

CANADEXPORT

Vol.14 N° 13

**Australie :**

Des projets d'infrastructure d'ampleur olympienne

Lorsque prendront fin les Jeux Olympiques de cet été à Atlanta, l'attention mondiale se portera sur les préparatifs de l'Australie pour accueillir les Jeux de l'an 2000. Ces Jeux donnent aux sociétés canadiennes une occasion unique de former des partenariats originaux et innovateurs avec des entreprises australiennes pour le développement d'infrastructures.

Le Plan olympique de Sydney est centré sur la construction d'installations sportives et résidentielles de calibre mondial, ce qui

est estimé à 1,7 milliard de \$ A.

Le gouvernement de la Nouvelle-Galles du Sud (NSW) a choisi le consortium Australian Stadium 2000 pour concevoir, construire et exploiter le Stade olympique de Sydney. La construction a commencé en juin 1996; les travaux devraient être achevés en 1999. Le consortium est dirigé par Multiplex Constructions et par Hambros Australia.

1997, et les installations devraient être terminées et livrées au début de l'an 2000.

Les partenariats sont la meilleure option

Le gouvernement de l'État de la Nouvelle-Galles du Sud (NSW) est déterminé à optimiser la participation de l'industrie locale aux Jeux. On demande aux candidats qui soumissionnent des travaux liés aux installations olympiques de Sydney de soumettre un plan de participation de l'industrie locale (LIPP) à la Régie de coordination olympique. Le plan doit décrire comment les soumissionnaires entendent optimiser la participation de l'industrie australienne.

Voir page 9 - Projets

Vacances d'été

CanadExport paraîtra de nouveau le 3 septembre 1996

L'édition En Direct sera mise à jour régulièrement

englobe le Parc olympique de Homebush Bay. Le coût des installations des Jeux et de l'infrastructure communautaire d'appui

On a établi une liste courte de soumissionnaires pour le Village olympique. La construction devrait commencer au milieu de

Le Portugal lance des appels d'offres pour des projets environnementaux

Divers programmes nationaux et municipaux d'épuration des eaux et des bassins fluviaux, et de traitement des eaux résiduaires et usées, dont la valeur totale se chiffrera à 5,25 milliards de \$ d'ici l'an 2000, et qui ont été approuvés par les autorités portugaises, créeront vraisemblablement des débouchés pour les spécialistes canadiens du secteur de l'environnement.

Selon les milieux commerciaux

canadiens, le secteur portugais de la protection environnementale est en plein essor et très réceptif à la technologie canadienne. Qui plus est, les Canadiens qui perceront le marché portugais pourraient bien avoir plus facilement accès aux marchés de l'Europe et des anciennes colonies portugaises en Afrique.

L'un des moyens de pénétrer ce marché consiste à présenter une offre dans le cadre des invitations

Voir page 8 - Le Portugal

CANADEXPORT

EN DIRECT

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

DANS CE NUMÉRO

LES TRUCS DU MÉTIER.....	2
BRANCHÉ SUR LE JAPON.....	3
LES AFFAIRES EN RUSSIE.....	6
SUPPLÉMENT SUR LA SADC...I-VIII	
OCCASIONS D'AFFAIRES.....	7-9
FOIRES COMMERCIALES.....	11-14
PUBLICATIONS.....	15-16

LES TRUCS DU MÉTIER

NORTHSTAR au firmament des petites et des moyennes entreprises

Moins de deux ans après que la NORTHSTAR Trade Finance Inc. a été créée dans le but d'aider les petites et les moyennes entreprises exportatrices canadiennes (se reporter aux articles parus dans les numéros du 16 juin 1995 et du 17 octobre 1994 de CanadExport), la société a déjà affecté quelque 28,9 millions de son financement original de 30 millions de \$.

« Mais ce qui est encore plus remarquable », de déclarer fièrement M. Scott Shepherd, président de NORTHSTAR, « c'est que les 30 millions devaient à l'origine nous durer cinq années. »

En fait, la société de Richmond (C.-B.) a si bien réussi à aider les exportateurs canadiens à financer leurs ventes à l'étranger qu'elle se verra accorder une seconde tranche de financement, encore plus considérable que la première. (Au moment de mettre sous presse, on vient d'apprendre qu'il s'agit de 50 millions de \$.)

La société

L'existence de NORTHSTAR est le fruit d'une action conjointe du gouvernement fédéral, par le biais de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, des gouvernements provinciaux de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, et du secteur privé, incarné par la Dalhousie Financial Corporation

et la Banque de Montréal.

Selon le président, en tant que jeune société ne comptant que dix employés, elle est très sensibilisée aux besoins d'autres PME canadiennes. « NORTHSTAR a été créée pour combler un besoin et financer les exportations dont la valeur se situe entre 100 000 \$ et 3 millions de \$ US, avec des conditions de remboursement s'échelonnant sur un à cinq ans. »

La société offre deux types d'aide, à savoir un financement à terme et un financement en gros. Un autre montage financier peut toutefois être conçu sur mesure à l'égard de la plupart des exportations de biens d'équipement.

Financement à terme

La société NORTHSTAR concède à taux fixe des prêts à moyen terme à l'acheteur étranger de produits canadiens. Les prêts sont garantis par la SEE au moyen d'un droit de gage enregistré à l'égard des biens exportés.

« Cette façon de procéder assure aux acheteurs un rythme prévisible de remboursement, d'ajouter M. Shepherd, et ne bouleverse pas leurs arrangements bancaires. »

Les transactions peuvent être offertes individuellement ou globalement et sont adaptées de façon à répondre aux besoins des clients du monde entier.

Bien entendu le contenu canadien (matériaux, main d'œuvre) doit équivaloir à 50 % de la valeur des biens et des services exportés.

Financement en gros

Beaucoup d'exportateurs canadiens vendent leurs produits par l'intermédiaire de distributeurs à l'étranger. Pour faciliter ces ventes, ils tiennent avec ces distributeurs des comptes clients à long terme.

Selon M. Shepherd, « l'option du financement en gros est très simple. Il s'agit ni plus ni moins d'un prêt direct au distributeur étranger. » Voilà en quoi elle consiste.

NORTHSTAR paie l'exportateur au moment de l'expédition des marchandises au distributeur, qui rembourse NORTHSTAR au moment de la vente de ces marchandises, ou bien 360 jours plus tard, la date la plus rapprochée étant à retenir. Les intérêts sont versés une fois par mois sur le solde. Le prêt est garanti par un billet à ordre et par la sûreté visant les marchandises qui font l'objet du financement.

Voir page 4 - NORTHSTAR

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur délégué : Don Wight
Rédacteur adjoint : Louis Kovacs
M...
P...

Tél. : (613) 996-2225
Fax : (613) 992-5791

Courrier électronique :
canad.export@extout07.x400.gc.ca
Tirage : 40 000 exemplaires.

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

publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du
des services de communication sur le commerce (BCT).
de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'éti-
semaines de délai.

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



CONSULTEZ UN DÉLÉGUÉ COMMERCIAL

Le Service des délégués commerciaux du Canada est constitué d'un groupe de spécialistes chevronnés dont les affectations les amènent aux quatre coins du monde, et qui sont prêts à aider les entreprises canadiennes à vendre leurs produits et leurs services à des clients étrangers, ou à conclure des alliances financières et stratégiques avec des partenaires internationaux. À cause du travail qu'ils sont appelés à faire, les délégués commerciaux du Canada ont recueilli une abondance de renseignements dans leurs territoires respectifs. Cette nouvelle rubrique de CanadExport, qui paraîtra de temps à autre, donnera la possibilité aux « représentants » par excellence du Canada de partager une partie de l'expérience qu'ils ont acquise après avoir travaillé pendant un certain nombre d'années dans leurs territoires respectifs. Le lecteur est invité à nous faire part de ses commentaires et de ses questions.

Le Japon : pays de la région Asie-Pacifique offrant le plus d'occasions d'affaires

Durant les quatre années où il a occupé le poste de ministre-conseiller (Affaires commerciales) à l'ambassade du Canada à Tokyo, M. Mark Romoff a assisté à la montée en flèche du commerce Canada-Japon. Durant cette période, les exportations canadiennes se sont accrues de 65 %, passant de 7,5 milliards de dollars en 1992 à 12,1 milliards en 1995. Quelle était la cause de cette augmentation spectaculaire des exportations canadiennes vers le Japon? CanadExport a pu rejoindre M. Romoff, malgré son horaire chargé (il s'apprête à occuper un nouveau poste) et a préparé la courte entrevue qui suit.

Sur le marché en pleine effervescence de la région de l'Asie-Pacifique, le Japon détient la part du lion, soit 50 %, des échanges commerciaux du Canada avec la région. « Et ce qui est encore plus important, dit M. Romoff, c'est que ces échanges sont pratiquement en équilibre ». Mais les choses n'étaient pas toujours ainsi.

Évolution de l'économie du Japon

Comme le souligne M. Romoff, il y a à peine quatre ans, le commerce du Canada avec le Japon enregistrait un excédent de plus de 3,5 milliards de \$ en faveur de ce géant de l'Extrême-Orient. En 1995, l'excédent n'était plus que de 100 millions de \$, soit un quasi-équilibre des échanges, sur un commerce bilatéral total de 24 milliards de \$.

Comment le Canada est-il parvenu à renverser la situation en si peu de temps?

Des changements profonds sont à l'origine de ce revirement, dont de

nouvelles tendances du marché japonais, ce qui a engendré de nouvelles occasions d'affaires pour les entreprises canadiennes. De leur côté, ces nouveaux débouchés ont rendu le marché japonais plus intéressant pour le Canada.

De dire M. Romoff : « Comme le coût de la main-d'œuvre est élevé au Japon, les Japonais ne peuvent plus se permettre d'importer massivement leurs matières premières, et il n'est plus aussi rentable de fabriquer des produits au Japon qu'outre-mer. » M. Romoff ajoute : « Les Japonais importent donc plus de produits semi-transformés, ce qui permet aux exportateurs canadiens de leur vendre des produits à valeur ajoutée. »

Le fait que les Japonais se tournent vers l'étranger dans des secteurs comme ceux de l'automobile et des biens de consommation est le reflet de cette nouvelle réalité.

« Par exemple, déclare M. Romoff, ils ne fabriquent plus eux-mêmes des téléviseurs, mais les importent de pays comme la Malaisie. » En

fait, ajoute-t-il, 62 % des importations japonaises se composent de produits à valeur ajoutée.

Comment le Canada peut-il tirer parti de ces nouvelles occasions d'affaires?

Plan d'action pour le Japon

De concert avec l'industrie, d'autres ministères fédéraux et les provinces, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a dressé un **Plan d'action pour le Japon** conçu pour : faire prendre conscience des occasions d'affaires actuelles au Japon; expliquer pourquoi nous devons adapter nos produits au marché japonais; examiner diverses stratégies de commercialisation.

Sept secteurs sont jugés prioritaires dans le **Plan** — en plus des deux secteurs (pièces d'automobiles et aérospatiale) qui l'étaient devenus l'an dernier :

1. **Transformation des aliments** : un marché de 52 milliards

Voir page 10 - Le Japon

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.



NORTHSTAR appuie les PME exportatrices

(Suite de la page 2)

Avantages pour les exportateurs canadiens

« Tout exportateur canadien, de dire M. Shepherd, quel que soit son lieu d'affaires au Canada, peut se prévaloir de nos prêts, à condition qu'il se conforme aux prescriptions établies par NORTHSTAR relativement aux résultats à l'exportation, et que l'acheteur étranger soit solvable et assurable par la SEE. »

Bien entendu, les principaux bénéficiaires sont les petits et les moyens exportateurs puisque ce nouveau mécanisme leur permet maintenant d'offrir à l'acheteur des modalités de financement qui l'aideront à soumissionner, modalités comparables aux montages financier que leur offrent les grands exportateurs concurrents.

« L'élément clé, d'ajouter M. Shepherd, réside dans le fait que les exportateurs peuvent offrir un financement à l'acheteur même dans le cas des ventes de valeur relativement faible. »

Le traitement rapide des demandes de financement des acheteurs que les exportateurs soumettent à NORTHSTAR — la demande est traitée dans les sept jours ouvrables qui suit sa présentation — est un autre aspect du

programme bien apprécié des exportateurs.

Un véritable gagnant

« Les chiffres illustrent bien la portée de nos activités, d'assurer M. Shepherd. Depuis sa création, NORTHSTAR a reçu plus de 8 500 demandes d'exportateurs canadiens et d'acheteurs du monde entier. »

déclare M. Shepherd, où les économies en plein essor de l'Argentine, du Brésil et du Chili créent d'importants nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens de biens d'équipement et de production. »

C'est grâce à sa grande souplesse, conjuguée à l'appui financier des autres partenaires stratégiques, que NORTHSTAR a pu fournir un produit unique en son genre pour répondre aux besoins particuliers des petites et des moyennes entreprises canadiennes.

« Depuis sa création, de déclarer fièrement M. Shepherd, NORTHSTAR a établi un nouveau niveau de service pour les exportateurs — financement rapide et facile — et, grâce à ses réalisations, elle a réussi à modifier le système de financement des exportations des petites et des moyennes entreprises. »

Des clients satisfaits

Les commentaires suivants d'exportateurs traduisent bien leur satisfaction :

« Ce type de financement nous a aidés à réaliser de nombreuses affaires ces dernières années. »

Sweeney Kirkbright, **FIN-KON** (machines d'emballage sous pellicule plastique), Mississauga (Ont.)

