

5

NON - CIRCULATION
CONSULTER SUR PLACE

161926937

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures
OTTAWA

APR 8 1991
AVR

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Visite de promotion du commerce européen

Tout en négociant l'Accord de libre-échange avec les Etats-Unis, le Canada s'efforçait également de promouvoir ses relations commerciales et l'investissement avec l'Europe de l'Ouest.

Cependant, la Communauté européenne (C.E.) qui constitue, en importance, notre second marché après celui des Etats-Unis, est devenu, pour le Canada, un partenaire économique et commercial dont l'importance ne cesse de croître, notamment en ce qui a trait au commerce, à l'investissement, aux entreprises conjointes et à

l'échange technologique.

Les deux dernières années ont témoigné d'une expansion remarquable : au cours des six premiers mois de 1988, les échanges bilatéraux entre le Canada et la C.E. ont atteint environ 14 milliards de dollars. En 1987, la Communauté a absorbé 7,6 % des exportations canadiennes, soit 16 % de plus que l'année précédente.

Afin de mettre en lumière et de favoriser les relations commerciales de notre pays avec l'Europe de l'Ouest, le ministre du Commerce

extérieur, M. John C. Crosbie, visitera la Suisse, l'Italie et le Royaume-Uni, du 26 janvier au 3 février. D'autre part, on a prévu pour plus tard cette année, à travers le Canada, une série de colloques consacrée à l'Europe, organisée par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Le message qu'adressera le Ministre aux principaux dirigeants de l'industrie, du monde des affaires et des gouvernements sera simple et direct, soit : le nouvel accord de libre-échange avec les Etats-Unis renforcera l'économie canadienne et unifiera le marché nord-américain, ce qui, à son tour, offrira aux Européens de l'Ouest d'avantage de débouchés commerciaux et de possibilités d'investissement avec le Canada.

Au cours de la première semaine de février, M. Crosbie représentera les intérêts canadiens lors de la Conférence annuelle de Davos, en Suisse. Une vingtaine de colloques sont prévus chaque jour.

En Italie, M. Crosbie aura des entretiens avec le ministre italien du Commerce extérieur, M. Renato Ruggiero, avec lequel il partagera la présidence du groupe de travail mixte initial chargé de l'Accord italo-canadien de coopération économique et industrielle. D'autre part, M. Crosbie dirigera une mission commerciale de haut niveau composé de 9 entreprises canadiennes qui représenteront divers secteurs industriels et régions du Canada.

A Londres, M. Crosbie rencontrera le secrétaire d'Etat à l'Industrie et au Commerce, Lord Young of Graffham, ainsi que des ministres-clefs et des hauts responsables des Affaires étrangères et du Commonwealth, de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation, et de l'Energie.

Par ailleurs, M. Crosbie aura des consultations avec des conseillers principaux en commerce et en investissement de toute l'Europe de l'Ouest, sur la direction que prendra la promotion commerciale canadienne sur ce marché important.

M. Crosbie prononcera en outre un discours à la Chambre de Commerce Canada-R.U., qui portera sur tous ces principaux sujets commerciaux.

(Voir page 6 : L'Europe.)

Pleins feux sur le bassin du Pacifique

Le bassin du Pacifique est un marché dont l'importance ne cesse de croître. Les participants en apercevront en assistant à la Sixième Conférence sur les débouchés dans le Pacifique (PROC VI) prévue du 27 février au 2 mars au Centre Sheraton de Montréal.

Au cours des nombreuses séances consacrées à ce sujet d'actualité, on étudiera en détail les débouchés en matière d'échanges et d'investissements et les défis offerts dans le bassin du Pacifique aux entreprises canadiennes. Parmi les principaux orateurs qui prendront la parole à PROC VI, on citera le président de la société Hyundai Canada, M. S. Y. Chung, dont le discours sera d'une importance essentielle.

La Conférence réunira divers participants, y compris des personnalités politiques provinciales et certains des principaux ministres du Cabinet fédéral; des responsables d'entreprises canadiennes et internationales, des représentants de sociétés étrangères et des gens d'affaires importants du bassin du Pacifique.

Plusieurs de nos principaux délégués commerciaux en poste dans les pays d'Asie et du Pacifique prendront la parole lors de séances simultanées, et accepteront également des rendez-vous avec les participants canadiens.

Le colloque « Le Pacifique: Défis et possibilités pour l'entreprise canadienne » est organisé conjointement par l'Association des importateurs et par le Bureau de promotion du commerce. On y traitera également les dernières mises à jour concernant les règlements et les dispositions juridiques applicables aux échanges commerciaux dans le bassin du Pacifique, ainsi que les questions de propriété intellectuelle et les exigences en matière d'identification et d'étiquetage.

Organisé par le Comité canadien du Conseil économique des pays riverains du Pacifique (C.E.P.R.P.), PROC VI est coparrainé par : le ministre des Affaires extérieures (MinAffex), l'Agence canadienne de développement international (ACDI), le gouvernement du Québec, le ministère de l'Industrie, de la Science et de la Technologie, le Bureau de promotion du commerce, la Fondation Asie-Pacifique du Canada, les Lignes aériennes canadiennes internationales, et par la Communauté urbaine de Montréal.

Pour obtenir d'autres renseignements sur PROC VI, communiquer avec Mme Dianne Caldbick, du Comité canadien du C.E.P.R.P., à la Chambre de commerce du Canada, 55, rue Metcalfe, bureau 1160, Ottawa K1P 6N4. Tél. : (613) 238-4000.

Les foires et les missions, ça rapporte

Ces nos jours, une exposition industrielle, ou une foire commerciale, est un moyen de commercialisation des plus efficaces.

En effet, aucun autre événement ne permet de rassembler au même moment des acheteurs aussi nombreux, et d'offrir ainsi des possibilités d'affaires aussi impressionnantes.

Bien dirigées, les foires commerciales permettent de réaliser des gains importants sur le marché, de lutter contre la concurrence et de nouer des relations commerciales solides et rentables.

Depuis de nombreuses années, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) encourage les entreprises canadiennes, et les aide de son mieux, à participer aux principales foires et missions commerciales, dans le cadre de sa stratégie globale de soutien aux efforts de commercialisation des exportateurs indépendants.

Le Ministère s'est réjoui d'apprendre, dans une évaluation récente de son programme des foires

et missions, qu'on avait judicieusement employé ces ressources. Plus précisément, cette évaluation consacrée à 570 entreprises canadiennes ayant participé au programme entre 1984 et 1987, révèle les points suivants :

- à l'égard des ventes inscrites, soit 1,7 milliard de dollars, les participants considèrent que 755 millions proviennent de leurs contributions aux événements liés au programme et au soutien ministériel obtenu à cette fin;

- chaque dollar ainsi octroyé a permis d'accroître les ventes de 10,7 \$ pour les foires commerciales, et de 22,1 \$ pour les missions à l'étranger;

- 97 % des participants jugent « bon » ou « excellent » le gain de prestige acquis en participant à un stand ou à une mission canadienne;

- 85 % estiment que l'événement a donné de « bons » ou de « très bons » résultats pour ce qui

(Voir page 6 : Exposer.)

DANS CE NUMERO :

- Appel des appels d'offres Internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux 2
- Libéralisation du commerce en Indonésie, Tchecoslovaquie 3
- Les foires : un excellent moyen de pénétrer en Algérie, Tunisie 5
- La Nika peut aider à promouvoir les ventes au Japon 6

Débouchés à foison offerts à l'exportation

ALGERIE - La société algérienne Sonelgaz a lancé un appel d'offres, clôturant le 28 février, en vue d'acquérir 22 groupes électrogènes destinés à l'électrification de régions isolées. Cela comprend aussi la formation sur place du personnel, les essais techniques et la mise en service des installations. Notre mission peut obtenir les documents et les envoyer, contre virement de 200 \$ CAN, aux entreprises canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada, Hydra (Algérie). Tél.: (Code de destination 408) 66043. Indicatif: (66043 CANAD DZ).

ANGLETERRE - Une entreprise réputée, spécialisée dans la fabrication, la fourniture et l'installation de séparateurs et de fenêtres conçus pour le secteur commercial de l'industrie de la construction, cherche à élargir ses opérations. En particulier, elle désire entrer en contact avec des fournisseurs canadiens de produits d'architecture en aluminium et en verre, et de vitrerie qui pourront être vendus à l'industrie de la construction britannique. Cette entreprise s'intéresse également à des projets d'entreprise conjointe ou d'accords de licence si ces méthodes peuvent remplacer la distribution. Communiquer avec: G.H. Goodrum, Marketing Director, Pearce and Cutler Aluminium Systems Ltd., 192-200 Deykin Avenue, Witton, Birmingham, B6 7BH. Tél.: 021-328-5700. Téléc.: 335140. Glasal. Télécopieur: 021-328-3389.

ARABIE SAOUDITE - Le Département des PTT du ministère des Télécommunications d'Arabie saoudite

a lancé un appel d'offres (numéro PPT ou 409055), clôturant le 6 mars, en vue d'organiser l'exploitation et l'entretien d'un réseau de câbles coaxiaux. On peut obtenir les documents de l'appel contre virement de 30 000 SR. D'autre part, les PTT ont également lancé un appel d'offres (numéro 409053), clôturant le 27 mars, en vue d'organiser l'exploitation et l'entretien d'un réseau de micro-ondes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Riad. Tél.: (Code de destination 495) 404893. Indicatif: (DOMCAN SJ).

ETHIOPIE - La Water Resources Development Authority voudrait obtenir des soumissions préalables, clôturant le 28 février, concernant un projet de drainage prévu à Amibara. Le financement de ces travaux, qui devraient débuter en novembre, provient de prêts consentis par le Fonds africain de développement et par le gouvernement éthiopien. Ces fonds seront en partie consacrés à diverses constructions publiques sur 4 740 hectares de terres agricoles actuellement exploitées. Le projet comprend: la production et l'installation de tuyaux de drainage souterrains; la construction de nouveaux drains ouverts; le creusement et l'élargissement des drains existants; la construction de nouveaux systèmes de drainage et l'amélioration des réseaux d'irrigation actuels. Les entrepreneurs qualifiés doivent demander leur agrément préalable en soumettant les documents suivants: une historique de leur entreprise; un exposé de travaux semblables dirigés par l'entreprise; une brève description des capacités de l'entreprise en

matière de personne et d'équipements (qui pourraient desservir le projet); et, enfin, un exposé de la situation financière de l'entreprise. Envoyer les documents sous enveloppe cachetée, libellée « Projet Amibara I, Agrément préalable des entrepreneurs », à l'adresse suivante: Administration de l'exploitation des ressources hydrauliques, B.P. 5673, Addis Abeba, Ethiopie. Tél.: AWAPRO 21134. Envoyer les copies de la correspondance échangée à l'ambassade du Canada à Addis Abeba, qui pourra également assurer le suivi et apporter son aide. Tél.: 21053 (DOMCAN ADDIS).

HONGRIE - La Hungarian Electricity Trust a lancé un appel d'offres, clôturant le 23 février, en vue d'acquérir des équipements destinés à un projet de centrale électrique financé par la Banque mondiale. Les appareils exigés sont les suivants: 14 presses hydrauliques à moteur électrique, capables d'appliquer sur la surface d'insertion une force maximale de 240 KN; 21 presses hydrauliques à moteur à combustion, 5 d'entre elles pouvant appliquer, sur la surface d'insertion, une pression maximale de 300 KN, et 16 autres une pression maximale de 700 KN; une presse hydraulique universelle à double colonne, qui doit être utilisée à l'intérieur pour découper, perforer, fléchir et étirer des fils en aluminium ou en acier et des fils thermo-durcissables; deux marqueurs manuels de câbles monophasés pour identifier des câbles en PVC, en polyéthylène, en polypropylène, à l'intérieur comme à l'extérieur; et, enfin, un ensemble coupe-fils et dénudeuse automatique, conçu pour couper des conducteurs massifs ou toronnés, et pour enlever leur isolant. Les soumissions seront acceptées pour l'un ou l'ensemble des articles demandés, mais en nombre égal aux quantités requises. Les documents de l'appel d'offres peuvent être envoyés contre virement de 260 \$ US (non remboursable) à la Société ERBE numéro de compte 209-06245, Banque nationale de Hongrie. Pour d'autres renseignements, communiquer avec l'ambassade du Canada à Budapest. Tél.: (Code de destination 61) 224558 (CDA H). (CDA H).

TURQUIE - La State Railways Administration (TCDD) a lancé un appel d'offres, clôturant le 21 février, en vue d'acquérir des wagons de chemin de fer légers destinés aux grandes lignes du service voyageurs. Quantités requises: 30 unités simples ou 15 unités doubles pouvant être actionnées à chaque extrémité de wagon. Spécifications: gabarit d'écartement 1435 mm; pression maximale aux essieux: 13,5 tonnes; rayon de courbure minimal (sur les grandes lignes: 200 m); rayon de courbure minimal: station 90 m (sur les lignes omnibus); pourcentage maximal de rampe: 2,5; altitude maximale: 2000 m; gabarit de chargement UIC: 505-1. Autres spécifications: vitesse maximale: 120 km/h; disposition des essieux: 1A + 1A; transmission de puissance: par moteur diesel-hydraulique; diamètre des roues: 920 mm nombre total de voyageurs admissibles par wagon: 50-55 personnes; disposition des sièges: 2 + 2; deux moteurs diesel 4 temps refroidis à l'eau pour chaque wagon. Les pièces de rechange doivent être fournies à raison de 10%. D'autre part, on exige une caution de soumission de 2,5% et une caution d'exécution de 10%. Le paiement sera effectué au moyen d'une lettre de crédit irrévocable de la Banque de développement islamique. L'ambassade du Canada peut obtenir les documents de l'appel d'offres et les envoyer, contre virement de 40 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Tél.: (Code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

TURQUIE - La Turkish Cement and Ceramic Industries Corporation a lancé un appel d'offres, clôturant le 1er mars, en vue d'acquérir un système de précalcination pour cimenterie. Ce projet exigera la modification du four rotatif à sec de préchauffage de la cimenterie d'Alapasa (Edirne), afin d'obtenir une capacité de 3 500 tonnes par jour par recalcination, et une capacité de production quotidienne de 3 500 tonnes de mâchefer. Les matériels doivent être importés de l'étranger, mais la fabrication (75% minimum) doit s'effectuer en Turquie. En outre, les

Projets à saisir de la Banque mondiale

L'ambassade du Canada à Washington a fait parvenir la liste suivante (pays par ordre alphabétique) des projets d'achats actuellement envisagés sous les auspices de la Banque mondiale (montant du prêt en dollars; l'agence d'exécution figure entre parenthèses). Les sociétés canadiennes pourront soumissionner tous les projets qui obtiendront l'aval en matière de financement de la Banque mondiale.

Bénin - Projet agricole de services et d'élevage visant à améliorer les méthodes de planification, l'énoncé des politiques et l'analyse des projets quant aux capacités d'exploitation rurale. Prêt: 5 millions. (A déterminer).

Chypre - Augmentation de la capacité de production d'énergie par la construction d'une centrale au charbon à Vasilikos; ce projet comprendra des études sur les répercussions environnementales, ainsi qu'une aide technique. Prêt: 40 millions (coût total du projet: environ 258 millions). (Electricity Authority of Cyprus), Nicosie, Chypre. Tél.: 836-2432.

République dominicaine - 1) Expansion du réseau d'alimentation en eau de Santiago et de plusieurs autres villes d'importance moyenne; ce projet doit comprendre un programme de mesurage et un plan d'aide technique. Prêt: 25 millions. (INAPA/CORAASAN, Apartado Postal 1503, Calle Guarocuya, Edificio Inapa, Centro Comercial el Millon, Santo Domingo). 2) Plan quinquennal de réfection des routes, comprenant l'achat d'équipements, l'aide technique et la formation. Prêt: 12 millions. (Ministère des Travaux publics, Pedro Enrique Urena No. 127, Santo Domingo, République dominicaine).

Hongrie - Modernisation du système financier afin d'améliorer son aptitude à mobiliser et à répartir les ressources. Prêt: 50 millions. (A déterminer).

Lesotho - Extension de la ligne de crédit APEX pour certains intermédiaires financiers en vue d'assurer la rétrocession des prêts aux entreprises industrielles à agro-industrielles. Prêt: 9,5 millions (cofinancement exigé). (Ministère des Finances, B.P. MS 395, Maseru,

Lesotho. Tél.: (990) 4367).

Mozambique - 1) Redressement du secteur industriel, y compris l'octroi d'une aide technique. Prêt: 20 millions (cofinancement exigé). (Ministère des Finances, Edificio Antigo Fazenda, Maputo, Mozambique. Tél.: (946) 6569). 2) Octroi d'une aide destinée à seconder les efforts entrepris par le gouvernement pour renforcer les petites et les moyennes entreprises. Prêt: 20 millions (cofinancement exigé). (Secretariat for Food and Light Industry), Maputo, Mozambique, tél.: 24659-20303).

Niger - Programme d'amélioration des capacités gouvernementales en matière de qualification et de gestion financières et économiques, en vue de seconder le programme d'adaptation et d'améliorer la croissance à long terme. Prêt: 15 millions. (Ministère du Plan, B.P. 862, Niamey, Niger, tél.: 72-36-17).

Nigeria - Contribuer aux premières étapes d'un nouveau programme démographique national comprenant la planification des naissances, l'information du public, l'enseignement de l'hygiène, les programmes scolaires, et l'intégration de facteurs démographiques dans la planification. Prêt: 50 millions. (Ministry of Health), Lagos, Nigéria, tél.: 681990).

Les nouveaux clients devraient communiquer d'abord avec la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (tél.: 613-996-0705) ou avec le centre Info-Export (tél. sans frais: 1-800-267-8376; d'Ottawa: 993-6435).