« Je n'insisterai jamais assez sur l'importance que revêt le financement de NORTHSTAR dans la conclusion d'ententes pour une entreprise comme la nôtre. »

Robert Kelly, **Pro-Eco Ltd.** (machinerie de traitement de bandes métalliques), Oakville (Ont.)

« Le programme de financement en gros de NORTHSTAR a considérablement accru notre fonds de roulement. »

Rodger Heathington, **Everest Equipment** (équipement de déneigement), Ayer's Cliff (Qué.)

« Le programme de financement en gros de NORTHSTAR nous a permis de fournir plus d'équipement à nos distributeurs. »

Ward Krywolt, **New Noble Distributors** (semoirs pneumatiques), Nobleford (Alb.)

« C'est grâce à NORTHSTAR qu'une petite entreprise comme la mienne a réussi à satisfaire aux exigences de son client. »

Sven Kuhr, **Kisco Manufacturing** (silos pour la farine en vrac), Surrey (C.-B.)

De multiples prêts ont été garantis et concédés en Argentine, au Mexique, au Chili, aux États-Unis, en Finlande, au Royaume-Uni, en Australie, en Nouvelle-Zélande, au Pérou, à Singapour, à Abou Dhabi, aux Philippines et en République populaire de Chine.

« Nous sommes particulièrement affairés en Amérique latine,

Pour obtenir de l'aide à l'égard des opérations d'exportation de biens d'équipement et de production, communiquer avec la société NORTHSTAR Trade Finance Inc.; tél. : (604) 664-5828, fax : (604) 664-5838, courrier électronique: s.shepherd@northstar.ca., site Internet : <http://www.northstar.ca/northstar>

Les aliments de marque particulière attirent les Japonais

L'un des développements les plus notoires des dix dernières années sur le marché japonais de la vente au détail d'aliments et de boissons est la progression rapide des marques particulières, un marché qui oscille actuellement autour des 7 milliards de \$.

Une étude sur le **marché japonais des aliments transformés de marque particulière**, qui vient d'être achevée pour le compte de l'ambassade du Canada à Tokyo, révèle que, même si les produits importés comptent encore pour moins de 5 % de la demande, on prédit que le marché des marques particulières s'accroîtra de quatre fois dans les prochaines années, pour atteindre 27,5 milliards de \$.

La tendance favorise les amuse-gueule, les confiseries, les sauces, les ragoûts, les soupes, ainsi que les produits carnés et laitiers — qui sont adaptés aux goûts des Japonais et qui respectent les exigences japonaises en matière d'emballage.

Les conditions de pénétration du marché

Comme le suggère l'étude, les fabricants canadiens d'aliments transformés et de boissons, qui veulent élargir leurs débouchés, devraient envisager le marché japonais, à condition de :

* fournir des produits d'emploi courant pour lesquels il existe une demande limitée, mais encore croissante, comme l'eau minérale, la bière, le cola, le maïs en conserve, les légumes congelés, les confitures et les pâtes alimentaires;

* fournir des importations pour lesquelles il commence à y avoir une demande, et qui offrent un énorme potentiel de croissance. Il existe un vif intérêt pour de nouvelles boissons, y compris les boissons pour sportifs, les jus de légumes et le café, ainsi que les amuse-gueule, les confiseries, les sauces, les ragoûts, les soupes, les

produits carnés et laitiers et les aliments congelés;

* être tout à fait disposés à respecter les spécifications du marché japonais des marques particulières, et à fournir des produits qui satisfont les Japonais en termes de goût et de qualité, tout en respectant les prescriptions sur l'emballage et l'étiquetage et les autres exigences réglementaires;

* pouvoir convaincre les acheteurs japonais éventuels de la supériorité de leur technologie canadienne de pointe pour la transformation d'aliments, de la fiabilité de leurs techniques de contrôle de la qualité, de leur sérieuse préoccupation pour la sécurité alimentaire, et de la solidité de leurs capacités d'approvisionnement.

Options pour l'évaluation et la pénétration du marché

Un certain nombre d'options s'offrent aux sociétés canadiennes qui souhaitent pénétrer le marché japonais en tant que fournisseurs d'aliments transformés et de boissons de marque particulière. Selon l'étude, voici ces options :

* la participation à des salons canadiens de marques particulières canadiennes, organisés par l'ambassade du Canada à Tokyo et par le consulat général du Canada à Osaka;

* la participation à la foire commerciale de janvier 1997 **The World of Private Label in Asia**. Cette activité est organisée par le bureau de Tokyo de la Private Label Manufacturers Association, un organisme américain. À l'édition de janvier 1996, des exposants de 35 pays ont accueilli 2 000 gens

d'affaires venus visiter la foire;

* la participation au pavillon du Canada à **Foodex**, la plus grande foire asiatique des aliments et des boissons, qui se tiendra du 11 au 14 mars 1997. **Foodex** regroupe plus de 1 000 exposants d'une quarantaine de pays et attire chaque année plus de 80 000 visiteurs œuvrant dans l'industrie; ou

* une visite au Japon pour des rencontres individuelles avec des importateurs éventuels.

En plus de fournir des noms de personnes utiles, l'étude examine la concurrence, les marges bénéficiaires des marques lucratives, les circuits de distribution ainsi que les quatre principaux segments du marché des marques particulières, à savoir les produits laitiers, les aliments congelés, les autres aliments transformés et les boissons.

Pour obtenir des exemplaires

Pour obtenir des exemplaires de l'étude sur le marché japonais des aliments transformés de marque particulière, ou des renseignements plus détaillés sur ce marché, communiquer avec la Direction du Japon, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125, Promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2; fax : (613) 943-8286; ou l'ambassade du Canada, 7-3-38 Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107, Japon; fax : (011-81-3) 3470-7280.

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

Entrevue

L'Association des gens d'affaires canadiens en Russie

M. John Gillan, président de l'Association des gens d'affaires canadiens en Russie (CBAR, créée tout récemment), est arrivé dans ce pays en 1991, à l'emploi de Petro Canada; il est, depuis, passé au service d'une autre société pétrolière d'envergure internationale. Il est interviewé par M. Geoffrey Jones, conseiller (affaires commerciales) à l'ambassade du Canada à Moscou.

Qu'est-ce donc que l'Association des gens d'affaires canadiens en Russie?

L'association que je préside à Moscou est un groupement de sociétés canadiennes qui ont établi des bureaux en Russie.

Cette association peut jouer en Russie un rôle qui lui soit propre. Nous ne sommes ni des Européens, ni des Américains ou des Sud-Américains — nous sommes Canadiens, avec notre personnalité propre, et nous sommes reconnus comme tels. En Russie, c'est un avantage.

Qui en sont les membres?

La CBAR regroupe des sociétés canadiennes représentant la plupart des secteurs: génie de l'environnement, technologie de pointe, aérospatiale, construction, pétrole et gaz naturel, soins médicaux (il y a une clinique canadienne à Moscou), services de sécurité, exploitation minière, services juridiques et produits de consommation.

Décrivez-nous l'exploitation d'une entreprise à Moscou.

Il est difficile de trouver une comparaison avec le Canada, les choses étant si imprévisibles ici. L'exploitation d'une entreprise à Toronto constitue, là aussi, un défi, mais l'environnement ici est différent au point que les compétences nécessaires ne sont pas du tout les mêmes. Il faut faire preuve d'un solide sens de l'humour (les pépins sont fréquents en Russie) et adopter une perspective qui aille plus loin que les résultats du prochain trimestre.

Depuis l'effondrement de l'URSS, en quoi la vie des gens d'affaires étrangers vivant à Moscou a-t-elle changé?

La réponse est à la fois simple et

compliquée. Chose certaine, dans la rue, vous n'avez plus à vous méfier des Lada poussives; ce sont les conducteurs pressés de Mercedes ou de BMW qu'il faut avoir à l'œil. Bref, la vie à Moscou ressemble de plus en plus à celle dans les autres grandes villes du monde.

Par exemple, les supermarchés ont fait leur apparition à Moscou, et on y fait ses emplettes comme le ferait n'importe quel habitant de Londres ou de Paris. Oui, les épiceries moscovites vendent cher, mais les Russes y font la queue à la caisse comme les Torontois ou les Montréalais chez Loblaw's ou Provigo.

Les Russes sont maintenant habitués à ce qu'il y ait des produits de qualité sur le marché. Il est inconcevable que tout un peuple revienne délibérément en arrière. Voilà un élément, parmi tant d'autres, qui nous fait croire que les entreprises d'Occident (et leurs produits) resteront les bienvenues en Russie, pendant encore longtemps.

Y a-t-il des membres de l'Association partout en Russie?

La plupart sont établis à Moscou ou à Saint-Petersbourg. Cependant, certains, surtout des entreprises du secteur de l'alimentation, se sont établis à Vladivostok, sur la côte du Pacifique. Les sociétés d'exploitation aurifère sont présentes en Sibérie orientale et en Extrême-Orient russe, alors que les entreprises d'exploitation pétrolière et gazière œuvrent surtout en Sibérie occidentale. Alberta House est situé à Nijnevartovsk, en Sibérie occidentale, et le Vlad Motor Inn, à Vladivostok.

La criminalité, est-ce vraiment un problème en Russie?

Le crime en Russie fait la manchette des journaux à sensation, de Londres à Vancouver. Quant à moi, je suis loin d'être convaincu que la

criminalité est un problème plus grave en Russie que dans nombre d'autres pays d'Europe.

Comment voyez-vous la situation actuelle en Russie? Quelles sont les perspectives?

On reconnaît rarement dans la presse internationale que l'économie russe a fait des progrès étonnants, même phénoménaux. Certes, il y a encore des brèches dans le filet de la sécurité sociale, problème que les Russes finiront par régler, mais cela ne saurait ternir les grandes réalisations des cinq dernières années.

Au cours des cinq prochaines années, un système de gouvernement et une économie se développeront en Russie, avec une économie bien russe mais répondant à des normes internationales. La Russie continuera à être un pays puissant et riche.

Ouvrir un bureau en Russie, comment cela se passe-t-il?

Quand on songe à la situation d'il y a cinq ans, il est surprenant de constater aujourd'hui que l'infrastructure moscovite d'exploitation d'une entreprise n'est pas très différente de celle qu'on retrouve dans les autres grands centres internationaux. On peut y trouver des services de qualité: avocats et comptables, experts-conseils en logiciels et fournisseurs de matériel occidentaux, ainsi que services de photocopie et d'imprimerie, jusqu'au téléphone qui fonctionne!

Les entreprises canadiennes peuvent-elles réaliser des bénéfices en Russie?

Certainement. Il peut être rentable d'exploiter une entreprise en Russie; beaucoup de sociétés canadiennes l'ont prouvé dans nombre de secteurs importants. Soulignons qu'il y

Voir page 10 — Les affaires

OCCASIONS D'AFFAIRES

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

BELGIQUE — Un importateur pour les pays du Benelux et la France recherche des fournisseurs canadiens de modes et d'accessoires, de styles occidental et indien, notamment des vêtements, des pièces d'art et d'artisanat indiens, des ceintures, des boucles de ceinture, des chapeaux, des chaînettes de porte-clefs et des sculptures. La société a une salle de montre au Centre international d'exposition de Bruxelles, où elle présente ses produits aux détaillants. Communiquer avec M^{me} Bettina Meeus, directrice générale, NV Asrio's-Rio Grande, Dorpstraat 1, 3020 Herent, Belgique; tél./fax : 32.16.49.02.12.

INDE/MOYEN-ORIENT — Selon une entreprise canadienne qui a des associés en Inde et au Moyen-Orient, on a besoin dans ces régions d'entreprises spécialisées dans la conception, la mise à l'essai et la mise en service d'usines centrales de traitement des effluents de tanneries. Il s'agit de procéder au transfert de technologie, y compris à la formation des personnes occupant des postes importants en génie de l'environnement. Communiquer avec Philbert J. Suresh, coordonnateur de projet, EDEX International Education Consulting, 3400, avenue Eglinton Est, bureau 707, Scarborough (Ont.) M1J 2H8; tél./fax : (416-261-0144, CÉ : edexintl@direct.com

INDE — Le représentant d'un groupe d'entreprises à vocations multiples en Inde est à la recherche d'engrais (d'urée), de déchets de laiton, de déchets d'aluminium (plaques offset) et d'huile à lampe. Communiquer avec S.M. Beig, S & D Enterprises, 85, rue Blecker, n° 423, Toronto M4X 1X1; fax : (416) 967-4778.

NOUVELLE-ZÉLANDE — Une société de ce pays est à la recherche

de surplus de biens de consommation, y compris des produits de confiserie (à vendre dans des magasins à rayons, des quincailleries et des dépanneurs). Le représentant de la société au Canada est M. Ron Lutka, A-1 Sourcing & Exporting Co., 4190 Dundas Street West, Suite 212, Etobicoke (Ontario) M8X 1X3, tél. : (416) 232-2589; fax : (416) 234-2128.