Pour donner suite directement à ces projets, communiquer avec le délégué commercial du pays dont relève la région du projet en question (les numéros de télex des délégués commerciaux sont disponibles auprès du centre Info-Export).

Pour tout renseignement sur les projets de la Banque mondiale, communiquer avec M. Richard Roy, agent de liaison canadien auprès de la Banque mondiale, 2450 Massachusetts Ave. N.W., Washington, D.C. 20008-2881. Tél.: (202) 483-5505. Téléc.: 0089664 (DOMCAN A WASH). Télécopieur: (202) 293-2009.

Canadexport



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 No 1

LE 16 JANVIER 1989

Bulletin Accord de libre-échange

Les activités canadiennes de promotion commerciale, qui comprennent une série de colloques prévus ce mois-ci et le mois prochain et visant principalement le marché des Etats-Unis, seront stimulées par une allocation de 57 millions de dollars répartis sur les cinq prochaines années.

L'annonce en a été faite vers la fin de l'année dernière par le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, qui a souligné à cette occasion que plus de 75 % des exportations canadiennes sont destinées aux Etats-Unis.

Les débouchés qu'offre ce marché essentiel devraient s'accroître d'autant plus que l'Accord de libre-échange (ALE) est maintenant en vigueur.

Au cours de l'année 1989, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) augmentera considérablement le nombre et l'éventail de ses activités de promotion commerciale, qui visent à aider directement les exportateurs canadiens et qui font partie de la stratégie ministérielle dont l'objectif est d'accroître notre part du marché américain.

Le Ministère prévoit à cette fin les activités suivantes:

Evénements directement liés à la promotion commerciale -- Les fonctionnaires du Ministère aideront les gens d'affaires de plusieurs façons, notamment en réduisant les frais et en éliminant les problèmes de logistique auxquels ils doivent faire face lorsqu'ils participent à des foires et à des manifestations commerciales, en les mettant en contact avec d'éventuels clients américains par l'entremise de missions en visite, et en créant ou en mettant à jour, de concert avec eux et avec leurs associations, les répertoires de produits. Les secteurs particulièrement visés sont la haute technologie (matériel et logiciel informatiques); le matériel de défense (matériel aérospatial, maritime et terrestre, qui répond à des besoins précis des commandements des armées); les pêcheries et les produits du poisson (orientés vers des marchés de consommation précis); le matériel de protection de l'environnement (lutte contre la pollution de l'air et de l'eau, systèmes d'élimination des déchets municipaux); les pièces automobiles (en particulier le marché des pièces de rechange); les marchés de consommation (mobiliers, articles de sport, cadeaux, produits culturels, quincaillerie, articles ménagers, produits pour usage récréatif) et les marchés publics (vente d'une vaste gamme de biens et de services au gouvernement américain).

Nouvelles missions commerciales -- Dans le cadre du programme d'Aide aux nouveaux exportateurs vers les Etats frontaliers (NEBS), qui connaît un grand succès, des centaines de futurs exportateurs canadiens seront initiés à la façon de faire des affaires aux Etats-Unis. Les missions organisées à cette fin iront de la Saskatchewan au Dakota du Nord; des provinces de l'Atlantique à Boston; de l'Alberta et de la Colombie-Britannique à Seattle, et du sud de l'Ontario à Buffalo et Detroit.

Nouveaux exportateurs vers le sud des Etats-Unis (NEXUS) -- Ce programme, actuellement mis en place par le MinAffex, aidera les exportateurs canadiens déjà implantés sur les marchés du nord des Etats-Unis, à percer dans les Etats du sud-est et du sud-ouest. Les missions prévues pour le début de cette année visent le Texas, le Colorado, le Missouri et l'Ohio.

Programme de promotion commerciale amorcée par la mission (PIPP) -- Les fonds supplémentaires annoncés par M. Crosbie permettront d'augmenter les budgets des missions chargées de s'occuper du commerce aux Etats-Unis, afin qu'elles puissent avoir davantage de projets PIPP. Il s'agit d'événements promotionnels de faible envergure ayant des retombées immédiates et organisés généralement en collaboration avec les gouvernements provinciaux et les centres régionaux de commerce international de l'ensemble du Canada. Ces initiatives viseront principalement les produits de la pêche, la manutention des matériaux, l'équipement d'exploitation

du pétrole et du gaz, la haute technologie, les produits de consommation courante, le matériel de défense et les services.

Nouveaux bureaux-satellites commerciaux -- Le concept des petits bureaux, reliés à un consulat ou à un consulat général afin de tirer profit de débouchés régionaux naissants, a connu du succès ces dernières années. Plusieurs de ces nouveaux bureaux très rentables ouvriront leurs portes au cours de l'année 1989.

Etudes secteur par secteur -- Pour que les entreprises canadiennes puissent tirer profit de l'ALE, le gouvernement a passé un contrat avec une société privée afin d'entreprendre, en consultation avec des associations industrielles canadiennes, des études portant sur un ensemble de 80 secteurs industriels. Ces études visent à recenser pour chaque secteur les débouchés à l'importation qu'offre le marché américain.

Colloques sur l'Accord de libre-échange -- Ces colloques ont pour but d'aider les exportateurs canadiens à se prévaloir des nouveaux débouchés du marché américain, évalués à 3 milliards de dollars, grâce à l'Accord de libre-échange. L'Association des exportateurs canadiens, la Direction générale des Etats-Unis du MinAffex, les gouvernements provinciaux et les centres régionaux de commerce international collaborent à l'organisation des colloques suivants:

1) Journées d'étude sur l'ALE à l'intention des milieux canadiens de l'exportation -- En janvier, des colloques d'une demi-journée, mettant l'accent sur les modifications apportées aux procédures douanières du fait de la mise en application de l'Accord de libre-échange et de l'adoption par les Etats-Unis du système harmonisé de classification tarifaire, ont été prévus dans 12 villes à travers le Canada. Pour obtenir d'autres informations au sujet de ces colloques, prière de communiquer, au MinAffex, avec M. Pat Molson, Direction des relations commerciales avec les Etats-Unis (UET), au (613) 993-4159.

2) Colloques sur les marchés publics aux Etats-Unis -- En février, une série de colloques portant sur les marchés publics du gouvernement américain initiera les exportateurs canadiens aux subtilités des marchés du gouvernement fédéral américain qui consacre chaque année 180 milliards de dollars à l'achat de marchandises et de services.

Dates et lieux :

1er février - St. John's (T.-N.)

2 février - Halifax (N.-E.)

3 février - Moncton (N.-B.)

6 février - Québec (Qué.)

7 février - Montréal (Qué.)

8 février - Ottawa (Ont.)

9 février - Toronto (Ont.)

10 février - London (Ont.)

14 février - Winnipeg (Man.)

15 février - Saskatoon (Sask.)

16 février - Calgary (Alb.)

17 février - Vancouver (C.-B.)

Pour de plus amples renseignements sur les colloques qui auront lieu au mois de février, communiquer, au MinAffex, avec M. Greg Goldhawk, Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les Etats-Unis (UTW), au (613) 991-9482.

Une troisième série de colloques, portant sur le financement des exportations et sur les modalités d'assurance pour le marché américain, se tiendra au printemps; on fera connaître les dates et lieux dès que les dispositions finales auront été prises. Pour plus de renseignements, communiquer, au MinAffex, avec M. David Brown, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement avec les Etats-Unis (UTE), au (613) 991-9471.

Notre contreplaqué se vend à l'étranger

Il ne suffit pas d'apposer une étampe pour exporter au Japon le contreplaqué de la Colombie-Britannique.

Dans ce domaine, les formalités d'approbation ont toujours été longues et exigeantes, sans parler des mesures de réinspection coûteuses et interminables appliquées au Japon.

Cependant, en 1987, le Conseil des industries forestières de la C.-B. (COFI) est devenu le premier organisme du monde à obtenir l'approbation japonaise en tant que centre d'essais étranger pour les produits du bois, l'ou un changement à l'égard des affaires.

Aujourd'hui, nos expéditions de contreplaqué colombien peuvent être estampées au Canada, avec les lettres JAS pour répondre aux exigences du COFI en matière de contrôle de la qualité. On répondra ainsi aux normes japonaises prévues pour le contreplaqué de charpente, ce qui évitera d'autres formalités d'inspection au Japon.

De telles concessions ne sont pas nouvelles nous en avons obtenu du Royaume-Uni, du Danemark, de la Suède, des Pays-Bas, de l'Allemagne et de la France; mais cet accord n'est pas moins une réussite appréciable.

« Le Japon se distingue par des exigences rigoureuses en matière de contrôle de la qualité », a déclaré M. Art Kempthorne, directeur des programmes de contrôle de la qualité du COFI, qui participe, depuis 1974, aux négociations des projets d'acceptation JAS avec le Japon.

Maintenant que six entreprises faisant partie du COFI ont obtenu l'autorisation d'estamper sur attestation de qualité, et que d'autres commandes attendent réponse, les débouchés sont de plus en plus nombreux pour le contreplaqué vendu par les membres du Conseil. D'ajouter M. Kempthorne : « Nous sommes ainsi mieux armés pour soutenir la concurrence d'autres entreprises qui exportent au Japon, en particulier les producteurs du sud-est asiatique qui dominent les importations japonaises de contreplaqué. Maintenant, les petits entrepreneurs japonais, qui ne sont pas en mesure d'inspecter et d'évaluer le bois, peuvent facilement commander et utiliser du contreplaqué estampé par le COFI. »

Après le Royaume-Uni, le Japon est aujourd'hui notre second importateur de contreplaqué colombien. En 1987, plus de 41 millions de pieds carrés de ce bois ont été exportés au Japon : deux fois plus que la quantité de l'année précédente. Selon les prévisions du COFI, les exportations vers le Japon augmenteront de 25 % par an au cours des trois ou quatre prochaines années, les plus fortes augmentations étant prévues pour les années 1990.

Presque toutes les exportations de contreplaqué sont utilisées dans l'industrie japonaise de habitation. Cette augmentation s'explique surtout par l'utilisation croissante de nos charpentes 2x4 pour la construction domiciliaire.

Aujourd'hui, grâce au cachet d'approbation officiel japonais, la qualité de notre contreplaqué peut être reconnue dans le monde entier.

Pour tout renseignement sur les débouchés de l'exportation du contreplaqué colombien -- au Japon en particulier -- communiquer, au MinAffex, avec M. Louis Boisvert, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ), au (613) 996-2458. Ou avec M. E.L. Kelly, Direction des produits du bois, ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, 85, rue Queen, Ottawa. Tél.: (613) 954-3031.

Le marché indonésien s'ouvre... tout grand

Les nouvelles mesures conçues pour déréglementer l'économie indonésienne sont riches de promesses pour les exportations canadiennes vers ce pays.

Le 21 novembre dernier, le gouvernement indonésien annonçait une série de mesures de déréglementation conçues spécialement pour l'industrie, les échanges et le commerce maritime.

La nouvelle suivait de très près les décisions annoncées le 27 octobre au sujet de la déréglementation du secteur bancaire. En outre, elle laisse prévoir de nouvelles mesures d'assouplissement concernant les investissements étrangers et les entreprises d'Etat.

Les premières initiatives concernant la déréglementation de l'économie indonésienne datent d'avril 1985; on avait alors proposé une loi fiscale simplifiée. Depuis, l'économie s'est montrée de plus en plus accueillante à l'égard de la concurrence étrangère. Ces mesures ont influé sur l'économie; et, selon nos délégués commerciaux à Jakarta, les réussites en matière d'exportation sont remarquables.

Les toutes dernières mesures, qui réduiront sensiblement la mainmise du gouvernement sur l'activité économique, sont favorables aux exportations canadiennes en Indonésie.

Dans le domaine des importations d'Indonésie, de nombreux monopoles ont été supprimés et leurs produits sont maintenant assujettis à la protection douanière. Les divers produits visés concernent l'industrie chimique, l'acier, les tex-

tiles, les aliments et les boissons, et l'agriculture.

D'autre part, pour les produits considérés comme des « apports de producteurs nationaux », on a réduit les droits de douane, et des tarifs nominaux sont applicables *ad valorem* à 22 catégories d'articles. Ainsi, les exportateurs canadiens peuvent vendre directement certains produits à des fabricants indonésiens, sans subir le monopole des importateurs-distributeurs.

Parmi les produits offrant un intérêt aux exportateurs canadiens et passés du régime de monopole à celui de la protection douanière, on notera : le saumon fumé; les macarons et autres pâtes alimentaires; les biscuits sucrés; les confitures, les fruits et les gelées; les cuirs et les peaux; le cuir de vache; plusieurs sortes de papier; un ensemble de produits tirés du fer et de l'acier; et certains plastiques, tels que le polyéthylène, le polystyrène et les polymères acryliques.

Les nouvelles mesures de déréglementation devraient favoriser les exportateurs canadiens.

Pour de plus amples renseignements sur les mesures de déréglementation ou sur les débouchés canadiens en Indonésie, communiquer, au MinAffex, avec M. John Clapp, Direction de l'expansion du commerce en Asie-Pacifique Sud (PST), au (613) 996-5824.

Notre canola, oh! là là

Quelques nouvelles, bonnes et moins bonnes, pour les entreprises canadiennes qui exportent au Mexique.

Au cours de l'année 1987-1988, les importations mexicaines de graines oléagineuses sont tombées de 17 % par rapport au total de l'année précédente. Cette baisse a entraîné une réduction proportionnelle de nos exportations de cette denrée.

Cependant, cette baisse a été compensée par une augmentation des importations mexicaines de pétrole brut dont le total a dépassé de 185 % les volumes de 1986-1987.

Ce changement dans la « combinaison » des importations a été précipité par la décision gouvernementale de comprimer les prix au détail de l'huile végétale dans le cadre de son programme de lutte contre l'inflation.

En autorisant l'industrie à importer de grandes quantités d'huile végétale brute bon marché, le gouvernement mexicain nous offre un marché d'exportation dans le domaine des graines, de l'huile et des protéines.

A l'égard des importations de farine et de provendes protéinés, la demande mexicaine a augmenté en 1987-1988, à cause de la réduction des quantités de graines oléagineuses broyées dans le pays. En outre, cet été, la sécheresse a gravement affecté la récolte de fèves de soya; d'où l'obligation d'augmenter les importations (y compris celles des graines oléagineuses en proportion des volumes d'huile végétale requis) de 2,7 à 2,9 millions de dollars pour l'année 1988-1989. Cette hausse offre aux exportateurs canadiens une occasion d'augmenter leurs ventes de farine de canola.

Afin de développer nos exportations de graines, d'huile et de farine de canola, le gouvernement canadien se propose d'exploiter les relations actuelles entre les fournisseurs canadiens et les utilisateurs mexicains, grâce à un programme de colloques dont le premier est prévu pour ce mois-ci.

Pour obtenir d'autres renseignements sur le marché mexicain des graines, de l'huile et de la farine de canola, communiquer, au MinAffex, avec M. Don Butler, Direction de l'expansion du commerce aux Antilles et en Amérique centrale (LCT), au (613) 995-0460.

Ouverture tchèque

La législation adoptée le 8 novembre dernier pourrait stimuler les entreprises conjointes canado-tchécoslovaques.

Les responsables canadiens attendent toujours de recevoir un exemplaire de la Loi sur les entreprises à participation étrangère adoptée par la Tchécoslovaquie; mais l'on peut déjà dire que cette loi permettra aux entreprises étrangères de participer davantage à l'économie du pays.

La législation adoptée par l'Assemblée nationale tchécoslovaque supprime la disposition qui exigeait l'octroi d'une participation minimale de 51 % au partenaire tchécoslovaque d'une entreprise conjointe. Ce changement radical par rapport à l'ancien projet de loi constitue une ouverture sans précédent qui devrait susciter plus d'intérêt parmi d'éventuels partenaires occidentaux.

Cette loi est en effet une bonne nouvelle. Mais il faudra voir ensuite comment elle est appliquée, et évaluer correctement ses effets sur la création de nouvelles alliances commerciales.

Dès son entrée en vigueur, le 1er janvier 1989, la loi accorde l'indépendance économique pleine et entière aux entreprises conjointes, et leur permet de posséder des comptes en devises fortes. En outre, les entreprises conjointes seront désormais possibles pour tous les organismes tchécoslovaques existants, y compris les sociétés d'Etat, coopératives, banques ou sociétés mixtes actuelles. Seule la Défense nationale en est exclue.

D'après le rapport de nos délégués commerciaux suite à la récente foire de Brno, les sociétés de production tchécoslovaques s'intéressent de très près aux entreprises conjointes.

Or, depuis l'adoption de la nouvelle loi, les possibilités de coopération sont aujourd'hui plus intéressantes pour nos entreprises respectives.

Pour tout renseignement sur les débouchés en Tchécoslovaquie, communiquer, au MinAffex, avec Mme. Renée Levcovitch, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), au (613) 992-1449.

Un atelier 'tout canadien' chez les Américains

Seattle -- On peut bien dire qu'un « job » vous attend à Seattle!