URUGUAY — Une entreprise est à la recherche de partenaires avec qui former une coentreprise pour aider à mettre sur pied des installations de fabrication de produits minéraux et de pro-

duits chimiques afin de produire du magnésium réfractaire à partir de l'eau de mer (20 000 tonnes/an), du chlorure de sodium (100 000 tonnes/an), du calcium, du gypse, des sels de potassium et du magnésium. L'investissement total se chiffre à 50 millions de \$ US. Communiquer avec Arturo Correa, Montevideo, tél./fax : (011-598-2) 56 40 55; ou avec Martin Giglio, Montevideo, tél. : (011-598-2) 60 72 21. On peut aussi communiquer avec l'ambassade de l'Uruguay, 130, rue Albert, bureau 1905, Ottawa K1P 5G4, tél. : (613) 234-2727; fax : (613) 233-4670.

Les exportateurs bénéficient d'une couverture étendue de la SEE

La Société pour l'expansion des exportations (SEE), dont le mandat consiste à aider les exportateurs canadiens à percer les marchés en émergence, a étendu la couverture de son assurance-crédit à court terme dans plus de trente pays.

Cette aide accrue, qui prévoit le relèvement de la limite de crédit discrétionnaire sur certains marchés, et l'assouplissement ou la suppression des restrictions sur d'autres, se réalise quelques mois à peine après que la SEE a élargi la couverture d'assurance de 23 autres pays l'automne dernier.

Les petits exportateurs noteront en particulier que la SEE a éliminé les longs délais d'attente entourant le règlement des demandes d'indemnisation soumises à l'égard des exportations destinées aux marchés émergents. Les exportateurs pourront ainsi accroître leurs fonds de roulement puisqu'ils seront indemnisés plus rapidement.

Le plafond discrétionnaire permet aux exportateurs d'expédier leurs marchandises en se fondant sur leurs propres évaluations de crédit, sans qu'ils n'aient à s'adresser à la SEE.

A noter aussi le rétablissement de la couverture assortie d'un plafond discrétionnaire pour l'Argentine, le Brésil, la République tchèque, la République dominicaine, l'Équateur, l'Égypte, le Guatemala, le Honduras, le Maroc, le Panama, le Pérou et la Slovaquie.

La SEE, qui a par ailleurs haussé la cote de la Pologne et aboli toutes les restrictions à l'égard de ce marché, est maintenant disposée à assurer les risques que présentent les acheteurs de la Lettonie, de la Lituanie, du Paraguay, de la Roumanie et du Vietnam.

Pour plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux de la SEE à Ottawa, Halifax, Montréal, Toronto, London, Winnipeg, Calgary ou Vancouver.

Possibilités de coentreprises en Arabie saoudite

Une société de Toronto recherche des fournisseurs qualifiés d'usines et de techniques qui voudraient former des coentreprises en Arabie saoudite pour la réalisation de 12 projets, décrits sommairement ci-après.

Projet	Descriptif sommaire
S9601	Établissement d'une usine pour la production de manches souples pour les conduites d'eau chaude et froide.
S9602	Fabrication de plusieurs tailles de rideaux pour l'emballage et l'impression.
S9603	Établissement d'une usine pour la fabrication de jouets mécaniques, à piles et télécommandés.
S9604	Établissement d'une usine pour la production d'urée et d'ammoniaque.
S9605	Établissement d'une usine pour la fabrication de produits en polyéthylène.
S9606	Établissement d'une usine pour la fabrication de piles sèches des modèles R65 et R20.
S9607	Établissement d'une usine en coentreprise pour la fabrication de cyanure de sodium.
S9608	Établissement d'une usine en coentreprise pour la fabrication de chlore gazeux et liquide.
S9609	Établissement d'une usine en coentreprise pour le recyclage de l'huile à moteur.
S9610	Formation d'une coentreprise pour l'établissement d'une usine de production de coffrets de rangement de disquettes.
S9611	Formation d'une coentreprise pour l'établissement d'une usine de fabrication de concentré de tomate, de salsa, de ketchup, de sauce piquante et de jus.
S9612	Formation d'une coentreprise pour l'établissement d'une usine d'embouteillage d'eau de source, d'eau gazeifiée, de soda tonique et d'autres types d'eaux en flacons de plastique.

Pour tout détail ou renseignement, communiquer avec M. Tahir I. Qureshi, directeur général, Tiqsons Technologies Inc., 235 Dixon Road, P.O. Box 39228, Toronto M9P 3V2; tél. : (416) 249-8101, fax : (416) 249-4505, courrier électronique d'Internet : tahir@tiqsons.com.

Le Portugal lance des appels d'offres

(Suite de la page 1)

lancées aux soumissionnaires étrangers à l'égard de deux de ces projets.

Projet A
IPE-Águas de Portugal (IPE-AP) lancera une invitation à soumissionner un marché d'une valeur de 700 millions de \$ dans le cadre d'un plus grand programme d'appel d'offres visant des systèmes multivilles d'épuration des eaux et des eaux d'égout qui seront mis sur pied d'ici 1999, au coût total de 1,4 milliard de \$.

Ce programme de quatre ans vise l'installation de cinq systèmes de traitement de l'eau et deux systèmes d'épuration des eaux d'égouts à caractère multiville.

L'invitation à soumissionner paraîtra dans les revues officielles de l'Union européenne.

Projet B
Ce projet, à l'égard duquel les intéressés devraient réclamer la documentation pertinente sans tarder, comprend la construction, l'exploitation, le scellement des dépôts existants, la récupération environnementale des alentours, l'enfouissement sanitaire et la gestion de l'usine de traitement des déchets solides Cova da Beira.

La date limite pour demander les documents d'appel d'offres est fixée au 30 septembre 1996 (au prix de 3 050 \$, plus une TVA de 17 %). S'adresser à COPI-SPORT, Ltd., Av. Combatentes da Grande Guerra, 56, Algés, 1495 Lisbonne, tél. : (351.1) 411-2349.

L'autorité contractante est l'Associação de Municipios da Cova da Beira, Rua dos Combatentes da

Grande Guerra, 62-1, 6200, Covilha; tél. : (011-351-075) 32-3116, fax : (011-351-075) 25-699.

Les soumissions doivent être rédigées en portugais, à défaut de quoi elles doivent être accompagnées d'une traduction certifiée conforme.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Carlos Lindo da Silva, agent commercial, ambassade du Canada, Av. da Liberdade, 144-4^e étage, 1250 Lisbonne, Portugal; tél. : (011-51-1) 347-4892, fax : (011-51-1) 342-5628.

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



DÉBOUCHÉS RÉGIONAUX EN AFRIQUE AUSTRALE

Une combinaison intéressante de possibilités de commercialisation et d'investissement s'offrent, parmi les pays de la SADC, aux entreprises canadiennes, en particulier à celles qui envisagent d'aborder sous un angle régional leurs opérations en Afrique. Ce supplément-ci fait connaître aux lecteurs la région constituée par la SADC et ses environs.

La SADC : coup d'oeil et occasions d'affaires

Ironie du destin, la Communauté pour le développement de l'Afrique australe (SADC - prononcé « sad-ek ») était à l'origine une organisation dirigée contre l'Afrique du Sud à l'ère de l'apartheid. Issue de la Conférence pour la coordination du développement de l'Afrique australe (SADCC), créée en 1980 par neuf pays déterminés à réduire leur dépendance à l'égard de l'Afrique du Sud, elle a pris son nom actuel et fait peau neuve en 1992. La SADC comprend maintenant douze pays, dont l'Afrique du Sud, qui s'efforcent, au niveau régional, d'améliorer la sécurité et l'intégration économique.

La SADC comprend tous les pays de l'Afrique australe (Afrique du Sud, Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Namibie, Swaziland, Tanzanie, Zambie, et Zimbabwe) ainsi que Maurice, pays insulaire de l'Océan indien. Des suppléments publiés plus tôt cette année dans *CanadExport* ont traité plus en détail de deux de ses États membres, soit l'Afrique du Sud et le Zimbabwe. On peut en obtenir des copies auprès de l'InfoCentre du MAECI (voir p. VII).

L'intégration de l'Afrique du Sud et de Maurice à la SADC, ces deux dernières années, a fait de cette région économique des plus dynamiques de l'Afrique, et d'une économie insulaire de grande vitalité, l'organisation économique la plus florissante en ce moment en Afrique, organisation dont le produit intérieur brut (PIB) combiné atteint presque les

200 milliards de \$.

Le marché régional de la SADC de 150 millions d'habitants fait partie d'un groupe en expansion d'économies africaines qui se libéralisent, accueillent l'investissement étranger et jouissent d'une plus grande croissance économique. De l'Érythrée et l'Éthiopie au nord-est, en passant par le Kenya, l'Ouganda, Madagascar et les douze pays de la SADC, au sud, cette grosse partie de l'Afrique compte plus de 250 millions d'habitants, ce qui contredit l'opinion courante selon laquelle l'Afrique renferme peu d'économies dynamiques, à part l'Afrique du Sud.

Quelques-uns de ces pays se relèvent — certains plus rapidement que d'autres — d'un grave conflit interne, tandis que d'autres présentent encore de très faibles revenus par habitant là où l'agriculture de subsistance demeure la principale activité économique. Cependant, le désir de reconstruire des économies en ruine, de relancer les secteurs agricole et minier clés et de réduire la pauvreté et le chômage crée, pour les entreprises canadiennes, de nouveaux débouchés d'une ampleur encore jamais vue en Afrique. Nombre de ces occasions d'investissement privilégiées n'existeront plus d'ici quelques brèves années, car elles auront été saisies par des entreprises européennes, asiatiques, américaines, des entreprises de l'Afrique du Sud et des entreprises canadiennes dynamiques.

Dynamique régionale

Lorsqu'on les considère individuellement, les pays de la SADC, exception faite de l'Afrique du Sud, possèdent à peine les caractéristiques commerciales pour attirer un certain intérêt international. Six d'entre eux sont sans accès maritime. Deux se remettent d'une guerre civile; cinq comptent moins de deux millions d'habitants. Ces désavantages apparents doivent cependant être mis en contexte. Par exemple, deux des pays les moins peuplés (Namibie et Botswana), sont richement dotés de ressources naturelles, et développent leur industrie touristique, tandis qu'un autre (Maurice), constitue la Mecque de l'industrie légère et du tourisme, il ne compte pratiquement pas de chômage, et il possède une population dont le revenu personnel est à la hausse.

Si l'on dresse un tableau général, la SADC comprend des régions au potentiel agroalimentaire riche et varié (y compris les pêcheries), d'énormes

Voir page III — Une région

DANS CE NUMÉRO

LES TRUCS DU MÉTIER.....	II
COOPÉRATION RÉGIONALE.....	III
FINANCEMENT.....	IV
RELATIONS ET DÉBOUCHÉS.....	V-VI
GUIDES COMMERCIAUX.....	VII
PERSONNES RESSOURCES.....	VIII

Projet électrisant pour partenariat canadien en Tanzanie

Une réputation solide et une longue tradition de collaboration a permis, à deux sociétés de Calgary — TransCanada Pipelines Limited (TCPL) et Ocelot Energy Inc. — de décrocher un projet de plusieurs millions de dollars pour transformer du gaz en électricité en Tanzanie, ce qui leur a en outre valu un prix canadien de développement international plus tôt cette année

Le projet Songo Songo, qui porte le nom du champ de gaz dans la région de Lindi, consiste dans un premier temps à exploiter le champ de gaz, puis à construire des installations de transformation — dans les deux cas la spécialité d'Ocelot — à l'île Songo Songo. Le deuxième volet du projet consiste à transporter le gaz naturel, par pipeline, à Dar es Salaam où il constituera la principale source d'alimentation de cinq groupes électrogènes à turbine à gaz — les marques de commerce de TCPL.

Premiers pas en Tanzanie

Ocelot a travaillé dans plusieurs pays d'Afrique au cours des 20 dernières années, mais sa présence en Tanzanie est plus récente.

« Nous avons commencé à travailler au projet Songo Songo de transformation du gaz en électricité il y a cinq ans, affirme le vice-président, commercialisation, chez Ocelot, M. Mike Heule.

Ocelot a pris connaissance d'études antérieures financées par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et la Banque mondiale, et a décidé de travailler avec le gouvernement tanzanien pour évaluer la faisabilité du projet.

Après deux années d'évaluation et de discussions, Ocelot et TCPL répondirent à un appel d'offres et se virent offrir la possibilité de négocier un accord avec le gouvernement de la Tanzanie.

TCPL et Ocelot ont maintenant toutes deux créé leurs propres filiales tanzaniennes et, ensemble, elles ont signé un accord d'intention avec les autorités tanzaniennes en octobre dernier pour le projet de 300 millions de \$ devant prendre fin en 1998.

Patience est le mot d'ordre

La signature en octobre a été précédée

de deux années de négociations entre la Banque mondiale, la Banque européenne d'investissement, diverses institutions multilatérales, et le gouvernement de la Tanzanie et ses conseillers.

Le financement est complexe, TCPL et Ocelot injectant conjointement 50 millions de \$ US, tandis que la Banque mondiale et la Banque européenne d'investissement avancent 240 millions de \$ US sous forme de prêts au gouvernement de la Tanzanie.

La patience est donc de mise, aux dires des deux cadres interviewés, lorsque l'on présente des propositions pour des contrats mettant en présence de nombreux intervenants.