Et cela pourrait vous mener à jouer un rôle dans la Révolution industrielle de la côte ouest des Etats-Unis, une région caractérisée par un marché

Marchés mondiaux

(Suite de la page 2.)

dessins de localisation, de fabrication et d'assemblage doivent être remis au responsable du projet. Voici les systèmes qui doivent être modifiés en vue d'augmenter leur capacité : le système d'alimentation et de broyage des matières premières; les silos; l'unité de cuisson, c'est-à-dire le four rotatif de préchauffage et de calcination, le refroidisseur de mâchefer et le système de transport; le collecteur de poussières, c'est-à-dire l'électro-filtre et la tour de refroidissement des gaz (pour le filtrage des gaz d'échappement du four rotatif), le sac de filtrage à jets pulsés (pour les silos et les systèmes de transport) et l'électro-filtre (pour l'unité de refroidissement et les systèmes de transport du mâchefer). L'analyse chimique du mâchefer donne la composition suivante : type de chaux : K.S 93-97; module de silicate : S.M. 1.7-2.5; silicate de tricalcium : C3S min 55 %; oxyde de calcium libre : CAO 1.5 %. D'autre part, on exige une caution de soumission de 5 % et une caution d'exécution de 10 %. Le paiement s'effectuera au moyen d'une lettre de crédit irrévocable. Les entreprises canadiennes peuvent obtenir les documents de l'appel d'offres contre virement d'environ 370 \$ pour frais d'achat et de 80 \$ pour frais d'envoi. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE -- La Turkish Electricity Authority) a lancé un appel d'offres, clôturant le 21 février, en vue d'acquérir 11 systèmes de protection de sous-station de transformateur. Ces systèmes devront comprendre : des systèmes de protection de secours; des systèmes de protection à réacteur en dérivation; des systèmes de protection de surintensité de ligne; des systèmes automatiques de fermeture et de détection de pannes; des tableaux de relais; des compteurs; des systèmes de commande; des indicateurs et des appareils de mesure. L'Administration exige une caution de soumission de 3 % et une caution d'exécution de 10 %. Le paiement des matériels se fera par lettre de crédit irrévocable (dossier de crédit de la Banque mondiale no. DB TOKCY.I). Les entreprises canadiennes peuvent obtenir, par l'entremise de l'ambassade du Canada, les documents de l'appel d'offres contre virement de 500 \$ US pour frais d'achat et de 70 \$ CAN pour frais d'envoi. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

ZIMBABWE -- Aux termes d'un prêt de la Banque mondiale, la Zimbabwe Electricity Supply Authority (ZESA) est en train de sélectionner des entreprises en vue d'obtenir la fourniture, l'installation et la mise en service d'un ensemble complet de matériels et de logiciels destiné à un système de gestion Informatisé. Les demandes de questionnaire d'agrément préalable doivent comporter, en lettres bien visibles, le libellé suivant : Management information systems-Computer hardware and software. Pour obtenir des exemplaires du questionnaire d'agrément préalable, envoyer une demande à l'adresse suivante : Procurement and Materials Manager, Zimbabwe Electricity Supply Authority, 25 Samora Machel Ave., P.O. Box 377, Harare, Zimbabwe. Les questionnaires dûment remplis doivent parvenir, au plus tard, le 31 mars à l'adresse suivante : The Secretary, Zimbabwe Government Tender Board, Fanum House, 57 Samora Machel Ave., Harare, Zimbabwe.

NOTE : A moins d'avis contraire, les sociétés qui demandent de recevoir des documents d'appel d'offres seront facturées pour les frais d'achat et d'envoi de ces documents. A noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.

qui grandit à pas de géant!

Les fabricants canadiens, ceux de l'Ouest surtout, peuvent y prendre pied en participant à la première Exposition canadienne des ateliers professionnels (All-Canadian Job Show), qui aura lieu à Seattle, les 21 et 22 mars 1989.

D'autre part, si elles fournissent les renseignements nécessaires avant le 24 février, les entreprises peuvent faire inscrire leur nom, adresse, contacts principaux et domaines de spécialité dans un annuaire destiné aux participants.

D'après nos délégués commerciaux à Seattle, les ateliers professionnels connaissent une expansion rapide, en particulier sur la côte ouest. On cherche en effet à profiter des avantages offerts par les petites entreprises de fabrication hautement spécialisées. Autre facteur : le profit qu'on peut tirer de la création d'une entreprise conjointe avec un petit atelier qui constitue une équipe de production complète et permanente.

Entre 1977 et 1987, le nombre d'entreprises de fabrication est passé de 3 000 à 4000 pour Seattle et sa banlieue, et de 6 300 à 7 900 pour l'ensemble de l'Etat de Washington.

De plus, cette croissance est encore renforcée par Boeing, le plus gros fabricant de la région, dont les commandes en souffrance s'élèvent à 50 milliards de dollars US. Au rythme de livraison actuel, il faudra encore sept ans à Boeing pour honorer ces commandes, abstraction faite de

Salons « AU SOLEIL »

Il reste peu de temps aux entreprises qui voudraient participer à quatre foires commerciales aux Antilles et en Amérique centrale.

Du 1er au 6 mars, la ville de Panama accueillera EXPOCOMER '89, la plus grande foire commerciale générale de Panama, qui promet « un accueil spécial aux produits canadiens ». C'est la cinquième année que le Canada disposera d'un stand national à EXPOCOMER.

Une fois à Panama, on fait une petite ballade et on se retrouve le 9 mars à Santo Domingo, en République dominicaine, pour une foire commerciale canadienne parrainée par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex). Cet événement de quatre jours vise à profiter de la demande réelle de produits et de services canadiens; en particulier, les matériaux de construction, logiciels, pièces et accessoires auto-mobiles, fournitures d'hôtel, textiles et produits agricoles.

Le 8 avril s'ouvrira la 17e Exposition commerciale annuelle de produits et d'équipements alimentaires de Porto Rico. L'année dernière, cette foire industrielle internationale, conçue pour les supermarchés, détaillants, grossistes et distributeurs de produits alimentaires, et aussi pour les boulangeries, hôtels et restaurants, a reçu la visite de 8 000 acheteurs pendant trois jours.

Porto Rico accueillera également à San Juan, du 14 au 16 avril, la 9e Exposition annuelle du commerce et de l'Industrie. Cet événement est spécialement consacré aux matériels, aux systèmes de sécurité et aux systèmes de contrôle des procédés. Pour obtenir des renseignements sur cette exposition, communiquer, au MinAffex, avec M. Carlos Munante, Direction de l'expansion du commerce en Amérique latine, Foires et Missions (LSTF), au (613) 996-2268.

Pour se renseigner sur EXPOCOMER '89 ou sur l'Exposition des produits et des équipements alimentaires de Porto Rico, appeler M. Jon Dundon, LSTF, au (613) 996-6921.

Pour la foire commerciale canadienne de Santo Domingo, appeler Mme Evelyn Kelso, LSTF, au (613) 996-5359.

toute nouvelle transaction. Or, une telle croissance crée une pénurie régionale de techniciens qualifiés, en particulier dans les petits ateliers. Cette situation, favorisée par le récent Accord de libre-échange, s'accompagne de débouchés exceptionnels pour beaucoup d'ateliers canadiens.

Les exposants qui voudraient voir participer à l'Exposition canadienne des ateliers professionnels comprennent surtout : des fabricants de machines spécialisées et hors série; des fabricants d'articles en métaux ferreux et non ferreux; des ateliers de presse à filer; des ateliers de forge; des entreprises de laminage; des dessinateurs; des ateliers de soudage (de tout type); des ateliers de traitement à chaud; des ateliers d'usinage à arc plastique; des ateliers d'usinage chimique; et, enfin, des ateliers d'usinage électro-chimique.

Autres exposants demandés : spécialistes de l'étampage et de l'emboutissage; du repoussage; du cintrage des tubes; du façonnage perfectionné; du traitement des surfaces; du placage; du polissage; des revêtements; ateliers d'assemblages spéciaux; fabricants de matériels hors série; mouleurs d'articles spéciaux en plastique; fabricants d'outillage; fabricants de moules; conseillers en procédés industriels; imprimeurs; éditeurs et ateliers d'emballage.

Les entreprises prêtes à participer à l'Exposition des ateliers professionnels, ou qui voudraient d'autres renseignements à ce sujet, doivent en aviser les organisateurs avant le 27 janvier (frais de participation de 100 \$ par exposant).

Communiquer avec MM. Fred Babis ou J. Shott, consulat général du Canada, Suite 412, Plaza 600, Sixth & Stewart, Seattle WA 98101-1286. Tél. : (206) 443-1777. Télécopieur : (206) 443-1777, poste 107. Après les heures ouvrables, télécopieur : (206) 443-1782.

Nettoyer les eaux peut rapporter gros aux E.-U.

Idaho Falls -- L'Idaho doit sans doute sa renommée à la pomme de terre, mais cet Etat de l'Ouest des Etats-Unis offre également aux entreprises canadiennes une « réelle » occasion de prendre pied sur un marché difficile.

Avec l'inquiétude croissante causée par les problèmes environnementaux, principalement dans les Etats du Nord-Ouest, le traitement des eaux, et en particulier des eaux résiduaires, est enfin sorti du Moyen-Age pour capter, jusqu'au moindre détail, l'attention du grand public. Ce problème est aujourd'hui l'un des principaux enjeux des luttes politiques et sociales.

L'industrie du traitement des eaux en général et des eaux résiduaires a connu un développement rapide, tout comme le nombre et la qualité des technologies, des équipements, des produits et des services conçus pour l'appuyer.

Les fabricants et les fournisseurs de matériels et d'équipements spécialisés auront ainsi l'occasion de présenter leurs articles à plusieurs centaines d'opérateurs (qui achètent des équipements ou influencent ces achats) lors de la Eighth Annual Idaho Water/Wastewater Conference prévue à Idaho Falls du 21 au 24 mai 1989.

Les fabricants et fournisseurs d'équipements devront affronter le pouvoir des acheteurs, c'est-à-dire des spécialistes du traitement des eaux qui viendront de l'Idaho, du Montana, du Wyoming, de l'Utah, de l'Oregon et de l'Etat de Washington.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la conférence, communiquer avec M. William M. Bottles, City of Blackfoot, 157 North Broadway, Blackfoot, Idaho, Etats-Unis 83221. Tél. : (208) 785-3016.

Liste de foires au calendrier d'Algérie

Cherchez-vous à améliorer vos connaissances en matière de débouchés à l'exportation et à élargir vos opérations sur le marché nord-africain? La liste suivante de foires et d'expositions commerciales prévues en Algérie pour 1989 pourrait faire votre affaire.

- Salon International des Equipements de Sécurité et de Protection -- Du 7 au 14 mars.
- Salon International du Froid et du Conditionnement -- Du 29 mars au 3 avril.
- Bourse de la Pièce détachée et de Rechange -- Du 4 avril au 6 mai.
- 25e Foire Internationale d'Alger -- Du 6 au 17 juin -- Foire générale.
- Salon arabe de l'électronique -- Du 7 au 10 septembre.
- Salon International des Industries Sidérurgiques.

- Du 18 au 25 septembre, à Annaba.
 - Salon International Médical -- Du 20 au 27 septembre.
 - 5e Foire de la Production Nationale -- Du 23 octobre au 3 novembre.
 - Salon International de l'Emballage et du Conditionnement -- Du 27 novembre au 3 décembre.
- Toutes les expositions ci-dessus auront lieu à Alger, sauf avis contraire. Pour obtenir d'autres renseignements sur ces événements et sur les débouchés offerts en Algérie, communiquer, au MinAffex, avec Mme Sylvie Gariépy, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), au (613) 990-8134. Ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger. Tél. : (011-213) 260.66.11/260.61.90. Téléx : (code de destination 408) 66043 (66043 CANAD DZ).

Recettes liquides en génie hydraulique

Los Angeles -- Comme dit le poète : « De l'eau, partout de l'eau et pas une goutte à boire... » Ce n'est pas un spectacle très réjouissant. Peut-on imaginer la vie sans eau potable?

Or, le Canada possède plus de 20 % des réserves d'eau douce du monde et plus de lacs qu'aucun autre pays. Il n'est donc pas étonnant que les scientifiques et les industriels canadiens aient pris la tête de la lutte mondiale contre la pollution.

De plus, ils ont maintenant l'occasion, de concert avec d'autres spécialistes mondiaux, de comparer leurs observations et d'évaluer les tendances actuelles. Cette occasion leur est fournie par la Conférence et Exposition de l'Association américaine du génie hydraulique (American Water Works Association Conference and Exposition, AWWA), le plus grand rassemblement annuel des spécialistes mondiaux de l'eau.

L'année dernière a marqué la seconde participation du Canada à cet événement qui devait attirer plus de 10 000 spécialistes à Orlando (Floride). A cette occasion, on a étudié des matériels conçus

pour chaque phase de l'alimentation en eau, c'est-à-dire l'emmagasinage, le filtrage, la purification et le traitement chimique, le pompage, la transmission et la distribution.

Les 12 exposants canadiens ont fait état de 47 000 \$ de ventes sur place, et de ventes supplémentaires qui devraient atteindre 11,7 millions de dollars au cours des douze mois suivants. 7 des 12 exposants canadiens, qui participaient pour la première fois à AWWA '88, ont prévu un chiffre de vente de 6,7 millions de dollars. On estime que la troisième participation du Canada à AWWA '89 rapportera encore davantage.

La Conférence et Exposition AWWA '89 se tiendra à Los Angeles (Californie) du 18 au 22 juin 1989.

Les entreprises canadiennes spécialisées dans la vente d'eau de bonne qualité qui désirent participer à AWWA '89 doivent communiquer, au MinAffex, avec M. J.T. Power, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux Etats-Unis (UTW), 125 Promenade Sussex, Ottawa (Ont.), K1A 0G2. Tél. : (613) 991-9478.

responsabilité des produits.

Si votre entreprise n'était pas représentée à ces colloques, vous pouvez téléphoner à AQFIM au (514) 844-1913 ou, au MinAffex, à M. Ed Wang, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux Etats-Unis (UTW), au (613) 991-9479, pour obtenir des documents de référence sur les colloques.

Réunion sur les profits industriels... à Ottawa

L'Association canadienne des profits industriels (Canadian Industrial Benefits Association, CIBA) tiendra une réunion le 1er février à l'Hôtel Château Laurier d'Ottawa. L'événement sera consacré à la promotion des petites entreprises et aux compensations dans les pays de l'OTAN (le Royaume-Uni et les Pays-Bas). L'orateur invité au déjeuner sera l'ambassadeur des Pays-Bas au Canada, M. J. Breman. Les frais d'admission (30 \$ pour le personnel du gouvernement, et 40 \$ pour les autres) doivent être versés d'avance, au plus tard le 30 janvier, par chèque payable à l'Association. Pour obtenir d'autres renseignements, composer le (613) 236-0144, ou écrire au CIBA, P.O. Box 2714, Station D, Ottawa K1P 5W7. Télécopieur : (613) 230-8904.

Succès tunisiens

Tunis -- La participation canadienne à Tunisia Telecoms 88, en novembre dernier, a remporté un grand succès.

En outre, ce succès est d'autant plus important que le Canada participait pour la première fois à cette grande exposition tunisienne consacrée aux télécommunications. (Le Canada avait participé à la section « Tribune » de Tunisia Telecoms 86).

Cet événement de quatre jours a attiré environ 3 000 visiteurs au pavillon canadien, ce qui nous a valu plus de 200 demandes de renseignements sérieuses, des discussions techniques aux capacités des télécommunications canadiennes, y compris leurs produits et leurs services.

Coparrainé par les ministères des Affaires extérieures (MinAffex) et des Communications, le stand canadien était bien situé dans la salle d'exposition. On a noté, parmi nos visiteurs, le ministre des Communications, M. Brahim Khouaja, accompagné de hauts fonctionnaires de son ministère, ainsi que le ministre des Transports, M. Ahmed Smaoui. En outre, deux entreprises canadiennes, Leblanc & Royle Telcom Inc. et SR Telecom, avaient installé leurs propres kiosques.

Sur les 80 exposants, plus de 60 % venaient d'en dehors de la Tunisie et représentaient 14 pays.

Grâce à Tunisia Telecoms 88, notre pays a non seulement inscrit son nom, dans le domaine des télécommunications, sur la carte commerciale de la Tunisie, mais il a également rassemblé des partisans pour appuyer les journées techniques du Canada, qui ont eu lieu en Tunisie, au Maroc et en Algérie, immédiatement après l'exposition.

Pour tout renseignements sur les débouchés canadiens en télécommunication en Tunisie ou au Maroc, ou pour participer à Tunisia Telecoms 90, communiquer, au MinAffex, avec M. Jean Michel Demarcq, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), au (613) 993-6593.

Les déchets, pensez-y

Chicago -- L'événement est considéré comme la plus grande et la plus complète exposition annuelle nord-américaine consacrée au service de traitement des déchets.

Vu les quatre R qui résument le système adopté dans ce domaine, c'est-à-dire : réduire, réutiliser, récupérer et recycler, Waste Expo couvre tous les aspects de la gestion des déchets.

C'est la seule conférence qui rassemble les spécialistes du transport, et du balayage, les professionnels de la Fonction publique, les gestionnaires des opérations et les exploitants de terrains de décharge pour leur permettre d'étudier l'industrie des déchets, actuellement en pleine évolution... Aucun doute, il faut y participer.

Des entreprises canadiennes y ont participé les deux années précédentes sous les auspices du ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Lors de l'exposition de 1988, organisée à Washington, on a compté 335 exposants et environ 4 000 visiteurs. 10 fabricants canadiens exposaient leurs produits à notre stand national. 9 entreprises canadiennes ont présenté leurs produits à titre privé, et 3 autres ont exposé les leur sous le drapeau de leurs partenaires des Etats-Unis. Au cours des douze mois suivants, les ventes ont atteint plus de 16 millions de dollars.

Or, il est probable que ce record exceptionnel se maintiendra en 1989.

Waste Expo '89 aura lieu à Chicago, du 2 au 5 mai, à la Place McCormick, où nos exposants disposeront d'un espace de 6 400 pieds carrés.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer, au MinAffex, avec M. J.T. Power, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux Etats-Unis (UTW), au (613) 991-9478.

L'Europe de l'Ouest à la portée de nos exportateurs

(Suite de la première page.)

En Europe, l'année 1992 verra l'achèvement ou la création d'un marché unique au sein des douze Etats membres de la Communauté européenne. A cet égard, on estime que les entreprises devront se montrer plus dynamiques si elles veulent ob-

tenir une part du marché européen et accroître leurs activités au sein de cette impressionnante puissance commerciale. D'ailleurs, le marché européen s'ouvrira même davantage à un grand nombre de produits et de services canadiens, et deviendra, pour le Canada, une source de capitaux d'investissement et d'apports technologiques.

Dans la même optique, la signature de l'Accord de libre-échange avec les Etats-Unis rend notre situation commerciale plus attrayante aux yeux des entreprises européennes qui cherchent à percer sur le vaste marché nord-américain.

Le voyage de M. Crosbie inaugure une série d'événements prévus pour l'année 1989, qui seront consacrés aux relations commerciales du Canada avec l'Europe.

Exposer à l'étranger permet de mieux exporter

(Suite de la première page.)

est d'établir des relations commerciales; 86 % ont entrepris des opérations de relance après l'événement; 72 % ne se seraient pas tournés vers les foires commerciales sans l'aide du MinAffex.

L'utilité des foires commerciales est confirmée par les remarques contenues dans une autre étude récente dirigée par K.G. Hardy, de l'Ecole commerciale de la Western University.

Ayant interrogé un groupe de fabricants canadiens au sujet de leur expérience concernant l'exportation aux Etats-Unis, M. Hardy mentionne qu'ils considèrent tous que les foires commerciales sont absolument essentielles à l'expansion du marché et à la recherche de nouveaux organes de distribution; qu'ils ont profité de ces foires pour étudier le marché, prendre contact avec des représentants ou des agents éventuels, nouer des relations et se faire des clients, et étudier les tendances et l'évolution du marché.

Le principal organe de soutien à la participation canadienne aux foires et missions commerciales, est constitué par le Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.). Depuis le 1er avril 1987, le programme des foires et missions du MinAffex inclut les activités du P.D.M.E. parrainées par le gouvernement (P.D.M.E.-G.I.); tandis que les projets amorcés par l'industrie en constituent l'autre volet.

Le MinAffex est heureux de constater que la participation canadienne aux foires commerciales des Etats-Unis (notre principal partenaire commercial) est en train d'augmenter et offre d'excellents résultats.

Voici, par exemple, quelques-uns des points saillants d'une évaluation du volet américain du P.D.M.E. pour l'année 1987-1988 :

- 2 200 entreprises canadiennes ont participé à

45 événements parrainés par le MinAffex, grâce au P.D.M.E.-G.I., au coût de 3 588 191 \$;

- 95 % des participants aux foires commerciales groupaient de petites ou moyennes entreprises, et 60 % y participaient pour la première fois;

- chaque dollar consacré au P.D.M.E. a rapporté 125 \$ à l'exportation; à elles seules, les foires commerciales ont rapporté 115 \$ à l'exportation, et ont entraîné 78 % des exportations totales liées aux projets du P.D.M.E.;

- les résultats obtenus ont dépassé les objectifs de 144 % pour les ventes réalisées sur place (soit 33 077 812 \$) et de 68 % pour les ventes réalisées au cours des 12 mois suivants (414 160 000 \$);

- les ventes totales représentent plus de 9 900 années-personnes d'emploi.

Afin d'aider le secteur privé à profiter des innombrables possibilités offertes par les foires commerciales marquées par le succès, une nouvelle publication du MinAffex, intitulée *Comment profiter des foires commerciales*, est sous presse et devrait paraître au début de 1989.

En rapport avec cette publication, plusieurs ateliers d'une journée sont prévus en Ontario.

Sous la direction de M. Barry Siskind, de l'International Training and Management Co. (Toronto), ces ateliers ont pour but d'apprendre aux directeurs des ventes et à leur personnel comment assurer la préparation, la participation, l'évaluation et le suivi à l'égard des perspectives offertes par les foires commerciales, de façon à en tirer les meilleurs résultats.

Voici la liste des ateliers : 25 janvier - St.-Catharines; 8 février - Oakville; 15 février - Peterborough; 22 février - Kitchener; 8 mars - Ottawa.

Pour tout renseignement, communiquer avec M. Siskind à : International Training and Management Co., International Trade Centre, 4th floor, 1 Front St. W., Toronto, Ont., M5J 1A4.

Pour mieux percer sur le marché japonais

Les entreprises canadiennes désireuses de pénétrer le marché le plus riche de l'Asie auraient intérêt à essayer les services de la société Nika Marketing Corporation (NMC).

Etablie au Canada et au Japon, la NMC offre aux exportateurs canadiens une gamme complète de services pour percer le marché japonais.

La pièce maîtresse exposée par Nika Marketing au Centre de distribution des marchandises AOMI, construit au prix de 6,9 milliards de dollars dans le port de Tokyo, est une maison tout équipée, en rondins, fabriquée en Colombie-Britannique. En outre, cette exposition comporte actuellement 18 autres produits canadiens.

La NMC ne se contente pas de présenter nos

produits au Centre AOMI; ses nombreux services comprennent également la commercialisation, la consultation en matière de promotion et de publicité, les relations avant et après ventes avec les clients japonais, la négociation des contrats, la traduction, la conception, l'impression et la distribution de matériels publicitaires, la rédaction de rapports trimestriels, ainsi que l'évaluation, la recommandation et la sélection des agents, des distributeurs et autres représentants.

Pour connaître tous les services qu'elle offre, communiquer avec la Nika Marketing Corporation, P.O. Box 4545, 349 West Georgia St., Vancouver (C.-B.) V6B 3Y8. Tél. (604) 984-3568. Télex : 04-352841. Télécopieur : (604) 985-8111.

Par exemple, le haut-commissaire du Canada aux Royaume-Uni et l'ambassadeur du Canada en France se sont engagés à prendre la parole, à travers le Canada, en février et au début de mars. Ils traiteront alors des changements qui auront lieu en Europe en 1992, et signaleront les occasions d'affaires qui guettent les entreprises canadiennes sur le marché de l'Europe de l'Ouest.

Les colloques, déjeuners et conférences de février-mars sont organisés par l'Association des exportateurs canadiens (A.E.C.) et par le MinAffex. En voici le calendrier : le 20 février à Halifax, colloque sur les exportations vers la France par l'ambassadeur, M. Claude Charland; le 21 février à Moncton, Conseil économique du N.-B., déjeuner avec M. Charland; le 22 février à Montréal, déjeuner de l'A.E.C., en présence de M. Charland; le 24 février à Vancouver, colloque sur l'exportation vers la France, avec M. Charland; le 28 février à Toronto, conférence commerciale sur le Royaume-Uni, déjeuner en présence du haut-commissaire, M. Donald Macdonald; le 1er mars à London, déjeuner de l'A.E.C. en présence du haut-commissaire, M. Macdonald.

Pour tout renseignement, communiquer, au MinAffex, avec M. Marc Lepage, Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie pour l'Europe de l'Ouest (RWT), au (613) 996-2363; ou avec Mme Valerie Smith (RWT), au (613) 995-6565.

Pour tout renseignement sur les inscriptions, appeler Mme Lynn Berthiaume, Association des exportateurs canadiens, au (613) 238-8888.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom
Société ou organisme
Rue
Ville, province (territoire)
Code postal

Français Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais) :

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

1-800-267-8376
(Région d'Ottawa : 993-6435)

ISSN 0823-3349

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef : Pamela Wiggin, tél. : (613) 992-6249.

Rédacteurs : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114; Don Wight, tél. : (613) 992-6252.

Tirage : 30 000 exemplaires.

AI
A
168
31/89
CS

Canadexport



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 N° 2

LE 31 JANVIER 1989

L'informatique, un marché gigantesque aux E.-U.

Nommez un produit; n'importe lequel -- lunettes sous-marines, bateaux de guerre ou brouettes -- votre plus grand acheteur aux Etats-Unis sera probablement le gouvernement fédéral. A lui seul, ce marché gigantesque absorbe entre et 12 % de tous les achats des Etats-Unis. Il y a donc lieu de s'étonner que les exportateurs canadiens l'aient pratiquement négligé jusqu'ici. Mais aujourd'hui, l'Accord de libre-échange a augmenté le nombre de contrats du gouvernement

américain pour lesquels nous pouvons soumissionner. Jusqu'au 1er janvier dernier, les entreprises canadiennes ne pouvaient entrer en lice, quant aux contrats en dehors de la Défense, que pour des montants supérieurs à 171 000 \$. Cela est maintenant réduit à 25 000 \$, d'où les perspectives offertes par un nouveau marché de 3 milliards de dollars (avant l'Accord de libre-échange, les Canadiens pouvaient cependant soumissionner pour les contrats de la Défense

lorsqu'ils dépassaient 25 000 \$). D'autre part, on prévoit que le libre-échange donnera la vedette aux industries spécialisées dans les ordinateurs et les logiciels. L'un des secteurs les plus dynamiques, dans le domaine des achats fédéraux de nos voisins, est celui de la gestion des ressources en matière d'information (information resource management, ou IRM), autrement dit : les achats d'ordinateurs, de logiciels et de services connexes. Rien qu'en 1987, les achats fédéraux dans ce domaine ont atteint quelque 3,2 milliards de dollars. Ce chiffre record, qui augmente à raison de 8 à 12 % par an, dépasse largement les résultats offerts par bien d'autres secteurs. Mais vendre au gouvernement américain est parfois une opération complexe et délicate. Jusqu'ici, beaucoup de nos entreprises jugeaient inutile de se frotter à la bureaucratie américaine, qui peut être deux fois plus pénible que la nôtre. Cependant, avec le libre-échange, les modifications aux règlements américains sur l'immigration et les douanes facilitent l'accès du marché américain pour les entreprises canadiennes. En particulier, la suppression immédiate des tarifs

La technique du Canada à l'honneur au Maghreb

Nos incursions sur le marché nord-africain des télécommunications et des ordinateurs ont reçu de nouveaux encouragements, à la suite d'une récente mission canadienne couronnée de succès : Journées techniques canadiennes. Quelque onze entreprises canadiennes en ont profité pour faire valoir leurs compétences en Tunisie, au Maroc et en Algérie. Les colloques sur

les télécommunications canadiennes et la technologie des ordinateurs ont attiré, dans les trois pays, plusieurs centaines de visiteurs, y compris de hauts responsables du gouvernement et des gens d'affaires du secteur privé. Lancées en Tunisie le 28 novembre, tout juste après la participation du Canada (vivement saluée) à l'Exposition Tunisia Telecoms 88, les Journées canadiennes ont permis aux membres de la mission de rencontrer des responsables du ministère tunisien des Communications, du Centre national de traitement de données et du ministère des Transports, dont la Commission des aéroports.

Parmi les hautes personnalités tunisiennes qui ont pris part aux Journées techniques canadiennes, mentionnons le ministre des Télécommunications, M. Brahim Khouaja, et le président du Centre national de traitement de données, M. Farouk Kammoun. Tous deux ont fait un exposé sur la situation des télécommunications et de la technologie des ordinateurs dans leur pays. D'autre part, les membres de notre mission ont acquis des ren-

seignements (Voir page 6 : L'Afrique.)



Le ministre tunisien des Télécommunications, M. Brahim Khouaja (second à dr.) visite le stand canadien à l'exposition Tunisia Telecoms 88, stand qui a contribué au succès des Journées techniques canadiennes organisées à Tunis, à Rabat et à Alger novembre et décembre. On aperçoit également l'ambassadeur du Canada en Tunisie, M. Timothy A. Williams (à dr.), M. Peter Fucconseiller (commercial) et consul canadien à Tunis (extrême gauche) et M. Luc Fournier, du ministère des Communications.

La Nouvelle-Zélande : il faut s'y brancher

Les fournisseurs canadiens de matériel de télécommunication ont une chance sérieuse de se « brancher », lorsque la New Zealand's Telecommunications Corporation appliquera son projet de dérèglementation et de modernisation. Dans le cadre de son programme visant à installer un système de facturation central informatisé, de nouveaux centres d'entretien régionaux, et des standards téléphoniques automatisés, Telecom Corp consacra 2 milliards de dollars, ces trois prochaines années, à améliorer son réseau sur l'ensemble du territoire néo-zélandais. Cette initiative témoigne du dynamisme de la nouvelle société fondée en avril 1987, lorsque les services de télécommunication ont été dissociés des Postes et confiés à un organisme d'Etat.

Le moment est donc venu pour les fournisseurs canadiens de penser « longue distance ». D'ailleurs, le Canada a déjà remporté des succès notables en aidant Telecom Corp à « décrocher le vieux système et à installer le nouveau. » Une entreprise canadienne a obtenu provisoirement le contrat de consultation, qui vise la conception du nouveau système Telecom Corp. La dernière phase des négociations techniques est maintenant en cours. Les fournisseurs canadiens de matériel de télécommunication auraient donc tout intérêt à surveiller les nouveaux développements. Joindre, au MinAffex, M. Brian MacKay, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST), au (613) 995-7652.

DANS CE NUMERO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux 2
- Colloques et cours pratiques offerts à l'exportation 3
- Le Canada sera au rendez-vous à Expo 92, en Espagne 5
- L'Argentine a réduit certaines barrières à l'importation 6



cord
otre
eux
per-
érie
qui
s du
nada
nada
le, à
ars.
ront
oc-
rises
uest.
e fé-
des
Min-
Hal-
nce:
le 21
N.
ier à
e de
oque
Char-
mer-
ence:
d; Q
C. en-
ald.
r, au
on de
ent et
Dues
alerie
ions,
n des
nada
ous
pn-
esse
en-
eny:
e
e
1357
1349
la

Débouchés à foison offerts à l'exportation

ANGLETERRE -- Une société de commercialisation spécialisée dans les équipements industriels recherche des fabricants canadiens désireux de vendre et de distribuer leurs produits au Royaume-Uni. Les produits visés sont des matériels de construction originaux et bien conçus, des équipements de transport, des appareils de transformation, ainsi que des machines ou des outils de fabrication. D'autre part, les fournisseurs canadiens bénéficieront d'un service d'informations commerciales sur les produits industriels qui les renseignera sur le marché britannique et les formalités douanières. Il s'agit d'un service payant, principalement conçu pour les petites et les moyennes entreprises. Communiquer avec : M. F.M.N. Cobb, Cobb Marketing, 57 Lower Swaines, Epping, Essex, CM16 5ES, Angleterre. Tél. : (0378) 74162. (Renseignements reçus le 16.XII.1988.)

GRECE -- La Hellenic Telecommunications Organization (OTE) a lancé un appel d'offres, clôturant le 17 avril, en vue d'acquiescer et de faire installer un réseau de câbles sous-marins. Equipements et services requis : environ 370 km de câbles optiques sous-marins (avec raccords, terminaux numériques, appareils de mesure, outils et accessoires); l'équipement nécessaire aux navires qu'on utilisera pour poser et assujettir le réseau de câbles sous-marins; l'installation, l'adaptation et la mise en service du réseau; la formation du personnel technique de l'OTE; et, enfin, les documents et autres matériels ou services concernant le réseau. Les documents techniques seront disponibles vers la fin de février au coût de 32 000 drachmes, et pourront être envoyés par notre mission contre virement de 55-60 \$ CAN. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Télex : (code de destination 601) 215584. Indicateur : (215584 DOM GR).

HONGRIE -- Dans le cadre d'un projet de télécommunications financé par la Banque mondiale, la société hongroise de commerce extérieur Elektroimpex, spécialisée dans les télécommunications et les articles de précision, a lancé un appel d'offres en deux volets, clôturant le 20 mars, afin d'acquiescer des câbles téléphoniques pour service local, de 5 à 240 km de long, à conducteurs de cuivre; ces câbles doivent comporter un bourrage gélatineux et être isolés avec de la mousse de polyéthylène; le premier volet stipule des câbles de 0,4 mm de diamètre, et le second volet, des câbles de 0,8 mm de diamètre. Chaque volet peut faire l'objet d'une soumission distincte, mais doit comprendre tous les câbles mentionnés dans le volet choisi; sinon, le soumissionnaire sera disqualifié. On peut obtenir tous les documents de l'appel d'offres contre virement de 120 \$ US (non remboursables) payables à la société Elektroimpex, par l'entremise de la Banque nationale de Hongrie, compte 202-10782. Nota : la société Elektroimpex a déclaré qu'elle n'enverra pas les documents de l'appel d'offres. Les demander par l'entremise de l'ambassade du Canada à Budapest. Télex : (code de destination 61) 224558, Indicateur : 224558 CDA H.