À bon entendeur ... quelques trucs du métier

« Ce genre de projet prend du temps, ajoute M. Cashin, surtout à l'étape du financement. Un engagement à long terme est essentiel pour réussir. »

Dans le cas qui nous occupe, TCPL et Ocelot se sont engagées pour 20 ans. En revanche, elles ont la garantie d'un taux de rendement sur leur investissement.

« Vous ne pouvez pas simplement aller décrocher des contrats à l'étranger et puis repartir, » ajoute M. Heule, qui suggère de se poser quatre questions fondamentales au moment d'évaluer un marché potentiel où investir à l'étranger :

— y a-t-il un marché défini pour le produit final?

— y a-t-il une réserve solide (de gaz dans le présent cas) pour le produit final (l'électricité)?

— est-ce que le gouvernement local est prêt à appuyer le projet?

— les assises financières sont-elles solides?

C'est à partir d'une évaluation semblable qu'Ocelot a décidé d'abandonner un projet au Cameroun parce qu'il ne

répondait pas au premier critère.

« Tandis qu'en Tanzanie, indique M. Heule, le pays a connu une grave sécheresse au début des années 90 et a constaté un besoin criant de produire de l'électricité à partir d'autres sources d'énergie — en l'occurrence le gaz. »

Vous n'êtes pas seul

TCPL et Ocelot ont toutes deux fait appel abondamment aux services et aux conseils du haut-commissariat du Canada à Dar es Salaam.

« Les délégués commerciaux canadiens ont été d'une aide précieuse au début, affirme M. Cashin, en fournissant des locaux, en organisant des rencontres avec les représentants du gouvernement sur place et en nous informant de la manière dont le gouvernement tanzanien fonctionne. »

« Le haut-commissariat du Canada, déclare M. Heule, était plus en vue et beaucoup plus au fait de la situation en Tanzanie que les ambassades de pays plus importants, et il nous a fourni un bon poste d'écoute. »

Les deux dirigeants ont trouvé très utiles les bonnes références offertes par les diplomates canadiens avant d'obtenir le contrat. Cela a ensuite encouragé chacune des deux compagnies à ouvrir un bureau à Dar es Salaam afin de conserver une présence locale, ce qui est fort important. »

Pour de plus amples renseignements sur TransCanada Pipelines, communiquer avec le chef de projet, M. John Cashin, tél. : (403) 267-1923, fax : (403) 267-1920. Pour des renseignements sur Ocelot, communiquer avec le vice-président, commercialisation, M. Mike Heule, tél. : (403) 299-5773, fax : (403) 299-5673. (On trouvera le texte intégral de cet article dans CANAD-EXPORT EN DIRECT sur l'internet.)

Les affaires passent par la région

Une région au potentiel riche et varié

(Suite de la page I)

réserve de pétrole et de minéraux, des réseaux de transport de plus en plus développés — dans la région et avec la communauté internationale — et une infrastructure, une capacité industrielle perfectionnée, des options touristiques accrues, une classe moyenne en expansion et, dans nombre de pays, une main-d'œuvre éduquée, mais sous-utilisée.

Après avoir subi un recul pendant les années 80, la croissance économique et le revenu par habitant sont à la hausse, dans la plupart des pays. Par ailleurs, la majorité des pays ont une tradition de stabilité politique (comme le Botswana et Maurice), ou sont en voie de l'acquiescer (comme l'Afrique du Sud et la Namibie).

Ils favorisent aussi des politiques macro-économiques pour réduire les barrières commerciales, encourager l'investissement étranger et la croissance du secteur privé.

La SADC a comme grand objectif de développer le commerce dans la région. Par le passé, seulement 5 % du commerce à l'exportation s'effectuait entre les pays membres de la SADC, mais avec l'arrivée de l'Afrique du Sud et l'amélioration des réseaux de communication et de transport, les échanges commerciaux intrarégionaux augmentent déjà. Entre la SADC et le Marché commun de l'Afrique australe et orientale, il y a un chevauchement considérable au niveau de la

participation des membres. Le débat se poursuit quant à la relation qui doit exister entre ces deux associations régionales.

L'Afrique du Sud : partenaire régional et porte d'accès

L'économie de l'Afrique du Sud, avec un PIB d'environ 160 milliards de dollars, domine la SADC. Certains craignent que cette économie gigantesque n'engloutisse celle de ses voisins au fur et à mesure que s'abaissent les barrières tarifaires.

Pleinement conscients de ces préoccupations, les dirigeants de l'Afrique du Sud positionnent leur pays comme un partenaire du développement régional. Par exemple, le portefeuille clé des finances et de l'investissement de la SADC est la responsabilité de l'Afrique du Sud, et cette dernière participe aussi à bon nombre de grands projets internationaux, dont le corridor de Maputo et le projet hydrique de la région montagneuse du Lesotho.

L'Afrique du Sud est, pour nombre d'entreprises canadiennes, une porte d'accès à la région et au continent.

« Le gouvernement de l'Afrique du Sud est déterminé à collaborer avec le Mozambique à ses efforts de reconstruction, comme l'indique le Programme de redressement économique. L'initiative du corridor de développement de Maputo représente l'un des grands projets à cet égard. »

Le président Nelson Mandela (mai 1996)

Reconstruction :

L'Angola et le Mozambique

L'Angola et le Mozambique sont en retard sur les autres membres de la SADC car ils ont connu, pendant des décennies, des guerres civiles dont ils se relèvent lentement. Dans les régions rurales des deux pays, les mines terrestres qui n'ont pas encore explosé constituent l'un des plus gros obstacles au développement. On estime qu'il y en aurait des millions. Quand on considère le revenu par habitant, le Mozambique demeure l'un des pays les plus pauvres du monde.

Parmi les deux cependant, le Mozambique est plus avancé sur le plan du redressement économique, grâce surtout au tourisme et aux investissements dans les infrastructures, effectués par les entreprises et organisations internationales. L'exploration pétrolière et minière a pris son élan, et la modernisation des ports et du réseau ferroviaire à Beira et à Maputo accéléreront le transport des

marchandises au pays et dans la région.

De l'avis général, l'Angola pourrait être l'un des pays les plus riches du continent compte tenu de son potentiel agricole et de ses riches gisements de diamants, de pétrole et de minéraux. Lorsque la paix y régnera vraiment, la communauté d'affaires internationale profitera des possibilités évidentes qu'offre l'Angola. On procède d'ailleurs déjà aux investissements initiaux dans les infrastructures, dont la modernisation des ports.

L'Angola et le Mozambique ont tous deux besoin d'efforts additionnels de la communauté internationale pour assurer la paix et aider leur économie à soutenir des populations fatiguées de la guerre. Ces pays offrent d'innombrables débouchés, mais il est préférable d'effectuer une analyse soignée avant de faire des investissements importants dans ces pays.

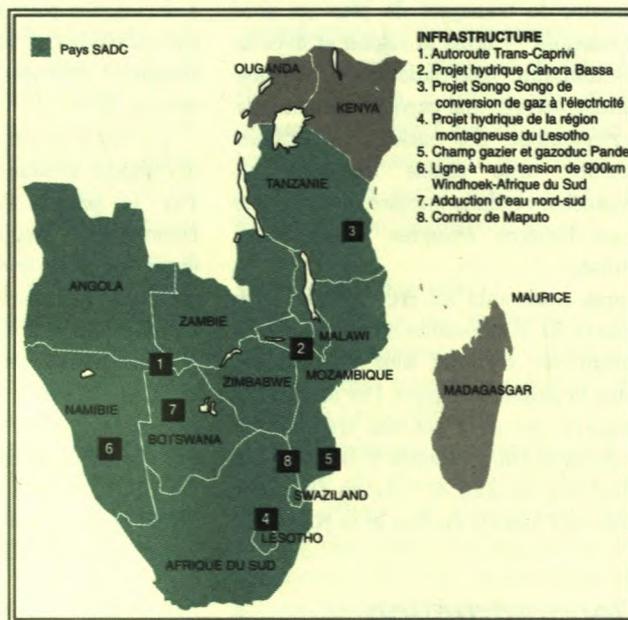
Les affaires passent par la région

Amélioration de l'infrastructure régionale

Des économies en reconstruction de l'Angola, du Mozambique et de l'Ouganda, aux économies en expansion de l'Afrique du Sud, de la Namibie, du Botswana, du Zimbabwe et de la Tanzanie, la croissance passe par les grands développements des infrastructures (y compris la modernisation des télécommunications et des services financiers). L'amélioration des réseaux régionaux de transport, l'accroissement de la production et de la distribution d'énergie ainsi que la gestion efficace d'importantes ressources hydriques sont la clé de la prospérité à long terme de la région.

Les occasions d'affaires abondent ici pour les entreprises canadiennes. Un grand nombre des projets importants, et bien d'autres, sont financés en partie par les institutions financières internationales comme la Banque mondiale et la Banque africaine de développement (BAfD), ainsi que par l'aide étrangère fournie par un certain nombre de pays, dont le Canada. Pour vous aider à suivre de plus près le financement, les programmes et les projets d'infrastructure nouveaux financés par la Banque mondiale et la BAfD, le Canada a des représentants qui peuvent vous donner des détails sur les propositions en

voie de réalisation. Voir les coordonnées de la Banque mondiale et de la BAfD à la page VI.



FINANCEMENT ET INITIATIVES

Voici quelques-uns des nombreux services de financement et de soutien offerts par le gouvernement et les organisations du secteur privé aux entreprises canadiennes désireuses de poursuivre des débouchés en Afrique australe et orientale.

Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La SEE est une société de services financiers axée sur les clients, qui a pour mandat d'aider les entreprises canadiennes à réussir sur les marchés mondiaux. Outre le financement, la SEE offre une gamme complète de produits d'assurance, y compris l'assurance-crédit à court terme, l'assurance-caution de bonne fin, et l'assurance-investissement à l'étranger.

Les Canadiens désireux de faire des affaires en Afrique australe et orientale ont accès à la vaste gamme de services de gestion des risques de la SEE. Un certain nombre de lignes de crédit ont été établies en Afrique du Sud. Certains pays de la région ne répondent pas encore aux exigences minimales fixées par la SEE pour

accorder un appui au crédit, mais les exportations au Botswana, au Kenya, au Lesotho, à la Namibie, au Swaziland et au Zimbabwe peuvent se qualifier à titre individuel. Le dossier de l'Éthiopie, de la Tanzanie et de l'Ouganda sera éventuellement revu, à terme et ces pays pourraient être ajoutés à la liste.

Pour en savoir plus, communiquer avec le bureau régional de la SEE le plus proche. Les entreprises dont les ventes d'exportation se chiffrent à 1 million de \$, ou moins, devraient communiquer avec l'Équipe des exportateurs en essor de la SEE, sans frais, au 1-800-850-9626.

Programme de coopération industrielle de l'ACDI (PCI)

Le programme vise à offrir une aide financière menant à des collaborations

à long terme et au transfert de technologies et à la création d'emplois dans le pays hôte.

Le soutien approuvé dans le cadre de ce programme comprend, sur la base du partage des coûts, les études de viabilité et de faisabilité, les services professionnels, les frais de voyage et les indemnités journalières.

Pour tout renseignement, voir p. VIII.

La Banque mondiale

La Banque mondiale est un organisme de prêt bilatéral qui finance des projets dans une foule de secteurs comme l'agriculture, l'éducation, l'énergie, les transports, l'électricité et les télécommunications. La Banque œuvre en Afrique principalement par l'inter-

Voir page VII – Financement

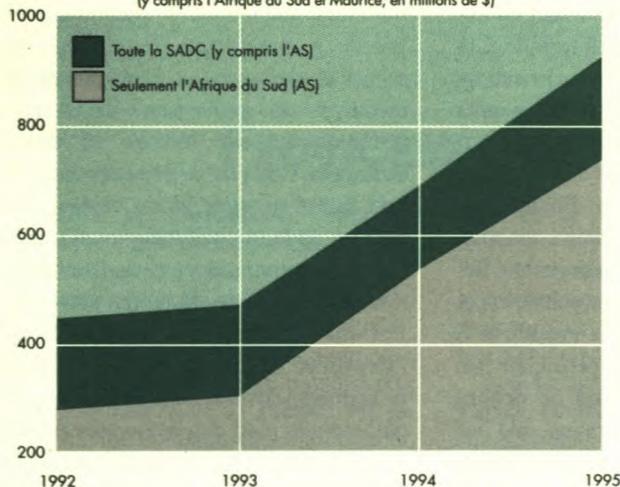
Relations canadiennes avec la SADC

Pendant les années 80 et au début des années 90, les pays de la SADC étaient des bénéficiaires importants de l'aide étrangère canadienne. Alors qu'on établissait autrefois des programmes d'aide d'ordre régional, on accorde maintenant plus d'importance au commerce et à l'investissement pour le maintien de relations économiques avec la SADC.

Onze des douze pays de la SADC sont membres du Commonwealth (tous sauf l'Angola), et la majorité ont des liens politiques et culturels avec le Canada. Dix pays — exception faite de l'Angola et du Mozambique (portugais) — ont en commun l'anglais comme langue d'affaires et ont des traditions juridiques et commerciales qui présentent certaines similitudes. À Maurice, le français est plus courant que l'anglais, mais on peut y faire affaire dans l'une ou l'autre langue.