NIGERIA -- Dans le cadre d'un projet pétrolier d'entreprise conjointe de la Mobil Oil et de la Nigerian National Petroleum Corporation (Projet de production de condensats de l'OSO), ces sociétés désirent acquiescer les équipements et les services suivants : plateformes (production, prise d'injection de gaz, logements, tête de puits, torche, cheminées); l'installation (train de séparation unique produisant 100 MBPD de condensats stables et injection de gaz (535 MMSCED) dans la décharge du compresseur (gisement de l'OSO) de 5500 PSI); oléoducs (118 milles de conduites sous-marines de 10 à 40 pouces, avec 2 accès à la côte et 3 croisements d'oléoducs); stockage (3 réservoirs de stockage de condensats de 670 MBBL, 1 réservoir de stockage de brut de 500 MBBL, tuyauterie de chantier); chargement

(nouveau SPM-CALM) et bâtiments (logements, bâtiments centraux, postes de commutation et bâtiments MCC, ateliers d'entreposage et de réparation). Communiquer avec chacun des entrepreneurs éventuels (adresser copie des offres à Mobil), en indiquant ses compétences, son expérience et son intérêt pour le projet en question. Les adresses figurent au bas. A l'égard du financement, la Banque mondiale se dit prête à financer la portion du projet concernant le NNPC (60 %). Quant aux 40 % restants, les entreprises principales (et leurs filiales) seront priées d'indiquer le financement disponible pour l'achat d'équipements qui coûteront entre 200 et 300 millions de dollars US. On a terminé les préparatifs techniques de base et la rédaction des documents relatifs au contrat des installations. Ces documents ont été envoyés, le 30 décembre, à 5 entrepreneurs présélectionnés, et devront être retournés, dûment remplis, avant le 30 mars. Le contrat devrait être normalement attribué vers le milieu de 1989, et les achats devraient commencer vers la fin de 1989 ou au début de 1990. Les travaux de construction devraient commencer vers la fin de 1990, et le projet devrait débuter à l'automne de 1991. Voici les noms et adresses des entrepreneurs : R.A. Kyle, Director, Marketing and Business Development, Bechtel Ltd., 245 Hammersmith Road, Londres W6 3DP, Angleterre; R.T. Gilchrist, Sales Manager, John Brown Engineers and Constructors Ltd., 20 Eastbourne Terrace, Londres W2 6LE Angleterre; A. Berti/Omar, ingénieur, Snamprogetti S.P.A., 20097 San Donato Milanese, Milan, Italie; F.M. Thomason, Project Director, McDermott Offshore Services Inc., P.O. Box 188, Morgan City, Louisiana 70361, USA. Dr. J.B. Weidler, Senior Vice President, Marine Business Development, Brown Root International Inc., 4100 Clinton Dr., Houston, Texas 77001, U.S.A.; OSO Development Project, c/o Fluor Daniel Inc., One Fluor Dr., Sugarland, Texas 77478, U.S.A., télex : 798 984; Mobil OSO ELN : 72886595, Mobil Project Task Force, D.E. Krchn, Senior Manager of Projects, et Gerd Kubica, Venture Manager, Mobil Producing Nigeria, Bokshop House, 50-52 Broad St., PMB 12054, Lagos, Nigeria. La correspondance adressée au Nigeria doit être acheminée par messenger ou via l'ambassade du Canada à Lagos. Télex (code de destination 905) 21275. Indicateur : (21275 DOMCANNNG).

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE ALLEMANDE -- Une agence recherche des fabricants canadiens de papier cristal, soit : papier blanc satiné, V. N.d.T blanchi, 40 g/m²; papier blanchi, 40 g/m²; papier blanchi, 30 g/m²; largeur des rouleaux légers, 7 cm; tolérance de déplacement des mandrins : maximum 2 mm; transparence, au moins 83 %; résistance à la traction absolue dans le sens de la longueur : au moins 24,5 N; humidité : au moins 10 %; résistance à la charge de rupture absolue : au moins 0,5 kg/m²; les rouleaux doivent être à bobinage serré, présenter une dureté uniforme et ne comporter aucune trace de colle; les bords doivent être intacts et il ne doit y avoir ni partie collante, ni fléchissement, ni marque. L'emplissage doit s'effectuer sur des palettes pour empêcher le glissement. Les impuretés sont évaluées de la façon suivante : de 0,1 à 0,5 mm² = 10; de 0,5 à 1,0 mm² = 3; au-dessus de 1,0 mm² = 0. Fournir des indications sur ses produits, prix et brochure d'informations à : M. Norbert Flickm, Director, Transinter, Direktionsbereich Grundstoffe, Syringeweg 21, Berlin 1055. Télex : 112371; 112372; 113084. (Renseignements reçus le 23.I.1989.)

SUEDE -- Des organismes ont lancé deux appels d'offres. Aux termes du premier, l'Administration suédoise des matériels de défense veut acheter 500 000 combinaisons de plastique NBD (250 000 à livrer au plus tard le 1er avril 1989 ; les 250 000 autres à livrer au plus tard le

1er avril 1991). Communiquer son nom et son adresse, le plus tôt possible, en indiquant le numéro de référence 1989.02.20, à l'Administration des matériels de défense, Direction générale des achats, Inkop A/Jut, S-115 88 Stockholm. Téléphone : M. Stefan Langner (Int plus 87 82 57 04). Pour toute question sur la qualité des matériels, téléphoner à Sone Thoren (Int plus 87 82 55 05). Télécopieur : (Int plus 87 83 78 69). Le second appel d'offres, lancé par la Police nationale suédoise, vise l'achat de 9 300 (Alt 8 500) vestons d'hiver. Envoyer sa proposition par télex (19872 RPS SHT 5) ou par télécopieur (08-50-29-16), avant le 10 février; ou écrire à : Rikspolisstyrelsen, Ekonomibyrån, Inkspsktionen, Box 12256, 102 26 Stockholm. Les soumissions doivent parvenir, au plus tard le 20 mars à : Rikspolisstyrelsen, Registratorskontoret, Box 12256, 120 26 Stockholm, Suède.

TURQUIE -- La Turkish Electricity Authority (TEK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 2 mars, en vue d'acquiescer des matériels de lignes aériennes de transmission, soit : 160 isolateurs PCS pour des postes de transformation; 57 éléments de chaîne d'isolateurs PCS; 66 ensembles de suspension pour isolateurs PCS; et 333 ensembles de traction pour isolateur PCS. Ces matériels sont destinés à des lignes de transmission haute tension associées à des faisceaux de conducteurs cardinaux 954 ACSR (3 x 954 et 2 x 954 KCMIL). Caution de soumission, 3 %; projet financé par la Banque mondiale. Notre mission peut obtenir les documents de l'appel d'offres (environ 195 \$ CAN), et les envoyer contre paiement des frais d'envoi (70-80 \$ CAN). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Télex (code de destination 607) 42369. Indicateur : (42369 DCAN TR).

TURQUIE -- L'Administration des chemins de fer de Turquie (TCDD) a lancé un appel d'offres, qui devrait clôturer vers la mi-avril, en vue d'acquiescer 40 wagons de luxe. Spécifications : 20 wagons-lits climatisés pouvant circuler à 160-200 km/h, et munis de systèmes de télécommunication. Chaque wagon-lit aura 10 compartiments -- 2 lits dans chacun avec douche et toilette -- et sera conforme aux normes UIC-567-2 quant aux dimensions des wagons-lits; 20 wagons de luxe pullman, pourvus chacun d'une cabine téléphonique et comportant 60 places assises. Les dimensions doivent respecter les normes UIC-567-2, type Z. Les soumissionnaires sont priés d'offrir une formule globale de crédit (prêt du gouvernement ou crédit fournisseur) pour le coût global des 40 wagons. L'Administration fera parvenir les documents de l'appel d'offres le plus tôt possible à notre mission. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE -- Le ministère des Transports de Turquie (Direction générale des chemins de fer, des ports et des aéroports) a lancé un appel d'offres, clôturant le 7 mars, en vue d'acquiescer 16 systèmes de gouvernail-hélice. Chacun de ces systèmes doit comporter un moteur diesel, un système de couplage et de débrayage, des éléments de transmission, un système de rotation (pour effectuer l'arrêt), un système de manoeuvre (pour l'avant et l'arrière), un dispositif de réduction de révolution, des axes horizontaux et verticaux, des hélices et des pièces de rechange (afin d'assurer la manoeuvre et le contrôle de l'ensemble). Deux systèmes de propulsion seront montés sur chaque bateau. Le moteur diesel devra présenter une puissance minimale de 300 BHP (SAE), une vitesse de rotation de 1800 tours/minute et un minimum de 6 cylindres (du type injection directe). Commandé par un système hydraulique à partir du pont, l'axe vertical devra pouvoir tourner sur 360 degrés (pour diriger le bateau). Les hélices seront en alliage aluminium et bronze, et l'axe vertical supportant

(Voir page 3 : Marchés)

Canadexport



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

VOL. 7 N° 2

LE 31 JANVIER 1989

Bulletin Accord de libre-échange

À la suite de l'adoption de l'Accord de libre-échange Canada-Etats-Unis, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, et le ministre des Finances, M. Michael Wilson, ont annoncé la nomination de 25 Canadiens qui formeront le groupe binational de règlement des différends, conformément au chapitre 19 de l'Accord.

Voici la liste des membres du groupe :

- Albert L. Bissonnette
- Penny S. Bonner
- Donald J.M. Brown
- Jean Gabriel Castel
- James Chalker
- Peter Clark
- John M. Coyne
- Glen A. Cranker
- Ivan Feltham
- C.J. Michael Flavell
- Martin Freedman
- D.M.M. Goldie
- Rodney Grey
- Gérald Lacoste
- A. de Lotbinière Panet
- David McFadden
- James McIlroy
- Robert Pitt
- Simon Potter
- Margaret Prentiss
- John Richard
- Pierre Sauvé
- E. David Tavender
- Christopher Thomas
- Gilbert Winham.

Les deux Ministres ont également annoncé l'établissement d'un comité de cinq anciens juges, dont certains seront choisis comme membres des comités de contestation extraordinaire prévus par l'Accord de libre-échange.

Les cinq juges sont :

- Arthur G. Cooper
- Jules Deschenes
- Willard Estey
- Gregory Evanst
- Nathaniel T. Nemetz.

Le groupe de règlement des différends binationaux aura pour fonc-

tion de résoudre de façon équitable, rapide, efficace et impartiale les différends en matière de droits anti-dumping et compensateurs.

Aux termes du chapitre 19, chaque Partie se réserve le droit d'appliquer sa propre législation sur les droits anti-dumping et compensateurs -- y compris les règlements, la pratique administrative et la jurisprudence pertinente -- aux marchandises importées du territoire de l'autre Partie.

Si l'une des Parties estime qu'elle n'est pas satisfaite d'une décision finale en matière de droits anti-dumping et compensateurs, elle pourra réclamer l'établissement d'un groupe spécial chargé d'examiner cette décision.

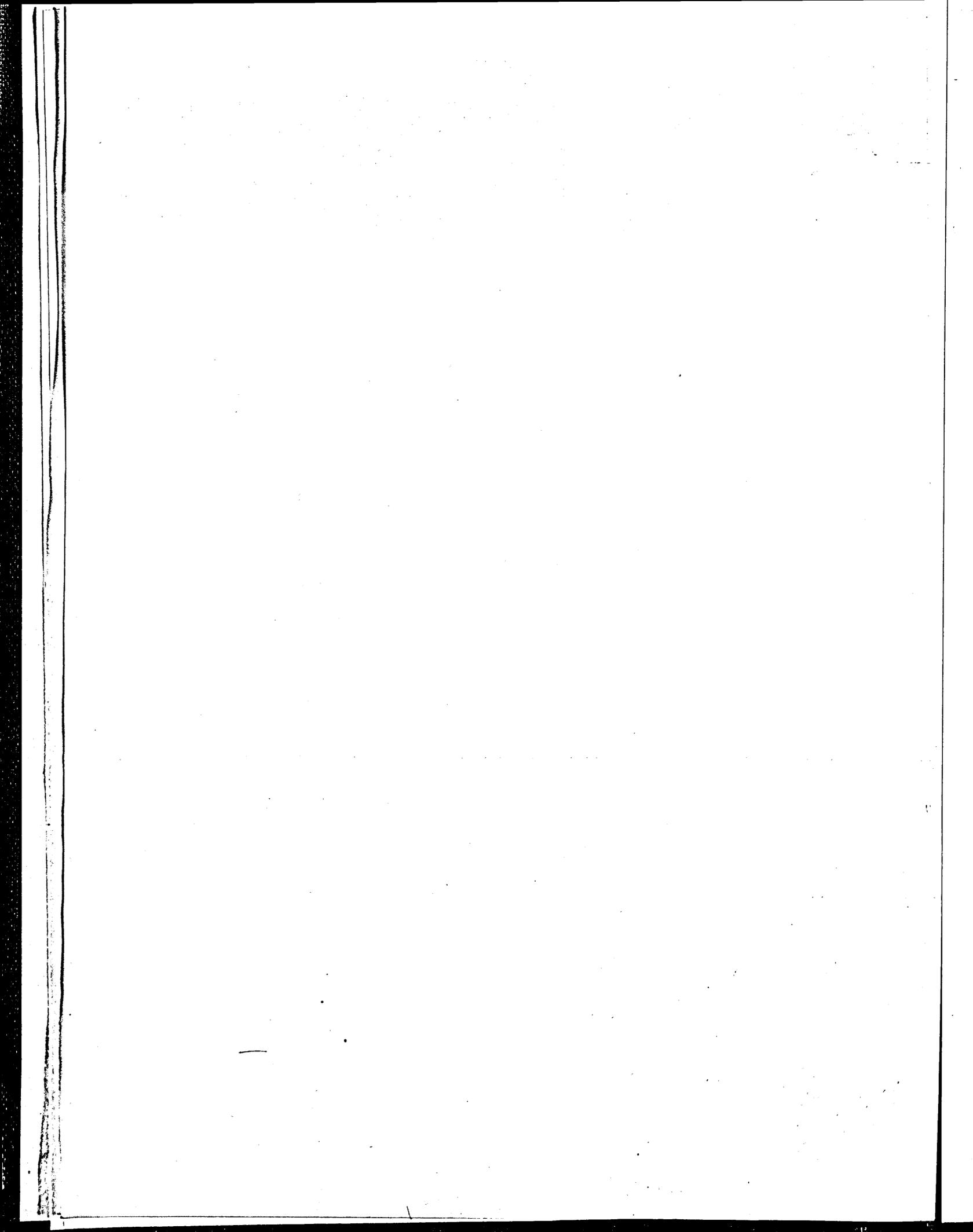
Au cours des 30 jours qui suivront la demande d'établissement d'un groupe spécial, le gouvernement de chaque pays nommera deux membres choisis dans son groupe respectif. Un cinquième membre sera ensuite nommé. La décision d'un groupe spécial doit être fondée sur un vote majoritaire de tous ses membres et aura force obligatoire. Le groupe spécial pourra maintenir une décision finale ou la renvoyer pour décision qui ne soit pas incompatible avec la décision qu'il aura rendue.

Les Parties en cause pourront assurément se faire entendre par le groupe spécial, et pourront également soumettre des présentations écrites et des réfutations sur lesquelles le groupe spécial appuiera sa décision.

Toute Partie qui, dans un délai raisonnable à compter de la date où la décision du groupe spécial est rendue, fait valoir qu'un membre du groupe s'est rendu coupable d'inconduite grave, de parti-pris, ou de grave conflit d'intérêt, ou a autrement violé de façon sensible les règles de conduite, ou que le groupe spécial a manifestement outrepassé les pouvoirs, l'autorité ou la compétence qui lui sont conférés, pourra demander à se faire entendre par un comité de contestation extraordinaire.

Ce comité composé de trois membres -- dont l'un est choisi sur la liste des cinq personnes de chaque pays, et le troisième est choisi conjointement par les deux Parties -- devra se réunir au cours des 15 jours qui suivront la demande, et rendre une décision au cours des 30 jours qui suivront sa constitution.

Les décisions du comité de contestation extraordinaire auront force obligatoire. Si le comité conclut que le groupe spécial a violé de façon sensible les règles de conduite ou manifestement outrepassé les pouvoirs qui lui sont conférés, il pourra, si le groupe spécial refuse de modifier sa décision, réclamer la constitution d'un nouveau groupe spécial pour régler ce différend.



Marchés mondiaux

(Suite de la page 2.)

L'hélice devra pouvoir se déplacer verticalement sur 70 centimètres. Le ministère des Transports a également lancé un appel d'offres, clôturant le 7 mars, en vue d'acquiescer des moteurs principaux et des appareils de réduction et de manœuvre destinés à des bateaux remorqueurs. Caution de soumission, 3 %; caution d'exécution, 10 %. Ouvert aux pays membres de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement. Notre mission peut obtenir les spécifications et documents, qui coûtent 120 \$, et les faire parvenir, contre virement de 70 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

ZIMBABWE -- La Zimbabwe Iron and Steel Company (ZISCO) a lancé un appel d'offres, clôturant le 2 mai, en vue de faire installer un nouveau centre de traitement de tufs, avec les équipements auxiliaires, destiné à son usine de Redcliff. La soumission comprend la conception, la fabrication, la fourniture, l'inspection, les essais, l'emballage, l'expédition et la livraison de l'installation et des équipements à l'endroit en question, ainsi que le déchargement des matériels, la surveillance de la construction, l'assemblage, la peinture et les travaux d'achèvement; sans oublier l'organisation du réseau, la surveillance et la responsabilité du démarrage, ainsi que les essais finals. Le soumissionnaire agréé devra fournir une usine clé en main. Le fournisseur devra observer le modèle des conditions générales recommandé par l'Institut des ingénieurs en mécanique, par l'Institut des ingénieurs en électricité et par l'Association des ingénieurs-conseils du Royaume-Uni. Notre mission peut fournir toutes les spécifications. Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Harare. Téléx : (code de destination 907) 4465. (4465 CANADA ZW.)

NOTE : A moins d'avis contraire, les sociétés qui demandent de recevoir des documents d'appel d'offres seront facturées pour les frais d'achat et d'envoi de ces documents. A noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.

L'alimentation au menu

Ça vous intéresse, les débouchés à l'exportation dans le domaine agro-alimentaire?

Si oui, arrangez-vous pour assister au colloque Agro-Export 89. Pendant deux jours, vous apprendrez où et comment vendre des produits agro-alimentaires dans le monde entier.

Les colloques du 15 et 16 mars, prévus au Centre de recherche alimentaire de St-Hyacinthe (Québec), sont coparrainés par le gouvernement fédéral et celui du Québec, avec la collaboration de l'Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec.

La première journée sera entièrement consacrée aux Etats-Unis et aux produits alimentaires dans l'optique du libre-échange. Une douzaine de distributeurs et de détaillants de plusieurs régions des Etats-Unis seront là pour échanger des idées avec les participants et pour s'informer des produits alimentaires du Québec.

La deuxième journée, des représentants d'entreprises étrangères venus exprès au Canada nous aideront à mieux connaître les marchés d'Europe, d'Asie et des Antilles.

Les entreprises agro-alimentaires du Québec y trouveront une occasion unique de s'informer des débouchés offerts dans le monde entier.

Pour tout renseignement sur les modalités de participation, communiquer, au MinAffex, avec M. Léo R. Leduc, Direction des produits agro-alimentaires (TAA), au (613) 995-1773.

Colloques-tuyaux sur la Banque mondiale

La Banque mondiale offrira de nouveau cette année des colloques d'affaires qui prodiguent des conseils et des renseignements utiles sur les débouchés à l'exportation disponibles par le biais du financement de la Banque.

La Banque mondiale approuve chaque année des emprunts et des crédits de quelque 19 milliards de dollars pour plus de 200 projets dans des pays en voie de développement.

Ces projets visent divers secteurs, soit : l'agriculture et le développement rural, l'énergie (électricité, mazout, gaz et charbon), le transport, les mines, les télécommunications, l'approvisionnement en eau et l'aménagement urbain, l'éducation, les soins de santé, et la planification démographique.

Lors des colloques, le personnel de la Banque offrira un coup d'oeil général sur la Banque; indiquera comment les experts-conseils et les sociétés peuvent se positionner dans le « cycle des projets », et les étapes à suivre pour s'informer sur les projets et pour soumissionner les contrats à venir; et parleront des diverses façons dont les entrepreneurs, les experts-conseils et les fournisseurs pourront se faire payer.

Devrait participer aux colloques toute société qui cherche à sonder les débouchés mondiaux ou à élargir ses marchés, que ce soit en fabrication, en travaux publics ou en tant qu'expert-conseil.

De nombreux contrats portent sur des pièces uniques d'équipement spécialisées ou sur de grosses quantités de pièces ou de services à faible valeur unitaire. Ainsi, les petites et les moyennes entreprises aussi bien que les grandes peuvent profiter des possibilités offertes par la Banque.

Les colloques sont gratuits mais il faut réserver à l'avance (premier venu, premier servi). Composer le (202) 477-8830, ou faire parvenir sa demande de participation au moins deux semaines avant la tenue du colloque, à Mrs. Carol D. Stitt, Business Relations Adviser, The World

Bank, 1818 H St. N.W., Washington, D.C. 20433.

Les colloques auront lieu aux bureaux de la Banque mondiale à Washington, de 9h à 12h30, les 23 février, 23 mars, 27 avril, 25 mai, 29 juin, 21 septembre, 19 octobre, 16 novembre et 14 décembre (pas de colloques en juillet ou en août).

Projets bien africains

Dans le domaine de l'éducation, on étudie le financement éventuel, par la Banque africaine de développement (BAD), des projets suivants, que les sociétés canadiennes peuvent soumissionner: Angola -- Remise en état et expansion de quatre instituts de formation situés à Lubango, y compris la fourniture d'équipements et l'aide technique. Prêt: 25 millions de dollars US. Etat actuel: rapport d'évaluation à soumettre à la BAD au début de 1989. Organisme responsable: ministère de l'Education, Luanda.

Botswana -- Construction d'installations destinées à développer le système d'éducation du pays. Prêt: 19 millions US. Etat actuel: évaluation prévue pour 1989. Organisme responsable: Project Implementation Unit, P/Bag 005, Gaborone. Téléx: 2944 BD.

Gabon -- Construction de 30 nouvelles écoles primaires et renforcement de la capacité de conserver et de fabriquer des matériels didactiques. Prêt: 32,5 millions US. Etat actuel: préparation du projet prévue pour la fin de 1988. Organisme responsable: ministère de l'Education.

Swaziland -- Etude pour évaluer les besoins en main-d'oeuvre du secteur de l'éducation. Prêt: 0,6 million US. Etat actuel: rapport d'identification préparé par l'UNESCO; évaluation prévue pour le début de 1989. Organisme responsable: ministère de l'Education.

Pour tout renseignement sur ces projets, communiquer avec le délégué commercial du pays visé (pour obtenir les numéros de téléx, composer le numéro gratuit d'Info-Export: 1-800-267-8376; d'Ottawa, 993-6435).

Cours pratiques pour mieux exporter

Afin d'aider les gens d'affaires et les industriels à mieux profiter des marchés internationaux, le Collège Humber d'Etobicoke (Ont.), a élaboré un Programme de commerce extérieur, sanctionné par un certificat.

Sujets d'étude: les transports, la banque, les finances, la commercialisation et la documentation. Le programme fournira ainsi aux participants des informations pratiques, facilement applicables à des situations concrètes.

Pour obtenir le Certificat d'étude en commerce extérieur délivré par le collège, les participants devront avoir suivi avec succès les cours suivants: exportation et commerce extérieur; douanes canadiennes; aspects des échanges commerciaux; importations et exportations; commercialisation internationale; et, enfin, transactions bancaires et financières internationales.

Énoncé et horaire des cours:

• Exportation et commerce extérieur -- Exposé sur la façon d'exporter, les diverses formes d'exportation, les risques encourus et les façons de nouer des contacts avec des acheteurs étrangers. Jeudis, 23 février-30 mars; lundis, 8 mai-19 juin; 19 h-21 h 30. Droit d'inscription: 85 \$.

• Les douanes canadiennes -- Examen complet des formalités douanières canadiennes régies par le Système harmonisé, y compris la préparation et la rédaction de tous les documents nécessaires aux importations, aux exportations, aux rembour-

sements et aux retraits. Mercredis, 10 mai-28 juin; 19 h-22 h. Droit d'inscription: 150 \$.

Aspects des échanges: Importations et exportations -- Les aspects pratiques des échanges internationaux, notamment: les conditions de vente et d'achat, les modes de transport et leur importance, ainsi que les formalités, les exigences et les documents. Mardis, 9 mai-27 juin; 19 h-22 h. Droit d'inscription: 195 \$.

Commercialisation internationale -- Les éléments essentiels: l'élaboration et l'application d'une stratégie commerciale, l'exploitation des programmes de promotion, notamment les foires commerciales, et le financement des exportations grâce à l'appui offert par les programmes d'aide provinciaux et fédéraux. (Le prochain cours débutera en septembre.)

Transactions bancaires et financières internationales -- Etude des marchés de capitaux du système financier international; analyse des opérations internationales de banques canadiennes et autres; et discussion des fonctions qui incombent aux institutions financières. Mardis, 9 mai-27 juin; 18 h 30-20 h 30. Droit d'inscription: 125 \$.

Pour d'autres détails ou pour recevoir la brochure consacrée à ce programme, communiquer avec Mme Carrie Andrews, Continuing Education, Humber College, 205 Humber College Blvd., Etobicoke (Ont.) M9W 5L7. Tél.: (416) 675-3111. Télécopieur: (416) 675-1483.

Un salon nippon pour 'bâtir' des ventes au Japon



Tokyo -- Il est temps de se préparer pour Japan Build 89 -- la première exposition internationale consacrée aux matériels, aux systèmes et à la rénovation des bâtiments, qui aura lieu, du 4 au 7 décembre, au nouveau Centre nippon des congrès.

Avec 13 500 mètres carrés de surface offerts à l'une des industries japonaises qui accuse la plus forte croissance, cet événement devrait constituer une mine d'or pour les entreprises de construction résidentielle.

A vrai dire, l'exposition est conçue pour les constructeurs, les architectes, les ingénieurs, les importateurs et les décorateurs japonais, mais on attend cependant les exposants de 15 pays d'Europe et d'Amérique du Nord; et on prévoit que 50 000 professionnels la visiteront.

Les Japonais sont considérés comme des consommateurs avertis, qui exigent des produits importés de bonne qualité; les acheteurs et les exportateurs étrangers auront ainsi l'occasion d'explorer, de pénétrer ou d'occuper plus solidement ce marché en pleine expansion.

Cet événement offre d'excellentes possibilités aux fabricants de produits tirés du bois et de matériels de construction qui s'intéressent au marché japonais où nos exportations progressent bien.

Les exposants éventuels peuvent communiquer avec les organisateurs de Japan Build 89 à l'adresse suivante: Messago Japan Corporation, Kawada Flats 101, 1-2-II Fujimi, Chiyoda-Ku, Tokyo 102, Japon. Télécopieur: 03 (264) 6768. Ou appeler les bureaux régionaux du ministère

Foire à 'cataloguer'

Dacca -- Le haut-commissariat du Canada à Dacca a décidé d'organiser la première Foire canadienne des catalogues au Bangladesh.

L'événement auquel participera la Chambre de commerce et d'industrie (3 000 membres) de Dacca a pour but de présenter, les 14 et 15 mars, des documents publicitaires (dépliants, catalogues, brochures, descriptions de produits, cartes de visite, vidéos multi-systèmes VHS et petits échantillons) à des gens d'affaires et à des chefs d'entreprises du centre commercial de Dacca.

Selon les prévisions, l'événement devrait attirer chaque jour 400 ou 500 cadres supérieurs. Il sera d'ailleurs annoncé dans les journaux et dans les bulletins de la Chambre de commerce.

Les entreprises canadiennes désireuses d'y participer sont invitées à envoyer leurs documents publicitaires à l'adresse suivante: Canadian High Commission, G.P.O. Box 569, House 16/A, Road 48, Gulshan, Dacca, Bangladesh. (Aux soins de la section commerciale: « Trade section »).

Recourir à un messenger chaque fois que c'est possible, pour l'envoi de ces documents. Dans le cas des vidéos, les envoyer immédiatement, car ils doivent être approuvés par la censure locale.

Les entreprises sont « instamment priées » de confirmer leur participation par l'entremise du haut-commissariat du Canada à Dacca. Télécopieur: (613) 995-7689. Pour tout renseignement, joindre, au MinAffex, Mme Debbie Kennedy, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), au (613) 995-7689; télécopieur: (613) 996-9288.

de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie (IST) -- anciennement MEIR -- pour tout renseignement sur le Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) qui est conçu

pour aider financièrement les participants aux expositions commerciales; ou encore la Direction générale des produits forestiers de l'IST à Ottawa. Tél.: (613) 954-3037.

Macro-débouchés en micro-ordinateurs

(Suite de la première page.)

vendre leurs produits aux particuliers et au gouvernement plus facilement que jamais.

Les entreprises canadiennes doivent investir beaucoup de temps et d'argent pour mettre le pied dans la porte. Mais une fois parvenues, elles ont bien plus de chances de vendre leurs produits.

C'est donc le moment de parler au ministère des Affaires extérieures (MinAffex) des possibilités, même les plus petites, d'obtenir une part de ce merveilleux gâteau.

En participant à des conférences et à des foires commerciales, les Canadiens sont particulièrement bien placés pour réussir leur entrée sur le marché américain. Mais il leur faut d'abord étudier la meilleure façon de l'aborder et apprendre à connaître les produits les plus en demande.

Prenez le marché lucratif de la gestion des ressources en matière d'information (IRM), et notez les dates du 7 au 9 mars 1989 où aura lieu, à Washington, D.C., la Federal Office Systems Expo (FOSE).

Cet événement commercial, le plus important du genre, est axé sur le marché offert par le gouvernement américain. C'est pourquoi, FOSE attire environ 35 000 personnes par an, dont 37 %

représentent les agences fédérales (64 % pour les civils, et 36 % pour les militaires), et 9 % travaillent pour les agences des Etats et des municipalités. Parmi les visiteurs du secteur privé, 26 % sont des acheteurs travaillant pour des entreprises, 17 % représentent des utilisateurs paragouvernementaux (par exemple, en médecine et dans l'enseignement), et 11 % des intégrateurs et des revendeurs de systèmes. Mais tous ont de grandes responsabilités en matière d'achat.

Axée sur le marché des micro-ordinateurs, FOSE a donné des résultats exceptionnels et justifie largement les frais d'admission, en particulier pour les entreprises canadiennes qui veulent pénétrer le marché américain. En outre, l'exposition n'est pas réservée aux fabricants de haute technologie ni aux grosses entreprises.

Qui plus est, le MinAffex parraine régulièrement la participation d'entreprises canadiennes aux foires et aux conférences des Etats-Unis. Dans le domaine IRM, le tout dernier événement était la Federal Computer Conference (FCC), à Washington, D.C., en octobre dernier.

La FCC, qui en est à sa troisième année, est la plus importante exposition commerciale conçue pour les services fédéraux qui utilisent les mini et micro-ordinateurs. Lors de cette conférence figuraient, parmi les 400 exposants, 19 entreprises canadiennes dont le chiffre de vente global a été évalué entre 2,4 millions pour une année, et à 10,6 millions pour une période de trois ans. On comptait environ 29 600 visiteurs.

A la prochaine exposition FOSE, le pavillon canadien, au Centre des conventions de Washington, sera occupé par 10 entreprises. Les espaces prévus seront probablement vite loués; donc, hâtez-vous d'y assurer votre présence.

Renseignements: M. Greg Goldhawk, au MinAffex, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux Etats-Unis (UTW), au (613) 991-9482. Télécopieur: 053-3745. Télécopieur: 996-9103.

Direction Bermudes

Hamilton -- On accepte encore les demandes pour la Foire commerciale canadienne prévue aux Bermudes, du 17 au 19 avril 1989.

Cette foire est axée sur le tourisme et sur les affaires, qui offrent d'excellents débouchés dans les domaines des denrées alimentaires, matériels de construction, logiciels, fournitures de bureau et des biens de consommation.

Joindre, au MinAffex, M. Paul Schutte, Direction de l'expansion du commerce en Amérique latine et dans les Antilles (LSTF), au (613) 996-5358; télécopieur: (613) 996-9510.

Un salon électrisant attend les exposants

Sidney -- Tout le monde est en train de se brancher sur les antipodes, où aura lieu la première exposition australienne des industries de l'électricité et de l'électronique.

Cet événement -- Elenex Australia 89 -- qui est prévu du 14 au 17 mars au Centre des congrès et des expositions de Sidney, promet de nous éclairer, puisqu'il sera consacré à tous les aspects des industries de l'électronique et de l'électricité, de la production de courant aux systèmes électroniques les plus perfectionnés.

En outre, on prévoit que cette exposition créera des possibilités illimitées, en particulier pour les entreprises canadiennes.

En Australie, comme au Canada, l'électricité relève des Etats (ou provinces). Pour 1986-1987, la capacité installée se chiffrait à 34 610 MW, d'où l'existence d'un marché de biens et de services plus vaste que le Québec ou l'Ontario.

Pour les exportateurs canadiens, les débouchés sont comparables à ceux du Canada, puisque les besoins des deux pays sont semblables et que la facilité des transactions commerciales leur per-

met d'exporter sans difficulté.

Les dépenses prévues pour de nouvelles installations électriques s'élèvent à 10 milliards de dollars (en chiffres de 1987). Les domaines visés à court terme comprennent le rendement énergétique, l'élargissement du réseau, l'augmentation des raccordements entre les services électriques des divers Etats; la prolongation de la durée des centrales actuelles; et, enfin, l'amélioration du secteur recherche et développement.

Même si le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) ne parraine pas la participation canadienne, Elenex bénéficie d'une approbation spéciale de la Australian Electrical and Electronic Manufacturers Association). D'où la nécessité d'une étroite collaboration avec cette association pour que le concept de l'exposition reflète fidèlement les intérêts et les exigences de l'industrie.

Pour tout renseignement, communiquer avec l'agent canadien d'Elenex: UNILINK, 50 Weybright Ct., Agincourt (Ont.) M1S 5A8, Tél.: (416) 291-6359. Télécopieur: 06-968027. Télécopieur: (416) 291-0025.

Le Canada sera bien au rendez-vous d'EXPO 92

Séville -- Pays hôte de réputation internationale, le Canada peut-il négliger une invitation à un événement d'importance internationale, surtout si sa présence doit le mettre en contact avec plus de 30 millions de personnes venues du monde entier?

La réponse voulue se trouve dans la décision du Canada (annoncée récemment par le secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, et par le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie) de participer à EXPO 92, prévue à Séville, en Espagne.

Inscrite comme exposition universelle par le Bureau international des expositions (comme EXPO 67 de Montréal), EXPO 92 sera la première manifestation de ce genre depuis EXPO 70 d'Osaka, au Japon. En outre, ce sera la première exposition mondiale en Europe depuis 1958.

Événement exceptionnel, EXPO 92, prévue du 20 avril au 12 octobre 1992, coïncide également avec les Jeux Olympiques d'été de Barcelone,

avec l'inauguration du marché européen unique, et avec le 500e anniversaire du voyage de Christophe Colomb en Amérique.

Notre pays, qui a laissé le souvenir d'un hôte magnifique lors d'EXPO 67 à Montréal et d'EXPO 86 à Vancouver, s'est acquis une excellente réputation à l'égard des expositions mondiales, sans parler des éloges qui lui sont parvenus du monde entier pour sa contribution à d'autres événements semblables à l'étranger.

En annonçant notre participation, M. Clark a déclaré : « Comme EXPO 92 rassemblera plus de 80 pays dans un esprit de paix et de coopération, le Canada se réjouit d'y participer. »

Quant à M. Crosbie, il envisage notre participation dans une perspective commerciale : « EXPO 92, a-t-il déclaré, sera une excellente occasion de rehausser l'image du Canada en Europe au moment où le marché unique européen devient réa-

lité. » (L'année 1992 marquera la constitution définitive d'un marché unique pour les 12 Etats membres de la Communauté européenne (C.E.), ce qui devrait entraîner la suppression de toutes les barrières intérieures à la libre circulation des marchandises, personnes, capitaux et services).

Second marché du Canada après les Etats-Unis, la C.E. est pour nous un partenaire économique et commercial de premier plan.

Par son thème, « L'ère des découvertes », l'exposition veut mettre en lumière les découvertes réalisées dans tous les domaines de l'activité humaine, celles d'hier, d'aujourd'hui et de demain.