Cet héritage culturel commun signifie qu'il est souvent plus facile de faire affaire en Afrique du Sud qu'en Amérique latine ou en Asie. De plus, le fait qu'ils soient membres du Commonwealth rend généralement inutile l'acquisition de visas avant tout séjour dans la plupart des États de la SADC.

Le commerce bilatéral CANADA-SADC, 1992-1995
(y compris l'Afrique du Sud et Maurice; en millions de \$)



Intensification des relations commerciales

Les échanges commerciaux bilatéraux du Canada avec la SADC approchent rapidement un milliard de dollars. En fait, lorsqu'on inclut les données commerciales pour l'Ouganda, le Kenya, l'Éthiopie et Madagascar, on a franchi l'année dernière la barre du milliard de dollars.

D'après des statistiques canadiennes officielles, les échanges bilatéraux entre le Canada et la SADC ont totalisé 920,7 millions de dollars en 1995. Il s'agit d'une hausse substantielle de 35 % par rapport à 1994. Depuis 1992 — si l'on inclut les chiffres pour l'Afrique du Sud et Maurice avant qu'ils ne deviennent membres de la SADC — les échanges bilatéraux ont connu une augmentation considérable de 110 %.

Ces statistiques excluent tout l'ensemble des services exportés, de même que l'investissement direct.

Ces hausses sont attribuables surtout à l'expansion du commerce dans l'Afrique du Sud post-apartheid (voir le graphique), mais les chiffres masquent la nature changeante des exportations vers de nombreux pays de la SADC. De plus, certains articles exportés à l'Afrique du Sud aboutissent dans des pays voisins. Les courants d'échange traditionnels, reliés à l'aide, comprenant le blé ou le matériel nécessaire à un projet, constituent encore une partie des échanges globaux, mais de plus en plus d'échanges ne comportent plus de volet aide. Dans de plus en plus de catégories de produits, les exportateurs canadiens trouvent actuellement un créneau pour leurs produits et leurs services au-delà de l'Afrique du Sud.

OCCASIONS D'AFFAIRES POUR LES COMPAGNIES CANADIENNES

Le blé et autres matières premières constituent encore des produits d'exportation importants vers de nombreux pays. Mais en 1995, les exportations de pièces et de matériel d'avion et de transport, d'édifices préfabriqués, de matériel de télécommunication et autre matériel de haute technologie, de fournitures médicales, de matériel et services miniers et autres machineries, étaient importants. Le café, le thé, les textiles, l'uranium et le tabac étaient au nombre des principales importations, lorsqu'on considère la valeur des échanges.

Les principaux secteurs clés pour les entreprises canadiennes dans cette région sont les mines, les télécommunications, le transport, l'énergie, la santé et l'agroalimentaire. Les mines et les télécommunications, en particulier, présentent en ce moment considérablement d'intérêt et de potentiel.

Au cours des trois dernières années, l'Afrique a connu une forte hausse de l'exploration et du développement miniers. D'après *The Economist*, les dépenses internationales en Afrique consacrées à l'exploration ont augmenté de 60 % depuis 1994. En des endroits comme la Zambie, la Namibie et le Zimbabwe, il y a expansion ou réaménagement des exploitations minières établies. Au premier plan des investissements en Afrique, on compte de plus en plus de compagnies canadiennes comme Trillion, Antares, Southern Era et Golden Star.

Le MAECI a organisé récemment une mission de compagnies de services et de matériel miniers en Tanzanie, au Zimbabwe et en Zambie. Il assurera aussi le soutien d'un stand canadien à la foire **Electra Mining** à Johannesburg, en octobre. Un certain nombre de guides, par pays, sur les

Voir page VI — Occasions d'affaires

OCCASIONS D'AFFAIRES POUR LES COMPAGNIES CANADIENNES

(Suite de la page V)

débouchés dans le secteur minier sont disponibles ou en cours de rédaction.

L'Afrique est très en retard sur le reste du monde pour ce qui est de l'accès téléphonique de sa population et, évidemment, pour ce qui est des services de télécommunication perfectionnés. Conscients qu'un système adéquat de télécommunication est une condition préalable de croissance, nombreux sont les pays qui concentrent leur attention sur ce secteur, offrant ainsi divers débouchés aux compagnies de technologie et aux exportateurs canadiens. Un certain nombre de pays privatisent ou dérèglementent leur secteur de télécommunication, créant ainsi des perspectives intéressantes du côté des

ventes, des services, de l'ingénierie et de l'investissement. Newbridge, Intelcan, SR Telecom et NorTel ne sont que quelques-unes des entreprises déjà présentes dans la région. Le MAECI élabore actuellement un certain nombre de guides, par pays, des débouchés dans

le domaine des télécommunications, que l'on pourra obtenir auprès d'InfoCentre.

On annoncera dans les futurs numéros de *CanadExport* la publication des nouveaux rapports portant sur les secteurs des mines, des télécommunications, etc.

Au-delà de la SADC : des perspectives d'affaires intéressantes en Afrique orientale

Au-delà de la SADC, l'Ouganda, le Kenya, Madagascar, l'Éthiopie et l'Érythrée possèdent des caractéristiques semblables et attirent de plus en plus l'intérêt de la communauté internationale.

L'Ouganda, petit pays du Commonwealth de près de 20 millions d'habitants, redevient rapidement la « Perle de l'Afrique. » Sorti du borbier économique créé par le despotisme et la guerre civile, il jouit d'une croissance économique de 7 ou 8 % en moyenne depuis la fin des années 80. Son PIB approche rapidement 7,5 milliards de \$, la privatisation ouvrant énormément de nouvelles perspectives (y compris dans le secteur des télécommunications).

Le Kenya, autre pays du Commonwealth, de 27 millions d'habitants, continue d'attirer l'attention internationale en dépit de son économie affaiblie par de lentes réformes politiques et économiques. La Banque mondiale a consenti récemment à débloquer un prêt de plusieurs millions de dollars après avoir reçu l'assurance que les réformes promises iraient de l'avant. Malgré une baisse du tourisme et de l'aide étrangère, la croissance économique du Kenya a atteint près de 5 % en 1995. Les télécommunications, l'énergie, le pétrole et le gaz y sont des créneaux prometteurs.

Le Kenya, l'Ouganda, et la Tanzanie (pays membre de la SADC), ont signé en mars 1996 un nouveau traité pour accroître les perspectives d'une coopération économique est-africaine.

Au large de la côte est de l'Afrique, la vaste île de **Madagascar**, ainsi que les minuscules États insulaires des Co-

morees et des Seychelles, sont situés près des voies maritimes qui relient l'Asie et l'Afrique, et ont des liens dans les deux directions. Dans les Seychelles, et les Comores, le tourisme est le moteur de l'économie. L'État de Madagascar, qui est doté de zones franches industrielles pour l'exportation, a commencé récemment un rachat de dettes lié au financement de mesures de protection de l'environnement, pour réduire sa dette étrangère. Cette île possède une flore et une faune uniques et de vastes ressources agricoles, halieutiques et minérales. Les communications seraient aussi un secteur d'investissement potentiel.

Dans l'extrême nord, **l'Éthiopie** et **l'Érythrée** se sont rétablies des effets de la guerre civile et de la sécheresse, et ont mis sur pied des économies relativement ouvertes, et privatisé les organismes parapublics, cherchant à attirer l'investissement étranger. Ces deux pays n'ont pas encore complètement développé leur potentiel minier, qui demeure cependant un secteur de croissance important. Les entreprises canadiennes jouent déjà un rôle de premier plan : en Éthiopie, cinq des sept concessions minières étrangères ont été accordées à des entreprises canadiennes, la Golden Star Resources ayant reçu la première concession minière étrangère. La remise en état des infrastructures constitue aussi une priorité.

« Stands de l'Équipe Canada » aux salons agroalimentaire et des mines

Les entreprises canadiennes sont invitées à participer aux deux stands nationaux de l'Équipe Canada aux grands salons régionaux de l'Afrique australe.

Douze entreprises au plus peuvent réserver un emplacement au stand canadien au salon **Food & Hotel Africa**, qui se tiendra à Johannesburg, du 10 au 13 novembre 1996. Pour plus de renseignements, communiquer par téléphone, au (613) 944-6589, ou par télécopieur, au (613) 944-7437.

Les vendeurs canadiens peuvent également être de la partie à **l'Electra Mining**, le plus important salon africain du matériel d'exploitation minier (à Johannesburg, du 1er au 4 octobre 1996). Communiquer avec la Canadian Association for Mining Equipment and Services for Export, pour en savoir plus; tél. : (905) 513-0046, fax : (905) 513-1834.

Guides des débouchés commerciaux

Les rapports professionnels suivants, qui portent sur des secteurs particuliers dans divers pays, ont été rédigés, ou sont en cours de rédaction, par des spécialistes de l'industrie. Ceux marqués d'un astérisque (*) sont disponibles dès maintenant, tandis que bien d'autres seront publiés à l'automne. On peut se procurer les sommaires en anglais ou en français, ainsi que les rapports complets (quelques-uns ne sont disponibles qu'en anglais) en communiquant avec l'InfoCentre, au 1-800-267-8376 (ou en composant le 944-4000 dans la région d'Ottawa). **Prière de mentionner le numéro du document souhaité, indiqué ci-après.** On peut également se procurer les sommaires grâce au FaxLink (communication par télécopieur), au (613) 944-4500. Certains rapports seront publiés plus tard dans l'année. En communiquant régulièrement avec l'InfoCentre, vous pourrez vous tenir au courant des nouveaux titres et des mises à jour.

TÉLÉCOMMUNICATIONS

Namibie : Télécommunications *

Sommaire 184AA-AF

Texte complet : 181AA

N° du FaxLink : 90403

Zimbabwe : Télécommunications *

Sommaire : 35AB

Rapport complet : 35AA

N° du FaxLink : 90412

Tanzanie : Télécommunications

Sommaire : 24AB

Rapport complet : 24AA / 24AF

N° du FaxLink : 90417

En cours de rédaction :

Kenya : Télécommunications

Ouganda : Télécommunications

MINES

Namibie : Mines *

Sommaire : 180AA-AF

Rapport complet : 183AA

N° du FaxLink : 90402

Tanzanie : Mines

Sommaire : 29AB

Rapport complet : 29AA / 29AF

N° du FaxLink : 90418

Zambie : Mines

Sommaire : 43AB

Rapport complet : 43AA

N° du FaxLink : À publier

PÉTROLE ET ÉNERGIE

Kenya : Électricité et énergie *

Sommaire : 12AB

Rapport complet : 12AA / 12AF

N° du FaxLink : 90419

Kenya : Pétrole et gaz

Sommaire : 13AB

Rapport complet : 13AA / 13AF

N° du FaxLink : 90413

Ouganda : Électricité et énergie

Sommaire : 18AB

Rapport complet : 18AA / 18AF

N° du FaxLink : 90414

Ouganda : Pétrole et gaz

Sommaire : 22AB

Rapport complet : 22AA / 22AF

N° du FaxLink : 90415

DIVERS

Namibie : Pêches *

Sommaire : 182AA-AF

Rapport complet : 179AA

N° du FaxLink : 90401

Une liste étendue et à jour (y compris la liste complète pour l'Afrique australe et les noms des personnes-ressources) des foires commerciales qui se dérouleront prochainement en Afrique australe et orientale est disponible à l'InfoCentre (n° d'imprimé 154AA et n° du document sur le FaxLink 90102).

FINANCEMENT ET INITIATIVES (Suite de la page IV)

médiaire de l'Association internationale de développement (AID), qui offre aux gouvernements des prêts à des conditions favorables pour leur permettre d'acheter des biens et des services sur les marchés mondiaux.

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

Banque africaine de développement (BAfD)

La Banque africaine de développement finance des projets et des programmes d'investissement dans les États membres, soit unilatéralement, soit en coopération avec d'autres institutions de développement.

À la suite de sa récente restructuration, avec les conseils d'EDUPLUS, de Montréal, et de la nomination d'un vice-président canadien (direction d'en-

treprise), la BAfD devrait rapidement reprendre son niveau normal d'activité. La BAfD a aussi commencé à réenregistrer les sociétés-conseils qui figuraient dans ses dossiers, et à ajouter à sa liste le nom des sociétés désireuses d'y figurer.

Les entreprises canadiennes n'ont pas jusqu'à maintenant profité pleinement des activités financées par la Banque.

Pour renseignements, voir p. VIII.

Appui au commerce et à l'investissement

Les agents commerciaux dans plusieurs ambassades et hauts-commissariats sont à même de fournir des conseils sur les questions relatives à l'exportation, aux coentreprises et aux transferts de technologie (voir la section des personnes-ressources p. VIII).

Alliance des manufacturiers et des exportateurs canadiens (AMEC)

Formée des anciennes Association des manufacturiers canadiens et Association des exportateurs canadiens, avec

l'appui de l'ACDI, l'AMEC a des bureaux qui s'occupent de la promotion de relations commerciales viables entre des entreprises canadiennes et les entreprises de la région. Le personnel de l'AMEC, sur le terrain et au Canada, fournit conseils et services de soutien en vue de la formation de coentreprises et d'autres relations commerciales à long terme.

Pour renseignements, voir p. VIII.

PARAAO

Le MAECI, de concert avec l'ACDI, Agriculture et Agroalimentaire Canada, ainsi que d'autres organismes fédéraux et des administrations provinciales, est en train de mettre au point le Plan d'action régional pour l'Afrique australe et orientale (PARAAO).