En mettant l'accent sur l'innovation et la technologie, le Canada pourra démontrer ses compétences dans une variété de secteurs, de la biotechnologie aux recherches sur les eaux glaciales.

La participation du Canada à EXPO 92 relève du ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Communiquer, au MinAffex, avec M. Jean-Pierre Ollivier, Direction des expositions internationales (BTE), au (613) 996-2223.

Salon de l'investissement d'Algérie

Paris -- Voulez-vous profiter du nouveau climat économique en Algérie?

Si oui, rendez-vous au Forum des nouvelles opportunités d'investissement en Algérie!

Il s'agit de la plus importante réunion commerciale internationale de l'Algérie prévue pour 1989: elle aura lieu, comme il convient, au Palais des congrès de Paris (France).

Organisées par l'Entreprise nationale d'édition de revues d'information et de magazines spécialisés (ENERIM), les quatre journées de cet événement débiteront le 5 avril 1989. Au nombre des autres parrains figure un certain nombre de ministères algériens, y compris ceux des Affaires étrangères, du Commerce, de l'Agriculture, de l'Energie, des Transports et de l'Industrie.

Le programme prévoit un grand nombre de colloques. Les deux premiers jours seront consacrés, entre autres, à l'établissement d'entreprises conjointes en Algérie, aux règlements et aux procédures, et à l'industrie et aux finances.

Tout au long de la quatrième journée, le 8 avril, les colloques seront axés sur les possibilités d'investissement, les entreprises conjointes et le financement de celles-ci.

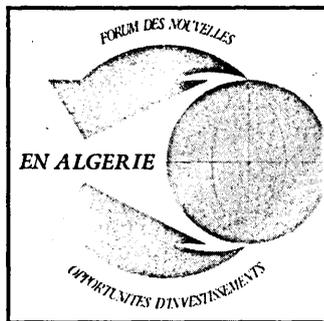
Les participants pourront entendre un certain nombre de porte-paroles éminents de l'industrie et des finances, qui donneront au débat un caractère professionnel. Un grand nombre d'ateliers techniques sont également prévus.

La nouvelle conjoncture économique qui prévaut en Algérie a fait surgir d'excellentes perspectives commerciales dans ce pays, et le bruit s'en répand de plus en plus.

En améliorant ses relations avec l'étranger et en s'ouvrant

d'avantage à la communication (deux initiatives pour lesquelles on attend beaucoup du Forum prévu en avril) l'Algérie aspire à créer et à consolider durablement des relations commerciales dont pourraient bénéficier tous les partenaires d'entreprises conjointes, car l'introduction et le transfert de technologies seront ainsi facilités.

Pour tout renseignement sur le Forum, ou sur les possibilités d'affaires dans ce pays, communiquer, au MinAffex, avec Mme Sylvie Gariépy, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), au (613) 990-8134. Ou avec l'ambassade du Canada à Alger. Téléx (code de destination 408) 66043. Indicatif: (66043 CANADDZ).



Foire des plus attrayantes

Munich -- La foire internationale des composants et des ensembles électroniques, n'a rien perdu de sa puissance d'attraction.

Organisée à Munich, du 8 au 12 novembre, Electronica 88 a attiré 110 000 visiteurs de 68 pays pour rencontrer 1 880 exposants, sans parler de 604 autres entreprises venues de 37 pays.

Toutes les variétés de produits et de services, dans les domaines de la microélectronique, de la macroélectronique et des méthodes d'assurance de la qualité, contribuaient à refléter l'évolution actuelle du marché.

On aura une idée de la demande en apprenant que 98,3 % des exposants ont fait état de résultats globalement positifs.

La présence de cette foule diverse de visiteurs a permis de nouer des contacts commerciaux à l'échelle internationale. On a noté, en particulier, un progrès sensible par rapport à Electronica 86. En effet, en 1988, le nombre de Japonais et d'Américains ayant participé à des discussions avec les exposants a augmenté de 7 % pour les premiers, et de 4 % pour les seconds.

D'autre part, le retard technologique de l'Europe devrait favoriser les entreprises conjointes, ainsi que les possibilités d'investissement pour les entreprises d'en dehors de l'Europe.

Selon les paroles de deux exposants canadiens, la participation à Electronica offre « une excellente idée de la concurrence et nous aide à conserver notre avance technique »; en outre, « elle nous permet d'être mieux informés sur les activités de nos concurrents américains en Europe et de mieux connaître nos points faibles ».

Les 13 participants canadiens ont réalisé sur place un chiffre de vente de 77 000 \$ et attendent plus de 15 millions de dollars des ventes prévues au cours des douze mois suivants.

Le dernier jour, 93 % des exposants avaient déjà décidé d'assister à Electronica 90, prévue du 6 au 10 novembre 1990 au Centre des foires commerciales de Munich.

Pour tout renseignement sur Electronica, communiquer, au MinAffex, avec M. Helmut Schroeter, Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie en Europe de l'Ouest, Foires et missions (RWTF), au (613) 996-4344

La grande 'bouffe' se prépare à Hong-Kong

Hong-Kong -- La rage des aliments-minute n'est plus l'apanage de l'Amérique du Nord. A Hong-Kong, par exemple, les chaînes spécialisées sont en train d'essaimer le paysage urbain.

Cette fureur des aliments-minute se combine, à Hong Kong, avec une expansion de l'industrie touristique : bonne nouvelle pour l'économie du territoire, mais vrai désastre pour son approvisionnement alimentaire.

Actuellement, l'approvisionnement, l'automatisation et les centres de transformation des aliments ne parviennent plus guère à calmer cette boulimie. Aussi, Hong-Kong se tourne de plus en plus vers les importations.

Par exemple, en 1987, les ventes d'aliments importés à Hong Kong ont atteint 4,3 milliards de dollars, soit 95 % de la consommation totale.

Devant une telle demande et un marché aussi

avide, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) a décidé d'installer un stand national à l'exposition HOFEX '89, du 24 au 27 mai, au nouveau Centre des congrès et des expositions de Hong-Kong.

La participation canadienne à HOFEX est une innovation suscitée non seulement par la demande locale, mais aussi par les succès antérieurs de cette foire. Deux ans seulement ont suffi à HOFEX pour s'imposer comme la principale exposition alimentaire de Hong-Kong et environs.

Les membres de l'industrie canadienne des services alimentaires sont invités à contribuer à notre stand national à HOFEX '89. Pour tout renseignement, communiquer, au MinAffex, avec Mme T. Brophy, Missions et foires commerciales, Direction de l'Asie et du Pacifique (PGTF), au (613) 995-8649; télex : 053-3745.

L'Afrique du Nord 'communique' ses besoins au Canada

(Suite de la première page.)

seignements précieux sur les appels d'offres éventuels des ministères tunisiens des Télécommunications et des Transports, et du Centre national de traitement de données.

Ces projets comprennent la transmission de données, les réseaux de téléphone rural, les émetteurs de TV, la gestion du spectre des ondes radio, la câblodistribution, les stations radar et la gestion des tours de contrôle du trafic aérien.

Après Tunis, la mission s'est rendue à Rabat, la capitale du Maroc, où les Journées techniques canadiennes ont reçu le même accueil enthousiaste de la part des secteurs public et privé.

Notons à ce propos la présence du ministre marocain des Postes et Télécommunications, M. Mohand Laenser; du ministre de la Planification, M. Rachidi El Rhazouani; et du directeur général de la Commission nationale des Postes et Télé-

communications, M. Ahmed Ahizoune.

Tous les rapports sont unanimes : le moment était très bien choisi pour les Journées canadiennes; car le Maroc s'appête à élargir et à moderniser ses services de télécommunication et de traitement de données. Etant donné que le climat politique et l'opinion publique sont actuellement très favorables au Canada, M. Laenser a promis de poursuivre plusieurs projets auxquels notre pays serait invité à participer.

Les représentants marocains du secteur privé se sont déclarés très impressionnés par la technologie et les compétences canadiennes. De son côté, les membres de notre mission sont maintenant convaincus que le Maroc est à la veille d'accomplir un grand bond technologique dans les télécommunications et le traitement de données.

A Alger, dernière étape de la mission, plus de

500 participants enthousiastes du gouvernement du milieu des affaires, des professions libérales et des universités (dont certains avaient fait plus de 600 km) ont assisté aux colloques canadiens.

D'après nos délégués commerciaux, des participants canadiens ont même conclu des accords de principe pour établir un bureau de liaison à Alger.

En matière de traitement de données, les meilleures perspectives offertes en Algérie portent sur l'enseignement et l'aide technique, et la vente de logiciels français convertibles en logiciels arabes.

Coparrainés par les ministères des Affaires extérieures (MinAffex) et des Télécommunications, les Journées techniques ont dépassé tous les espoirs dans chacun des trois pays visités.

Du côté canadien, l'événement a non seulement aidé nos entreprises à trouver des filons commerciaux dignes d'exploitation, mais il a aussi largement contribué à démontrer l'excellence de nos capacités et de nos compétences en matière de télécommunications et de traitement des données.

La mission canadienne, dirigée par M. René Guindon, directeur général au ministère des Communications, comprenait des représentants des sociétés suivantes : Bell Canada International, Montréal; DGB intégrateurs de systèmes Inc., Montréal; DTI Télécom Inc., Montréal; Le Groupe CGI Inc., Montréal; Harris Farinon Canada Inc., Dorval; LeBlanc & Royle Telcom Inc., Oakville; Northern Telecom Canada Ltd, Brampton; R.A.C.E. Technologies Inc., Vancouver; la Société d'études et de consultation du Canadien Pacifique Ltée, Montréal; SR Telecom Inc., Saint-Laurent; et Télémediatique, Montréal.

Pour tout renseignement sur les débouchés en Tunisie, au Maroc ou en Algérie, joindre, au MinAffex, la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT) : M. Jean Michel Demarçq (Tunisie et Maroc), au (613) 993-6593; ou Mme Sylvvy Gariépy (Algérie), au (613) 990-8134.

Une vitrine vaut plus de 10 millions



Un pas de géant -- Le p.d.g. de la Giant Foods, de Landover (Maryland), M. Israel Cohen (à dr.), reçoit des mains du conseiller (commercial) de l'ambassade du Canada à Washington, M. Brian Oak, une plaque pour ses « achats exceptionnels » de produits canadiens.

Parti à la recherche de vitrines réfrigérées de bonne qualité, un dirigeant américain du commerce d'alimentation au détail a trouvé son bonheur à Brantford (Ont.), au siège de l'entreprise Hussmann Store Equipment Limited.

Depuis plus de 80 ans, cette usine fabrique une série complète d'équipements de supermarché, y compris des vitrines d'exposition, des systèmes de réfrigération, des caisses automatiques et des rayonnages en acier.

Le modèle qui avait attiré l'attention, en 1987, de Giant Foods de Landover (Maryland) est la vitrine réfrigérée GCRC de Hussmann, à trois étages superposés.

Modifiées à la demande de Giant Foods, ces vitrines ont été installées dans plus de 40 magasins, aux termes d'un programme de modernisation massif de Giant Foods. En outre, 50 autres magasins ont déjà commandé ce genre de vitrines.

Jusqu'ici, les commandes passées par Giant Foods à Hussmann s'élèvent à 6 millions de dollars. Lorsque les 150 magasins de Giant seront équipés de ces vitrines, le total des ventes aura probablement atteint 10 millions de dollars.

Autre avantage : l'installation de ces vitrines dans les supermarchés de Giant Foods devrait amener d'autres contrats sur le marché américain.

D'un commun accord, des représentants de Hussmann Canada et du gouvernement canadien ont récemment offert à Giant Foods une plaque d'honneur en reconnaissance de son rôle

décisif dans la vente d'équipements canadiens d'excellente qualité.

Pour tout renseignement sur les débouchés commerciaux aux États-Unis, communiquer, au MinAffex, avec M. Michel Samson, Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux États-Unis (UTE), au (613) 991-9746.

L'Argentine libéralise

Les changements apportés par l'Argentine à ses politiques commerciales pourraient élargir la gamme de nos produits exportés vers ce pays.

En effet, dans le cadre d'un programme en deux étapes, dont plusieurs dispositions sont entrées en vigueur l'année dernière, le gouvernement argentin a réduit certaines barrières douanières et non douanières concernant les importations.

Le ministère de l'Economie de l'Argentine a décidé d'effacer environ 2 000 articles de sa liste de contrôle des importations, dite Annexe II; mais il reste encore 750 articles qui pourraient être éliminés par la suite.

Cette décision augmentera le nombre d'articles qui pourront être importés en Argentine; en outre, les ministères et les industries n'auront plus besoin d'une autorisation préalable d'importation.

Une autre initiative vise la réduction des droits de douane à 10 % pour les produits fabriqués en dehors de l'Argentine, et à 40 %, au maximum, pour les produits fabriqués dans le pays.

Il en résultera un accroissement des débouchés à l'exportation pour les fournisseurs canadiens. Les produits visés sont principalement les composants et les machines utilisés dans la fabrication des produits agricoles et forestiers; les appareils médicaux et les équipements de laboratoire; et, enfin, les médicaments et les produits jetables utilisés en médecine.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ces changements de politique commerciale, ou sur les débouchés en Argentine, communiquer, au MinAffex, avec M. T.A. Bearss, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), au (613) 995-8742.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom

Société ou organisme

Rue

Ville, province (territoire)

Code postal

Français Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais) :

Télex : 053-3745 (BTC). Indicatif : External Ott.

1-800-267-8376
(Région d'Ottawa : 993-6435)

ISSN 0823-3349

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef(i) : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteur : Don Wight, tél. : (613) 992-6252.

Tirage : 30 000 exemplaires.

Canada

Canadaexport



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 N° 3 LE 15 FÉVRIER 1989

Feu vert au permis de conduire 'libre' canado - américain

Bonnes nouvelles pour les conducteurs canadiens et américains de véhicules commerciaux ! En effet, dorénavant, un seul permis sera exigé des conducteurs de véhicules commerciaux pour traverser la frontière Canada - Etats-Unis. En annonçant le nouvel accord bilatéral, le Secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, a déclaré : « Cet accord illustre clairement que le Canada et les Etats-Unis peuvent collaborer fructueusement en vue de s'assurer des avantages mutuels. En l'occurrence, il signifie que les conducteurs canadiens pourront circuler aux Etats-Unis sans avoir à se procurer un permis américain, et que la même disposition s'applique aux conducteurs américains au Canada. » L'accord a été annoncé conjointement par M. Clark et par le ministre des Transports, M. Benoit

'L'accord favorisera les rapports entre le Canada et les Etats-Unis.'

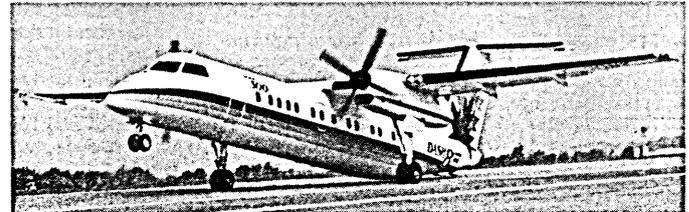
Bouchard. Ce dernier en a profité pour déclarer que l'accord « favorisera les rapports entre le Canada et les Etats-Unis dans le domaine des transports, dont l'importance est absolument essentielle à l'application de notre accord historique sur le libre-échange. » Depuis le 1er janvier 1987, les conducteurs opérant aux Etats-Unis n'avaient le droit de posséder qu'un seul permis commercial; tandis qu'au Canada, ces dispositions étaient en vigueur dans toutes les provinces depuis un certain temps. Afin d'appliquer le principe « un seul permis par conducteur » sans perturber les liens régissant les transports transfrontaliers, il fallait trouver un moyen de reconnaître la validité des permis délivrés dans d'autres juridictions. Commencées au cours de l'hiver 1987-1988, les discussions bilatérales se sont poursuivies pendant un an avant d'aboutir à un accord fondé (Voir page 6 : La route.)

La nouvelle technologie à votre portée

La technologie mondiale a pris rendez-vous au Canada pour mars prochain. En effet, INFOTECH 89 fera connaître aux gens d'affaires canadiens certaines technologies spécialisées appliquées dans le monde entier. Les gens d'affaires pourront ainsi améliorer leur productivité, et mieux faire face à la concurrence. Entre le 1er et le 9 mars, nos délégués commerciaux du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) affectés à 17 missions diplomatiques en Europe, aux Etats-Unis et dans la région de l'Asie et du Pacifique, visiteront 11 villes où ils auront des entretiens avec des cadres d'entreprise, afin de leur faire connaître les technologies étrangères qu'on n'utilise pas encore au Canada.

Nouvelle percée aérospatiale canadienne

Tout comme l'univers, les ambitions de notre industrie aérospatiale sont infinies. Depuis qu'elle a repris son essor, il y a cinq ans, l'industrie aérospatiale canadienne a doublé son chiffre de ventes, actuellement évalué à 5 milliards de dollars. En outre, si le Canada s'est propulsé au cinquième rang parmi les grands de cette industrie, c'est grâce aux efforts d'un certain nombre de sociétés bien connues, notamment Canadair, de Havilland Canada, Pratt et Whitney Canada, Bell Helicopter Textron, MBB Heli-copter Canada Ltd., CAE Electronics Ltd., Oerlikon Aerospace, et Canadian Astronautics Ltd.



Ça décolle -- L'un des chefs de file de l'industrie aérospatiale, de Havilland Canada construit bien des avions, dont ce Dash 8 Série 300.