Le PARAAO comprendra des études de marché approfondies, la mise en commun et la diffusion de l'information, des missions commerciales et diverses activités permettant de tirer parti des possibilités offertes par la région.

PRINCIPALES PERSONNES RESSOURCES

CANADA

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI),

125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Direction de la promotion du commerce en Afrique et au Moyen-Orient (GBTA)
Tél. : (613) 944-6589, fax : (613) 944-7437

Agence canadienne de développement international

Programme de coopération industrielle (PCI)
200, Promenade du Portage, Hull (Québec) K1A 0G4
Bureau pour l'Afrique et le Moyen-Orient (SEL)
Paul Hunt, directeur; tél. : (819) 944-6586, fax : (819) 953-5024

Agriculture et Agroalimentaire Canada

Édifice Sir John Carling, 930, avenue Carling
10^e étage, Ottawa (Ontario) K1A 0C5
John Smiley, Bureau des marchés internationaux
Tél. : (613) 759-7632, fax : (613) 759-7506

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada (AMEC)

Paule Charest, conseillère en projets;
Tél. : (514) 434-4196, fax : (514) 430-5684,
courrier électronique : paule.charest@sympatico.ca

(Un grand nombre de pays de l'Afrique australe et orientale ont un haut-commissariat ou une ambassade à Ottawa, dont le personnel pourrait fournir des renseignements sur le commerce, les affaires et les voyages).

AFRIQUE AUSTRALE ET ORIENTALE

Canadian Association for the Private Sector in Southern Africa

C.P. 5694, Harare, Zimbabwe;
Tél. : (011-263-4) 752011/2; fax : (011-263-4) 752013.

BUREAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN

Liaison avec la Banque africaine de développement :

Ambassade du Canada, 01 C.P. 4104, Abidjan 01, République de Côte d'Ivoire;
Tél. : (011-225) 21-20-09, fax : (011-225) 22-05-30.

Afrique du Sud : Bureau commercial du haut-commissariat du Canada, C.P. 1394, Parklands 2121, Johannesburg, Afrique du Sud;

Tél. : (011-27-11) 442-3130, fax : (011-27-11) 442-3325.

Éthiopie : Ambassade du Canada, C.P. 1130, Addis Abeba, Éthiopie; tél. : (011-251-1) 713022, fax : (011-251-1) 713033.

Kenya : Haut-commissariat du Canada, C.P. 30481, Nairobi, République du Kenya;

Tél. : (011-254-2) 214-804, fax : (011-254-2) 226-987.

Tanzanie : Haut-commissariat du Canada, C.P.1022,

Dar-es-Salaam, République-Unie de Tanzanie;
Tél. : (011-255-51) 112832, fax : (011-255-51) 116896.

Zambie : Haut-commissariat du Canada, C.P. 31313, 10101 Lusaka, République de Zambie;

Tél. : (011-260-1) 250-833, fax : (011-260-1) 254-176.

Zimbabwe : Haut-commissariat du Canada, C.P.1430, Harare, Zimbabwe; tél. : (011-263-4) 733-881, fax : (011-263-4) 732-917.

CONSULS HONORAIRES

Angola : M. Allan Cain, Consulat du Canada, 113, rue Rei Katyavala, Luanda, Angola;

Tél. : (011-244-2) 34-83-71, fax : (011-244-2) 39-34-45.

Botswana : M^{me} Debra Leonard, Consulat du Canada, C.P.1009, Gaborone, Botswana;

Tél. : (011-267) 30-44-11, fax : (011-267) 30-44-11.

Lesotho : Zalisiwonda Mini Bam, Consulat du Canada, C.P.1165, Maseru, Lesotho;

Tél. : (011-266) 325632, fax : (011-266) 316462.

Madagascar : M. Serge-Pierre Lachapelle, Consulat du Canada, a/s de QIT-Madagascar Minéraux Ltée, C.P. 4003, Antananarivo, Madagascar;

Tél. : (011-261-2) 425-59, fax : (011-261-2) 425-06.

Malawi : M. Kassam Okhai, Consulat du Canada, C.P.51146, Blantyre-Limbe, Malawi;

Tél. : (011-265) 645-441/645-269/644-822,

Fax : (011-265) 645-004/652-298.

Maurice : M. Philippe-Marc Birger, Consulat du Canada, a/s de Blanche Birger Cie Ltée, C.P. 209;

Tél. : (011-230) 208-0821, fax : (011-230) 208-3391.

Namibie : Mme Gerrida Swanepoel, Consulat du Canada, C.P.9704, Windhoek, Namibie; tél. : (011-264-61) 207-2395.

Ouganda : M. Donald Campbell, Consulat du Canada, a/s de Uganda Bata, C.P. 20115, Kampala, Ouganda;

Tél. : (011-256-041) 258-141, fax : (011-256-041) 234-518.

INFORMATION EN DIRECT

On peut trouver sur le World Wide Web (WWW) beaucoup d'information sur de nombreux pays de la SADC et sur d'autres pays africains. Voici quelques-uns des sites Web les plus pertinents pour faire des affaires internationales. Les sites énumérés ont de nombreux liens avec d'autres ressources utiles du WWW.

Sites généraux :

http://mbendi.co.za/mbendi
http://www.AfriCanAccess.com

Sites propres à un pays :

Afrique du Sud : http://www.DocuWeb.ca/SouthAfrica

Angola : http://home.imc.net/angola

Ouganda : http://cte-nt.acu.edu/webtest/uganda/Crane.html

Zambie : http://www.zamnet.zm

Zimbabwe : http://www.zimweb.com

Projets d'infrastructure en Australie

(Suite de la page 1)

Les sociétés canadiennes auront donc plus de chances de décrocher des contrats si elles offrent des technologies ou des produits innovateurs non encore disponibles en Australie, et qu'elles acceptent de former des coentreprises avec des sociétés australiennes. On peut obtenir plus de renseignements sur les préparatifs australiens

pour les Jeux via l'adresse Internet suivante : www.sydney.olympic.org relatives au contenu local ne s'appliqueront pas à ces projets.

Comme le montre le tableau, les projets d'infrastructure ne se limitent pas aux Olympiques. Ils couvrent nombre de secteurs industriels (comme la production d'énergie, le transport et la construction non domiciliaire). Les prescriptions

Les fournisseurs indépendants peuvent profiter de ces « autres » projets, mais la conclusion d'arrangements avec une firme locale pourra souvent s'avérer cruciale pour l'obtention d'un contrat.

Liste des principaux projets d'infrastructure

L'Australie, comme nombre de ses voisins de l'Asie-Pacifique, connaît un essor de l'investissement privé dans l'infrastructure, de nombreux projets ayant déjà été entrepris ou étant à une étape de planification avancée. Plusieurs de ces projets sont liés aux Jeux Olympiques de l'an 2000, et nombre d'autres concernent le transport et l'énergie. Le tableau suivant donne une vue instantanée des principaux projets, de leur valeur en dollars, et de leur état d'avancement.

a) 500 millions de \$ A et plus

Nouvelle-Galles du Sud

Village olympique de Sydney (*Sélection finale*)
Train TGV reliant Sydney et Canberra (*À l'étude*)
Aéroport de Sydney West (*À l'étude*)

Victoria

Redéveloppement du quartier des docks de Melbourne (*À l'étude*)
Hôpital de La Trobe Valley (*Appel d'offres lancé*)
Territoires du Nord
Liaison ferroviaire Alice - Darwin (*À l'étude*)

b) entre 100 et 500 millions de \$ A

Nouvelle-Galles du Sud

Route collectrice à péage de l'Est/Sydney (*Soumissions reçues*)
Route à péage de l'Est M5/Sydney (*À l'étude*)
Aréna olympique polyvalent de Sydney (*À l'étude*)

Queensland

Liaison ferroviaire Aéroport/Brisbane (*Soumissionnaire choisi*)
Production d'énergie (200-300MW) (*Appel d'offres lancé*)

Australie occidentale

Centrale à gaz de Pilbara (*À l'étude*)
Projets de remplissage d'égouts (*À l'étude*)

Australie méridionale

Voie de raccordement Nord-Sud (*À l'étude*)
Voie rapide du Sud, Adelaide (*À l'étude*)

c) moins de 100 millions de \$ A

Nouvelle-Galles du Sud

Sydney-Centre de radiodiffusion olympique (*Soumissions reçues*)
Sydney-Infrastructure du Parc olympique (*À l'étude*)
Sydney-Vélodrome olympique (*Soumissions reçues*)
Sydney-Rail léger (*À l'étude*)
Sydney-Centre équestre (*Soumissions reçues*)

Victoria

Gazoduc Carisbrook-Horsham (*Proposit. demandées*)
PTC-Garage de tramway (*Appel d'offres lancé*)
Usine de stockage chimique de Port Lillius (*Négociations en cours*)
Prison de Laverton (*À l'étude*)

Queensland

Eungella-Canalisation d'eau (*En cours*)
Gazoduc du N.-O. du Queensland (*Appel d'offres lancé*)
Divers projets hydro-électriques (*Appel d'offres lancé*)

Australie occidentale

Jervoise Bay (*À l'étude*)
Barrage d'Ord River (*À l'étude*)
Centrale électrique BP (*À l'étude*)
Centrale électrique Mt Ferrum (*À l'étude*)
Centrale électrique WMC (*À l'étude*)
Usine de traitement de la laine - Rockingham (*À l'étude*)

Prolongement jusqu'à la Route de Roe (*À l'étude*)

Déviation - Nord de Perth (*À l'étude*)

Australie méridionale

Gazoduc Bolivar-Virginia (*À l'étude*)

Renseignements

Les sociétés qui s'intéressent aux projets énergétiques peuvent obtenir de l'information additionnelle de la Section commerciale, haut-commissariat du Canada, Commonwealth Avenue, ACT 2600, Canberra, Australie; fax : (0011-61-6) 270-4069.

Les sociétés qui s'intéressent aux autres projets, y compris ceux associés aux Olympiques de Sydney en l'an 2000, peuvent obtenir de l'information additionnelle de la section commerciale, consulat général du Canada, Level 5, Quay West, 111 Harrington Street, Sydney, N.S.W., Australia 2000; fax : (011-61-2) 364-3097.

Le Japon offre d'énormes débouchés multisectoriels

(Suite de la page 3)

de \$ US, dont la part du Canada s'élève à 2,5 milliards;

2. Poisson et fruits de mer : les Japonais sont les plus gros consommateurs de ces produits au monde — en 1995, les exportations canadiennes ont dépassé un milliard de \$, et nous avons vendu plus de 25 tonnes de homard en un mois seulement;

3. Matériaux de construction et logement : avec 1,5 million de mises en chantier l'an dernier, le Japon est devenu un marché sans pareil pour les produits de qualité vendus à des prix compétitifs par de petites et moyennes entreprises canadiennes; en 1995, le Canada était le premier fournisseur de maisons préfabriquées;

4. Tourisme : il s'agit d'un marché énorme pour les Japonais, qui y consacrent le plus d'argent par habitant au monde — le Plan prévoit un flux de 2 millions de touristes entre les deux pays d'ici l'an 2005 (actuellement, le nombre de touristes japonais qui viennent au Canada chaque année peut atteindre 670 000);

5. Technologie de l'information : tous les grands fabricants canadiens de logiciels et de matériel de télécommunications exploitent ce marché, où ils ont enregistré des ventes de plus de 100 millions de \$ US (chiffre conservateur) en 1995;

6. Biens de consommation : dont les produits et les services liés aux soins de santé (dans quelques années, 25 % des Japonais auront plus de 65 ans), les meubles et les articles de sport;

7. Produits médicaux : le matériel hospitalier, dont des fauteuils roulants, en raison du vieillissement rapide des Japonais.

Tuyaux et conseils

Bien que les occasions d'affaires soient nombreuses au Japon, M. Romoff conseille aux entreprises canadiennes de ne rien laisser au hasard et de bien se préparer avant de tenter de percer ce marché.

Il précise : « En outre, elles ne doivent pas oublier que tous les

chemins ne mènent pas à Tokyo, et qu'il existe d'énormes marchés régionaux qui peuvent être très lucratifs, qu'il s'agisse des matériaux de construction, du logement ou des produits alimentaires. »

M. Romoff rappelle aux entreprises canadiennes qu'elles peuvent compter, en plus de l'ambassade du Canada à Tokyo et du consulat général du Canada à Osaka, sur les consulats du Canada à Fukuoka et à Nagoya et sur les représentants commerciaux honoraires à Sapporo, à Hiroshima et à Sendai. En d'autres termes, sept points de service sont à la disposition des entreprises canadiennes au Japon.

Le délégué commercial principal du Canada au Japon a également des conseils très pratiques à donner aux exportateurs canadiens. Il les invite à établir de très bons rapports avec leurs clients éventuels, à ne vendre que des produits de bonne qualité (les Japonais sont très exigeants), à approvisionner le marché sur une base régulière, et à s'assurer que leurs prix sont compétitifs.

« Une fois qu'ils adoptent vos produits, explique M. Romoff, les Japonais leur restent très fidèles. Il est donc important d'entretenir de bonnes relations avec vos clients. »

Les affaires en Russie

(Suite de la page 6)

Il y a de nombreuses similitudes entre le Canada et la Russie, encore que les méthodes russes ne soient pas sans rappeler les pratiques de chez nous des années 60. Les Canadiens ont donc beaucoup à offrir au marché russe.

À quoi les PME canadiennes doivent-elles s'attendre?

La Russie n'est pas un marché propice au profit rapide. Si on veut travailler dans le respect des lois et s'implanter solidement, il faut y mettre le temps nécessaire avant de pouvoir inscrire des bénéfices. Le facteur le plus

important est de trouver un associé fiable et de bonne foi, une société russe dûment constituée. L'exemple classique en est le partenariat de McDonald's avec la ville de Moscou. Le choix d'un associé plus ou moins recommandable peut mener droit au désastre. Il est préférable d'investir graduellement, plutôt que de mettre le paquet dès le début; on doit d'abord apprendre à connaître le marché russe avant de pouvoir l'intégrer à sa stratégie d'entreprise. La clé du succès? Définir une stratégie efficace, puis l'appliquer méthodiquement.

M. Romoff conseille fortement aux entreprises canadiennes qui font leurs premiers pas sur ce marché de recourir aux vastes connaissances des délégués commerciaux, tant au Canada qu'à l'étranger, de même qu'aux services des spécialistes de secteurs de l'ambassade et des consulats.

« Les délégués commerciaux, dit M. Romoff, peuvent vous mettre en rapport avec tout un réseau de gens utiles, renforcer vos efforts de commercialisation et, de façon générale, vous aider à surmonter les différences culturelles. »

Mais les exportations ne sont pas la seule façon de tirer profit des échanges commerciaux de 24 milliards de \$ entre les deux pays. Les coentreprises peuvent également être très profitables.

« Nos deux pays, rappelle M. Romoff, peuvent s'associer en divers endroits du monde en combinant leurs points forts respectifs — leurs technologies complémentaires — et en misant sur la vaste expérience qu'ils ont acquise sur divers marchés du monde entier. »

Pour plus d'information sur les occasions d'affaires au Japon, communiquer avec M. Rod Bilodeau, Direction du Japon, MAECI; tél. : (613) 996-2458, fax : (613) 943-8286.

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

Le Portugal met l'environnement en perspective

PORTO, PORTUGAL — On encourage les firmes canadiennes à participer à la 3^e Exposition internationale des services et du matériel de protection de l'environnement (AMBIENTE 96) qui se tiendra à Porto du 27 au 29 novembre 1996.

Cette foire commerciale internationale couvre un large éventail de domaines liés à l'environnement. Ce sont notamment l'agriculture, l'énergie (conservation, énergies de remplacement), les systèmes informatiques, l'épuration de l'air, l'amortissement du bruit, l'assainissement et la protection des sols, l'approvisionnement en eau et le traitement de l'eau, le traite-

ment et le recyclage des déchets, ainsi que les techniques de contrôle et d'analyse.

La participation à cette activité peut aider une société à trouver ou à désigner un représentant ou agent local, ce qui est le moyen le plus efficace pour réaliser des ventes sur ce marché — et sur d'autres marchés en Europe et dans les anciennes colonies portugaises d'Afrique.

AMBIENTE 96 est organisée par l'Associação Industrial Portuguesa, Departamento de Feiras, Exponor-Feira Internacional do Porto, 4450 Leca da Palmeira, Portugal; tél. : (351.2) 998 1462. Demander M. José Oliveira.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Louis Gaetan, conseiller commercial, ambassade du Canada, Av. da Liberdade, 144-4^e étage, 1250, Lisbonne, Portugal; tél. : (351.1) 347 4892, fax : (351.1) 342-5628, courrier électronique : Gaetanlx*Louis\$\$LSBON.01\$GC+EC\$CPC SL-TL\$GOVMT.CANADA\$CA

Salon de la sous-traitance au Maroc

CASABLANCA, MAROC — C'est du 25 au 28 septembre 1996 que se tiendra dans cette ville le Salon international de sous-traitance, d'approvisionnement et de partenariat (SISTEP 96).

Ce salon vise à favoriser les accords de partenariat et de coopération dans les domaines suivants : transformation des métaux; électricité et électronique; composants automobiles, cycles et motocycles; plastiques, caoutchouc et composites; biens d'équipements industriels; et services liés à l'industrie.

Selon les organisateurs, 250 participants venus de 11 pays prendront part à cette manifestation.

Pour les modalités d'inscription, s'adresser aux organisateurs, soit la Bourse nationale de sous-traitance et de partenariat, 26, rue d'Avesnes, B.P. 10844. 20002 Casablanca; tél. : (212) 2-40-28-41, 40-28-42, 40-28-43; fax : (212) 2-40-47-85.

Salon des agents et distributeurs à Toronto

TORONTO — Plus de 200 exposants d'une soixantaine de pays sont attendus à World Trade '96, le plus grand Salon nord-américain des repéreurs et recruteurs d'agents et de distributeurs, qui se tiendra à Toronto le 24 octobre 1996.

World Trade '96, qui est un salon réservé à l'industrie, attire des fabricants canadiens et étrangers qui s'intéressent aux exportateurs ou qui exportent déjà, et qui souhaitent développer des marchés par le biais d'agents et de distributeurs. Le Salon est aussi une occasion idéale pour explorer de nombreuses gammes de produits — dont plus de 1 000 seront représentées à partir du Canada et de l'étranger.

Le Salon de cette année est unique en ceci que les fabricants et les exportateurs cana-

diens de l'extérieur de la région n'ont pas à se rendre à Toronto pour participer à World Trade '96.

Ils peuvent plutôt soumettre — avec une lettre d'accompagnement et un chèque de 100 \$ payable à la Canadian International Trade Association — deux catalogues de produits qui seront en montre à la présentation internationale de catalogues. Les occasions de ventes éventuelles ainsi générées seront communiquées aux clients immédiatement après la tenue du Salon.

Pour des précisions sur World Trade '96, communiquer avec les organisateurs à la Canadian International Trade Association, 2 Carlton Street, Suite 611, Toronto M5B 1J3; tél. : (416) 351-9728, fax : (416) 351-9911, courrier électronique : lpm@istar.ca

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

SIAL convie l'industrie alimentaire du monde entier à Paris

PARIS, FRANCE – Tremplin exceptionnel pour promouvoir les ventes à l'exportation, **SIAL**, la plus grande foire alimentaire au monde, se tiendra à Paris du 20 au 24 octobre 1996.

Le **dix-septième Salon international de l'alimentation (SIAL 96)** s'adresse aux professionnels de l'industrie alimentaire, spécialistes, décideurs et représentants.

Cette foire est le lieu idéal pour établir des contacts, comparer les produits et faire connaître les nouveautés. Mais, d'abord et avant tout, **SIAL** est le lieu rêvé pour conclure des affaires, qui se concrétiseront maintenant ou dans l'avenir.

Pavillon d'Équipe Canada

Un garde-manger bien rempli
En tant que membres d'Équipe Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et Agriculture et Agro-alimentaire Canada (AAAC) parraineront un pavillon du Canada (quelques places sont encore disponibles pour les entreprises désireuses d'y participer) où 28 exposants canadiens pourront commercialiser leurs produits. Au nombre des catégories de produits présentées dans le cadre de **SIAL 96** figurent les ingrédients alimentaires, les produits laitiers et les œufs, la viande fraîche et les tripes, la volaille et le gibier frais, le poisson frais et semi-conservé, les mollusques et crustacés, les fruits et légumes frais, les fruits secs, les produits horticoles, les confiseries, les biscuits et les pâtisseries, les charcuteries, les aliments fins, les aliments conservés, la nourriture pour animaux, les produits surgelés, les produits organiques et diététiques, les aliments d'épicerie (les légumes secs

et les pâtes y compris), et les boissons alcooliques et non alcooliques.

En 1994, 60 % des 3 940 entreprises qui occupaient la surface de près de 100 000 mètres carrés réservée à l'exposition provenaient de 80 pays. L'exposition a attiré plus de 108 000 visiteurs, dont 71 500 de la France et 36 500 venus de 156 autres pays.

Pour plus de renseignements sur **SIAL 96** et l'éventail des services offerts aux entreprises canadiennes des secteurs des aliments, du poisson et des fruits de mer ainsi que des boissons, communiquer avec Mme Gayle McCallum (MAECI), Ottawa; tél. : (613) 996-1530, fax : (613) 944-1008.

Mission auto-financée

Les entreprises qui n'ont pas l'intention d'exposer leurs produits à **SIAL 96** pourront prendre part à une mission auto-financée. La mission a pour objet d'informer les entreprises qui s'intéressent au marché européen des aliments et des boissons. Le programme prévoit la tenue de séances d'information sur l'état de l'industrie locale, le monde des affaires et les débouchés commerciaux.

Pour obtenir des renseignements à ce sujet, communiquer avec Mme Jo Anne Roy-Foster (AAAC), Ottawa; tél. : (613) 759-7536, fax : (613) 759-7480.

La réseautique en Afrique

JOHANNESBURG, AFRIQUE DU SUD - Les principaux fabricants et fournisseurs d'outils de réseautique ont la possibilité d'exposer leurs tout derniers produits et services d'information à **NetWorld-LANdaba '96, la Foire commerciale des technologies de l'information et de la réseautique**, qui se tiendra à Johannesburg du 1^{er} au 4 octobre.

Le marché sud-africain des produits et des services de réseautique devrait au moins doubler en valeur d'ici 1998. On encourage les principaux fournisseurs canadiens de systèmes d'exploitation de réseaux locaux, de cartes d'interface réseau, de passerelles, de routeurs, de nœuds et de commutateurs, à explorer les débouchés éventuels offerts par ce marché.

Organisée parallèlement à

NetWorld Exhibition, la LANdaba Conference présentera des conférenciers locaux et étrangers qui traiteront de diverses questions allant de la gestion de réseau aux applications réseau. Le tout sera accompagné d'ateliers et de laboratoires pratiques.

Pour plus de renseignements, communiquer avec les organisateurs de la Foire, AITEC; tél. : (011-27-11) 886-4033, fax : (011-27-11) 886-4165, courrier électronique : aitecsa@wn.apc.org.

Pour obtenir des guides sur les débouchés offerts par le marché sud-africain, surtout dans les secteurs des logiciels et des services, du matériel informatique et des télécommunications, communiquer avec l'InfoCentre du MAECI (voir l'encadré au bas de la page 16).

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

Le Salon international de Montréal, un lieu d'affaires idéal

MONTRÉAL – Considéré comme la plus grande et la plus importante foire commerciale au Canada, le **Salon international Le Monde des Affaires** tiendra cette année sa douzième édition du 1^{er} au 3 octobre 1996.

Entre autres points d'intérêt, soulignons que cette exposition donne aux participants l'occasion d'accroître leurs ventes, de former des réseaux avec d'autres exposants, d'explorer de nouveaux marchés, et de recruter des distributeurs.

Plus de 500 exposants et de 30 000 visiteurs venus du monde entier assisteront au **Salon international Le Monde des affaires**, qui regroupe en fait 9 salons professionnels sous un même toit.

Voici en bref ce que les divers salons professionnels offriront aux participants et visiteurs.

* **Carrefour international** – Recrutement de distributeurs et d'agents de manufacturiers, sous-traitants, possibilités d'investissement, services d'import-export, information sur les douanes et le fret.

* **Appels d'offres et Approvisionnement** – Gamme étendue de secteurs, depuis l'agriculture, la construction, la santé, l'éducation jusqu'à l'environnement, en passant par les transports, les télécommunications et le développement urbain.

* **Technologie** – Dessin industriel, fabrication automatisée, transfert de technologie, efficacité énergétique, ISO 9000 et 14000, et matériaux nouveaux.

* **Expansion économique** – Marchés régionaux, produits destinés à la distribution, alliances stratégiques, occasions d'affaires et réseaux, franchises.

* **Formation et services de conseils** – Commerce international, propriété intellectuelle, technologie, conseils techniques, environnement et droit des sociétés.

* **Technologies de l'information** – Multimédias, CD-ROM et CD-1, Internet et Intranet, services

en direct, commerce électronique, télécommunications, informatique et gestion des fichiers.

* **Finances et comptabilité** – Logiciels financiers et services bancaires.

* **Ventes et publicité** – Outils de vente et formation, télémarketing, expositions et présentoirs, vidéos d'entreprises, publicités-médias et publicité spécialisée.

* **Réunions et congrès** – Foires et salons professionnels,

sociétés de transport, matériel audio-visuel, centres de congrès, bureaux de tourisme et compagnies d'aviation.

Pour plus de renseignements sur la 12^e édition du **Salon international Le Monde des Affaires**, communiquer avec M. Marc Baudard, directeur commercial, Martin International, 500, Place d'Armes, bureau 2910, Montréal G2Y 2W2; tél. : (514) 288-3931, fax : (514) 288-0641.

Los Angeles accueille l'exposition sur les technologies de l'éducation

LOS ANGELES, CALIFORNIE – Cinq entreprises pourront se partager un kiosque d'information et distribuer leur documentation à l'occasion de l'exposition **Government, Business and Education Tech Expo**, qui se tiendra à Los Angeles du 16 au 18 octobre 1996.

Cette exposition-conférence sur les produits et les services destinés aux acheteurs du secteur public est la plus importante en son genre dans le sud-ouest américain.

Le coût de la participation au kiosque d'information, que mettra sur pied le consulat général du Canada à Los Angeles, est fixé à 750 \$ US.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Jeffrey Gray, au consulat général; tél. : (213) 346-2752, fax : (213) 346-2757, courrier électronique : jeffrey.gray@lngls02.x400.gc.ca.

Foire sur la sécurité, cruciale pour le Canada

TORONTO – Une des plus importantes foires commerciales de l'industrie canadienne de la sécurité, pour laquelle on cherche actuellement des exposants, se tiendra dans cette ville du 22 au 24 octobre 1996.

La **Conférence et l'Exposition internationales Sécurité Canada Central '96**, à laquelle plus de 2 000 professionnels de l'industrie sont venus l'an dernier, comprend des activités de formation technique (présentées, avant la foire proprement dite, le 22 octobre), une foire commerciale (les 23 et 24 octobre) et une conférence.

Plus de 150 fabricants et distributeurs de l'industrie de la sécurité électrique, dont un certain nombre d'entreprises du domaine de la domotique, seront présents à la foire commerciale.

Pour participer à la foire en tant qu'exposant ou simplement pour y assister, communiquer avec l'organisateur, l'Association canadienne de l'alarme et de la sécurité, Bureau national, 610, chemin Alden, bureau 201, Markham (Ontario) L3R 9Z1, tél. : (905) 513-0622 ou 1-800-538-9919; fax : (905) 513-0624.

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

Le Mondial des arts de la scène

MONTRÉAL — 4-7 décembre 1996 — Organisé par le Commerce international des arts de la scène (CINARS), le **Mondial des arts de la scène** offre aux artistes canadiens l'occasion de faire connaître leurs talents auprès d'artistes, agents et représentants venus du monde entier.

Depuis 1984, année du premier Mondial ou Marché, la participation ne cesse de croître, attirant des diffuseurs, des agents et des artistes d'Europe, d'Asie, d'Afrique, de l'Amérique latine et des États-Unis, et bien sûr du Canada.

Le **Mondial**, qui est ouvert aux artistes dans les domaines de la danse (traditionnelle et contemporaine), de la musique (classique et contemporaine), du théâtre (pour adultes, jeunes), des variétés (populaire, rock, folk, jazz, nouvel-âge, humour) et des multimédias et interdisciplinaire, offre aussi une salle-contact, muni de stands,

C'est le carrefour idéal pour accroître sa visibilité auprès des intervenants du milieu des arts de la scène des quatre coins du monde.

Le **Mondial** offre aussi, en un seul endroit, un accès direct au marché global des arts de la scène, sans besoin de se déplacer à l'étranger.

Des ateliers et des conférences y présenteront une mine de renseignements pratiques sur le développement de nouveaux marchés : la prospection, les communications, la diffusion internationale et les problèmes auxquels sont confrontés les professionnels des arts de la scène un peu partout dans le monde.

Cette année, les ateliers au programme seront présentés en trois volets : Japon, Australie et Allemagne, Autriche, Suisse, via les grands chefs de file de ces pays. CINARS vise, entre autres, à

favoriser les échanges commerciaux entre les entreprises de production et de diffusion des biens culturels sur le plan national et international. Le Mondial qu'il organise bénéficie ainsi de l'appui du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, du Bureau fédéral de développement régional (Québec), de Patrimoine Canada et du Ministère de la Culture et des Communications du Québec.

Pour location de stands ou pour s'inscrire dans toutes les disciplines, communiquer au plus tôt avec CINARS, à Montréal : tél. : (514) 842-5866; fax. : (514) 843-3168; courrier électro. : cinars@vir.com

CANADÉXPORT EN DIRECT

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

Les Philippines accueillent la foire internationale du mobilier résidentiel

MANILLE, PHILIPPINES — Un grand événement à caractère international, entièrement dédié à l'ameublement résidentiel, se tiendra à Manille du 5 au 11 novembre 1996.

Au programme de la **Sixième exposition internationale de la région Asie-Pacifique (ASPAT 96)** figurent, entre autres, un salon professionnel ainsi qu'une tribune sur le dessin et les occasions d'affaires.

En plus d'attirer les représentants des entreprises commerçant dans la région Asie-

Pacifique, les organisateurs d'ASPAT lanceront une campagne intensive à l'échelle internationale pour susciter l'intérêt des représentants des grands marchés d'Amérique du Nord, d'Europe et du Japon.

Les entreprises désireuses de promouvoir leurs produits et leurs services dans le cadre d'ASPAT 96 peuvent s'adresser à la délégation commerciale des Philippines, 60 Bloor Street West, Suite 409, Toronto, M4W 3B8; tél. : (416) 967-1788/1798, fax : (416) 967-6236.

TRANSFRET 96 se transporte à Montréal

MONTRÉAL — C'est du 10 au 12 septembre 1996 qu'aura lieu, à la Place Bonaventure, l'**Exposition internationale de transport des marchandises et de la logistique (TRANSFRET 96)**.

Selon les organisateurs, il s'agit de la plus importante exposition du genre au Canada, attirant plus de 250 exposants et 5 000 visiteurs.

Pour tout renseignement sur **TRANSFRET 96**, communiquer avec le GROUPE BOMART, tél. : (514) 337-9043; fax : (514) 337-1862; Internet : <http://www.bomartgroup.com/>

PUBLICATIONS

Le marché égyptien des produits forestiers

Les projets égyptiens visant la production de produits du papier, à partir de la canne à sucre, et de déchets du coton, pourraient se traduire en des occasions d'affaires d'une valeur allant jusqu'à 80 millions de \$ US pour les fournisseurs canadiens de services de génie, de formation et de gestion, ainsi que de technologie des procédés, d'équipement et de pièces.

C'est là un des faits saillants du rapport intitulé *The Egyptian Market for Forest Products* qu'a préparé l'ambassade du Canada au Caire en juin 1996. En voici quelques faits saillants :

* La valeur des exportations canadiennes de produits forestiers vers l'Égypte (les pâtes et papiers principalement) s'élève à 72 millions de \$ US cette année, ce qui représente une remarquable augmentation par rapport aux 32 millions enregistrés en 1993.

* Le marché égyptien du petit bois d'œuvre, du contreplaqué, de la pâte, du papier journal et du papier fin, qui représente à l'heure actuelle 1 milliard de \$ US, devrait connaître une croissance annuelle de 10 % au cours des prochaines années.

* Si cette croissance — et la part qu'y a joué le Canada — est digne de mention, les fournisseurs canadiens devraient cependant utiliser des dimensions métriques et ne pas se restreindre au marché du tilleul d'Amérique (bois blanc), s'ils veulent viser plus que seulement 10% de ce marché dont la valeur totale s'élève à 360 millions de \$ US.

Selon les auteurs du rapport, pour réussir sur le marché égyptien des produits forestiers, les fournisseurs canadiens doivent souligner leur engagement à long terme et poser des gestes en ce sens.

Par ailleurs, il est des avantages notables à désigner un agent local autorisé qui repérera des occasions d'affaires et qui en assurera le suivi, que ce soit dans le secteur public ou privé.

De fait, en vertu de la loi égyptienne, les fournisseurs étrangers désireux de vendre leurs produits au secteur public doivent nommer un agent ou un représentant égyptien, et ce, avant de soumettre toute facture pro forma, cotation ou proposition de projet, à un ministère ou à une société de l'État égyptien.

Les importations de produits forestiers proviennent de deux

sources, à savoir les marchés internationaux qui sont attribués par l'entreprise nationalisée Société commerciale du bois, ou FABAS, et qui représentent environ 20 % des importations, et le secteur privé, qui assure les autres 80 %.

Pour plus de renseignements ou pour obtenir des exemplaires du rapport, qui porte également sur la concurrence en Égypte et qui contient une liste d'agents et d'importateurs égyptiens de produits forestiers, communiquer avec l'ambassade du Canada au Caire; fax : (011-20-2) 354-7659.

Écobulletin de Corée

L'*Écobulletin de Corée*, qui est actuellement un bimensuel, est préparé par l'ambassade du Canada à Seoul. On peut le consulter par l'entremise du système FaxLink de l'InfoCentre du MAECI (voir l'encadré sur l'InfoCentre au bas de la page 16), en mentionnant le numéro de code 76650.

Les exportations canadiennes de biens et de services environnementaux vers la Corée ont augmenté en flèche durant les dix dernières années, mais l'impression demeure que les sociétés canadiennes n'ont pas connu autant de succès que leurs homologues japonaises et européennes ni même que leurs homologues américaines et australiennes.

Le bulletin vise avant tout à accroître l'intérêt que l'industrie de l'environnement du Canada porte à la Corée, et à aider les sociétés et les organismes canadiens qu'intéresse le marché coréen en général.

L'univers francophone à votre portée

L'édition 1996 de la revue *L'année francophone internationale* est désormais disponible.

L'ouvrage de 320 pages est divisé en trois parties : la première offre un tour d'horizon des faits marquants de 1995, sur les plans politique, social, économique, culturel, etc., dans plus d'une cinquantaine de pays et régions francophones du monde entier; la deuxième traite, entre autres, du 6^e Sommet des chefs d'État et de gouvernement, tenu à Cotonou en décembre dernier, et du 9^e Mondial

de la publicité francophone, tenu à Québec en octobre dernier; et la dernière partie comprend, entre autres, un aperçu des activités d'une douzaine d'organisations gouvernementales et non-gouvernementales, ainsi qu'une liste et coordonnées des principales associations francophones.

Pour en commander un exemplaire (23 \$, frais de port et manutention inclus), communiquer avec l'université Laval, tél. : (418) 656-5772, fax : (418) 656-7017, courrier électronique : AFI@fl.ulaval.ca

PUBLICATIONS

Vendre au gouvernement de l'État du Maryland

Les entreprises canadiennes peuvent maintenant se prévaloir d'un rapport sur les possibilités d'obtenir des marchés de l'État du Maryland, dont l'économie est vigoureuse et en pleine croissance, et dont le marché du secteur public est ouvert aux biens et aux services canadiens.

Le gouvernement du Maryland dépense 85 % de son budget dans les six principaux secteurs suivants :

santé et hygiène mentale, éducation publique, transports, enseignement supérieur, ressources humaines et sécurité publique.

Le rapport, qui porte principalement sur les marchés de l'État, contient des analyses au niveau du gouvernement fédéral, des comtés et des municipalités, et il fait état des façons pour les entreprises canadiennes d'accroître leur visibilité et

leurs chances de conclure des marchés avec le gouvernement du Maryland. Les lecteurs apprendront avec qui communiquer, ce que recherche le gouvernement de l'État du Maryland, et comment ils peuvent mieux commercialiser leurs biens ou leurs services.

Pour obtenir une version imprimée du rapport (n° 61UF), communiquer, par fax, avec l'InfoCentre du MAECI, au (613) 996-9709. Pour obtenir une version intégrale via le Babillard électronique, ou des résumés en anglais et en français (n° 70290) via FaxLink, voir l'encadré au bas de la page.

Pour renseignements, communiquer avec M^{me} Judy Bradt, ambassade du Canada, Washington; tél. : (202) 682-7746; fax : (202) 682-7619.

À l'attention de toutes les sociétés certifiées ISO 9000

ISO 9000 Universe est un répertoire des sociétés nord-américaines certifiées ISO 9000, publié par Globus Information Services d'Aurora (Ont.), qui fait autorité en la matière.

Compilé à partir d'une base de données de plus de 11 000 entreprises certifiées ISO 9000, ce répertoire s'accompagne d'une série d'outils de formation, de guides et de listes de contrôle mis à jour deux fois par année et distribués sans frais à toutes ces entreprises. Les exportateurs qui désirent obtenir cette certification ou la conserver peuvent utiliser ces outils pratiques pour mettre en place des systèmes de qualité et dispenser à l'interne de la formation à leurs employés.

Globus offre également un service unique, *ISO 9000 Connect*, qui permet aux entreprises de promouvoir leurs produits et leurs services directement auprès des autres sociétés nord-américaines certifiées ISO 9000.

Pour plus de détails, communiquer

directement avec Globus; tél. : (905) 713-6950, fax : (905) 713-2156, courrier électr. : globus@io.org, Internet à l'adresse <http://www.io.org/~globus>

Le site Web de Santé Canada attire les exportateurs

Les personnes du secteur public ou privé qui œuvrent dans les domaines de la santé, du commerce international ou de l'exportation, ont maintenant directement accès à un service qui pourrait améliorer leurs affaires.

Il s'agit du nouveau site Web de la Direction des affaires internationales (DAI) de Santé Canada : <http://hpbl.hwc.ca/datapcb/iad/iadttitle.htm>

Les exportateurs de produits et de services de soins de santé seront particulièrement heureux de connaître les services offerts par le Coordonnateur, promotion de l'exportation de produits et de services de santé.

On trouvera également sur le Web des liens avec d'autres sites liés à la santé, des sites liés au commerce et une liste des conférences internationales sur la santé.

Les mises à jour se font régulièrement et les utilisateurs de l'Internet peuvent faire des commentaires et poser des questions par le biais du courrier électronique.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Luc C. Pamerleau, tél. : (613) 941-3136; fax : (613) 952-7417; Internet : lucpamerleau@isdtcp3.hwc.ca



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

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation
Postage paid / Postage Paid

NBRE

BLK

2488574

OTTAWA