Or, cette expansion impressionnante ne donne aucun signe d'essoufflement, d'autant plus qu'elle bénéficie d'une nouvelle conception des rapports entre le gouvernement et l'industrie, de la récente privatisation des grands fabricants canadiens de fuselages, des nouvelles perspectives ouvertes par l'Accord de libre-échange, et des promesses concernant un programme complet de modernisation exposé dans le récent Livre blanc sur l'avenir du programme de défense du Canada. Si la conjoncture nationale a contribué à l'expansion de notre industrie aérospatiale, on n'a cependant rien négligé pour hisser le Canada au rang des pays qui se distinguent dans ce domaine. Ainsi, notre stratégie comprend la participation au Programme des stations orbitales, et de nouveaux projets de collaboration avec d'autres grands fabricants d'équipements aérospatiaux, notamment en aviation commerciale. Le marché intérieur étant restreint, nos sociétés de construction aérospatiale se sont tournées vers ces marchés internationaux pour obtenir les capitaux nécessaires au maintien de leur expansion. Plus de 80 % de notre production sont destinés à l'exportation; et ce pourcentage n'est dépassé par aucun de nos concurrents.

D'autre part, la stratégie de notre industrie aérospatiale accorde beaucoup d'importance aux foires commerciales internationales, notamment aux grands salons de l'aéronautique de Farnborough et de Paris.

A l'occasion du 40^e anniversaire du Salon International de Farnborough, nos participants canadiens n'avaient jamais été aussi nombreux ni aussi remarquables. En 1986, cette biennale britannique, qui alterne avec le Salon de l'aéronautique et de l'espace de Paris, n'avait attiré que 18 participants canadiens. Or, en septembre dernier, 43 sociétés groupées sous les auspices de l'Association des industries aérospatiales du Canada figuraient parmi les 600 exposants à Farnborough. On y trouvait des fabricants de fuselages à ailes fixes, de moteurs d'avions, et des sociétés d'avionique et d'électronique, et d'usinage spécialisées.

En outre, il y avait 3 délégations provinciales comprenant 20 entreprises, sans compter 7 autres entreprises canadiennes qui exposaient à titre indépendant, ou en compagnie de leur société mère multinationale. Plusieurs participants bénéficiaient des programmes P.D.M.E. du ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Par rapport aux années précédentes, on a constaté une augmentation remarquable, non seulement de la participation canadienne, mais encore de notre chiffre de ventes. En huit jours, cette exposition a rapporté 130 millions de dollars de ven-

(Voir page 6 : Belle envolée.)

DANS CE NUMERO :

- Voici des appels d'offres Internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux 2
- Colloques et conférences pour mieux exporter 3
- Foires et missions à l'assaut des marchés de défense 5
- La haute technologie se 'défend' bien à cette conférence 6

Marchés mondiaux

Compétents et expérimentés, ces délégués sont tout désignés pour discuter certains sujets tels que l'identification des nouveaux produits et les sources de technologie, les problèmes techniques, les buts de l'amélioration de la production et les accords de licence applicables aux lignes de produits destinés à la fabrication au Canada.

Ces délégués renseigneront les gens d'affaires sur des technologies aussi variées que l'aquaculture, la biotechnologie, les communications, la robotique, ou les châssis de fenêtre.

La première démarche que s'impose aux entreprises désireuses de s'informer des nouvelles technologies employées dans leur domaine est de (Voir page 3 : Colloques.)

Débouchés à foison offerts à l'exportation

ANGLETERRE -- Une entreprise de textiles voudrait représenter des fabricants canadiens de filés synthétiques et naturels (coton, polyester-coton, polyester, rayonne filée, viscose et polyester-viscose, pour tous les états de fabrication et tous les types de finition). Communiquer avec : Subahu Shah, Export Manager, Head Office, Shah Textiles, 12 Cringle Drive, Cheadle, Stockport SK8 1JJ, Royaume-Uni. Tél. : 061-428 7617. Téléx : 925859 ELWOOD G, Attn. : K152. Télécopieur : 01-278 6954. Attn. K152. (Renseignements reçus le 5.I.1989.)

GRECE -- L'Administration du port du Pirée (OLP) a lancé un appel d'offres, clôturant le 20 mars, en vue d'acquiescer six autobus comportant un double siège de conducteur, et pouvant accueillir 100 personnes debout et 15 assises. Notre mission peut envoyer les documents de l'appel d'offres par messenger, contre virement de 55-60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Tél. : (Code de destination 60) 215584. Indicatif : (215584 DOM GR).

HONGRIE -- La Société de commerce extérieur hongroise AGROTEK a lancé un appel d'offres, clôturant le 17 mars, en vue d'acquiescer un grand nombre d'instruments de laboratoire très divers -- dont l'ensemble est évalué entre 4,2 et 4,4 millions de dollars -- au nom du nouveau Centre de biotechnologie agricole hongrois : centrifugeuses, compteurs, systèmes d'électrophorèse, chromatographes et spectrophotomètres, pièces de rechange et services techniques. Les soumissions peuvent porter sur un seul ou plusieurs des articles. On peut obtenir les documents nécessaires contre virement d'une somme non remboursable de 50 \$, payable au compte de l'AGROTEK (N 203-55-072), détenu à la Hungarian Foreign Trade Bank Ltd., Budapest. Communiquer avec : K. Petoehazi ou K. Fath, Direction de l'AGROTEK, H-1064, Budapest VI, Bajcsy-Zsilinszky ut 57. Tél. : 22-6703 ou 22-5651.

INDE -- Le « coeur pétrochimique » de l'Inde éprouve une grave pénurie de produits chimiques spéciaux; notamment de ceux qui servent à fabriquer des substances intermédiaires destinées aux teintures et aux produits chimiques. Ce marché offre des perspectives de plus en plus intéressantes aux sociétés canadiennes qui peuvent fournir des spécialités chimiques suivantes : aniline diméthyle NN, sulfate diéthyle; anhydride acétique; phénol; nitrobenzène; paranitrochlorobenzène; paranitrophénol; naphthalène (créosol); et hydrate d'hydrazine. L'industrie indienne voudrait aussi importer : mélamine, plastifiants (phalate dioctyle), résine de CPV, et polystyrène. Communiquer avec le consulat du Canada à Bombay. Tél. : 11-4253/11-4154 (OBBY IN). Télécopieur : (011-91-22) 202-3282. (Renseignements reçus le 1.II.1989.)

NIGERIA -- La Kaduna State Forest Management Project a lancé un appel d'offres cacheté, clôturant le 5 mars, concernant six catégories d'équipements. Catégorie A (caution de soumission, 24 000 \$ US) : divers articles, parmi lesquels 3 tracteurs à chenilles de 300 HP (220 kW), 1 rouleau oscillateur MA de 10 tonnes et 2 rateaux MA pouvant se fixer aux tracteurs à chenilles. Catégorie B (caution de soumission, 6 000 US) : divers articles parmi lesquels 7 tracteurs agricoles de 80 HP (60 kW) et 5 pulvérisateurs à disque décalé adaptables aux tracteurs. Catégorie C (caution de soumission, 9 000 \$ US) : divers articles parmi lesquels 5 camions à plateforme de 10 tonnes, 1 camion-citerne de 10 tonnes (9 000 LTS), et 1 remorqueur de chargeur bas (40 T). Catégorie D (caution de soumission, 1 000 \$ US) : 1 camion de livraison G.P. Catégorie E (caution de soumission, 300 \$ US) : 1 réseau de radiocommunication bilatérale à bande latérale unique (SSB) comprenant 5 stations de base ayant une portée de 1 000 km, et 2 stations mobiles ayant

une portée de 250 km). Catégorie F (caution de soumission, 5 000 \$ US) : 38 articles divers d'équipements d'atelier, dont des tours, des scies électriques et des grues d'atelier. On peut se procurer les documents par messenger, sur demande écrite et contre virement non remboursable de 250 \$ US, à l'adresse suivante : The Project Manager, Kaduna State Forest Management Project, No. 10 Jabi Road, P.M.B. 2318, Kaduna, Nigeria. Chaque catégorie complète ou toute combinaison de catégories complètes peut faire l'objet d'un appel d'offres, puisque les adjudications seront basées sur chaque catégorie. Les articles fabriqués au Nigeria bénéficieront d'un certain degré de préférence.

SENEGAL -- La Société nationale d'exploitation des eaux du Sénégal, (SONEES) cherche des entreprises capables de fournir et de poser une conduite en fonte de 800 mm de diamètre et de 7,4 km de long. Sont également requis les travaux conçus pour relier cette conduite entre l'usine de traitement des eaux et les réservoirs. Le projet sera financé par la Kreditanstalt für Wiederaufbau, no 84.65.619. Les documents de l'appel d'offres sont fournis par la Direction technique de la SONEES, route du Front de terre à Hahn, Dakar, contre virement de 125 000 F CFA payables à la SONEES. On peut également les obtenir de l'ingénieur-conseil Rhein-Rhur GMBH, Burwall 5, D-4600 Dortmund 1, Allemagne de l'Ouest, contre virement de 800 DM payables à Rhein-Rhur. Les soumissions doivent parvenir, au plus tard, le 14 mars, à la Direction générale de la SONEES, 97, av. A. Peytavin, B.P. 400, Dakar, Sénégal.

SENEGAL -- Le ministère de l'Équipement du Sénégal, Direction des travaux publics, a lancé un appel d'offres, clôturant le 20 mars, en vue d'un projet de construction d'une route de 158,5 km qui doit relier Dialakoto à Kedougou. Le projet sera financé par un certain nombre d'institutions, dont le Fonds de développement saoudien, le Fonds de l'OPEP et la Banque de développement islamique. On peut se procurer les documents de l'appel d'offres en s'adressant

à la Direction des études et de la programmation, B.P. 41, Dakar, Sénégal; ou à l'ambassade du Canada à Dakar; téléx : 632 (DOMCAN SG).

TCHÉCOSLOVAQUIE -- Une agence de commerce extérieur recherche des technologies et des équipements conçus pour fabriquer environ 30 articles différents, qui vont des entraînements pour disque souple, des imprimantes et des appareils de reprographie aux condensateurs, aux condensateurs, aux systèmes CAD/CAM et aux assiettes en verre et en céramique. Pour obtenir les documents de l'appel d'offres, s'adresser à : M. Jiri Polacek, responsable principal des achats, Polytechna Foreign Trade Corporation, Panska 9, 112 45 Prague 1, RSSC. Adresser également une copie de la correspondance, aux fins de suivi, à l'ambassade du Canada en Tchécoslovaquie, Mickiewiczova 6, 125 33 Prague 6, Tchécoslovaquie. Tél. : (code de destination 66) 121061 (DMCNC). (Renseignements reçus le 18.I.1989.)

ZIMBABWE -- La Banque mondiale a conclu un accord portant sur un prêt de 32,7 millions de dollars destiné au second projet d'autoroutes du Zimbabwe, qui vise principalement l'entretien et la reconstruction des routes. La présélection des entrepreneurs et des bureaux d'experts-conseils devrait être terminée vers septembre ou octobre. En outre, le ministère des Transports, à Harare, annoncera des appels d'offres visant la construction et les travaux d'experts-conseils destinés à 4 projets de construction routière, dont 2 sont prévus en 1989-1990, et 2 autres en 1990-1991. Les entreprises canadiennes possédant une expérience de la construction routière en Afrique, sont priées de fournir des renseignements sur leurs activités à : M. Rod Mitchell, Deputy Secretary (Engineering), The Ministry of Transport, P.O. Box 8109, Causeway, Harare.

NOTE : A moins d'avis contraire, les sociétés qui demandent de recevoir des documents d'appel d'offres seront facturées pour les frais d'achat et d'envoi de ces documents. A noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.

Projets de la Banque mondiale

L'ambassade du Canada à Washington a fait parvenir la liste suivante (pays par ordre alphabétique) des projets d'achats actuellement envisagés sous les auspices de la Banque mondiale (montant du prêt en dollars; l'agence d'exécution figure entre parenthèses). Les sociétés canadiennes pourront soumissionner tous les projets qui obtiendront l'aval en matière de financement de la Banque mondiale.

Philippines -- 1) Améliorer la qualité, favoriser l'égalité et accroître l'efficacité de l'enseignement. Prêt : 150 millions. (Department of Education, Culture and Sports, Rizal Bldg., University of Life, Meralco Ave., Pasig, Metro, Manille, Philippines. Tél. : 43145 EDPITAT PH). 2) Projet de distribution de l'énergie hydroélectrique à Manille, en vue d'améliorer le rendement technique des systèmes de transmission et de distribution, d'appuyer les améliorations visant les capacités financières de Meralcos. Prêt : 44 millions. (Philippines Meralco, Meralco Center, Metro Manila, Philippines. Tél. : 27546).

Sénégal -- Promotion d'un programme de changement concernant les politiques agricoles, en vue d'assurer l'exploitation plus durable des terrains à travers le pays, et l'application de plans d'utilisation des terrains en collaboration avec les associations de villages et les responsables du bétail. Prêt : 20 millions. (Ministères du Développement rural, de la Protection de la nature, et des Ressources animales).

Zambie -- Projet de crédit de redressement

pour appuyer des réformes de la politique économique et de l'administration conçues pour transformer les structures de l'économie. Ce projet devrait entraîner l'importation de biens et de services, principalement dans le domaine de la production. Prêt : 10 millions. (Banque de Zambie/ministère des Finances, P.O. Boîte 50268, Lusaka, Zambie. Tél. : 4221).

Zimbabwe -- Projet ferroviaire conçu pour améliorer les locomotives et le matériel ferroviaire, ainsi que la gestion des systèmes d'information de l'exploitation. Prêt : 20 millions (co-financement exigé). (National Railway of Zimbabwe) (NRZ), P.O. Box 596, Bulawayo, Zimbabwe. Tél. : 3173).

Les nouveaux clients devraient communiquer d'abord avec la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (tél. : 613-996-0705) ou avec le centre Info-Export (tél. sans frais : 1-800-267-8376; d'Ottawa : 993-6435).

Pour donner suite directement à ces projets, communiquer avec le délégué commercial du pays dont relève la région du projet en question (les numéros de téléx des délégués commerciaux sont disponibles auprès du centre Info-Export).

Pour tout renseignement sur les projets de la Banque mondiale, communiquer avec M. Richard Roy, agent de liaison canadien auprès de la Banque mondiale, 2450 Massachusetts Ave. N.W., Washington, D.C. 20008-2881. Tél. : (202) 483-5505. Tél. : 0089664 (DOMCAN A WASH). Télécopieur : (202) 293-2009.

Canadexport



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

VOL. 7 N° 3

LE 15 FÉVRIER 1989

Bulletin Accord de libre-échange

Le 25 janvier, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a annoncé une première liste de Canadiens qui feront partie des groupes binationaux chargés de régler les différends conformément au chapitre 18 de l'Accord de libre-échange (ALE).

Voici la liste des membres :

- Douglas Arthur, consultant en commerce, C.D. Arthur & Associates Inc., Ottawa;
- Peter Burn, consultant en commerce, Grey Clark, Shih Associates Ltd., Ottawa;
- Marie-Josée Drouin, directrice exécutive, l'Institut Hudson du Canada Inc., Montréal;
- James Grandy, homme d'affaires, ancien sous-ministre de l'Industrie et du Commerce, Ottawa;
- Robert Johnstone, directeur exécutif, Ontario Centre for International Business, ancien sous-ministre du Commerce extérieur, Toronto;
- James F. Kelleher, avocat en droit commercial, Aird & Berlis, ancien ministre du Commerce extérieur, Toronto;
- Peter Loughheed, associé, Bennett Jones, ancien premier ministre de l'Alberta, Calgary;
- Armand de Mestral, professeur de droit et directeur du Programme d'études supérieures, Droit du commerce international, Université McGill, Montréal;
- Gerald A. Regan, consultant en commerce et avocat, ancien premier ministre de la Nouvelle-Ecosse et ancien ministre du Commerce extérieur, Ottawa;
- Guy Saint-Pierre, président, Le Groupe SNC, et ancien ministre de l'Industrie et du Commerce, Montréal;
- Thomas Shoyama, professeur invité, Administration publique, Université de Victoria, ancien sous-ministre des Finances, et ancien conseiller en économie pour le gouvernement de la Saskatchewan, Victoria;
- Murray Smith, directeur, Programme d'économie internationale, Institut de recherches politiques, Ottawa;
- Frank Stone, principal chercheur associé, Institut de recherches politiques, Ottawa;
- Christopher Thomas, avocat en droit commercial, Ladner Downs, et professeur de droit commercial, Université de Colombie-Britannique, Vancouver;
- Rodrigue Tremblay, professeur d'économie, Université de Montréal, et ancien ministre de l'Industrie et du Commerce, Montréal

Aux termes du chapitre 18 de l'Accord de libre-échange, les groupes binationaux peuvent être constitués lorsque la Commission mixte du commerce canado-américain ne sera pas parvenue à résoudre les différends suscités par l'interprétation et l'application de l'Accord de libre-échange.

Composés de cinq membres, les groupes spéciaux sont autorisés à trancher toute question relative à l'Accord de libre-échange, excepté les différends en matière de droits anti-dumping et compensateurs, ou les litiges concernant des services financiers qui relèvent d'autres instances.

Le groupe spécial appliquera les règles de procédure modèles adoptées par les Parties, à moins que la Commission n'en décide autrement. La procédure garantira le droit des deux Parties à au moins une audience devant le groupe spécial, ainsi que la possibilité de soumettre des conclusions et des réfuta-

tions écrites.

A moins que les parties n'en conviennent autrement, le groupe spécial remettra aux parties, dans un délai de trois mois à compter de la nomination de son président, un rapport initial contenant ses conclusions et, le cas échéant, ses recommandations visant le règlement du différend.

Les décisions des groupes spéciaux ne sont pas obligatoires. Si l'une des parties ne met pas à exécution la décision du groupe spécial d'arbitrage, l'autre partie sera en droit de suspendre l'application d'avantages équivalents, jusqu'à ce qu'on soit parvenu à un accord. Si la Commission accepte l'arbitrage, les décisions seront obligatoires. En outre, en cas de différend suscité par une mesure de sauvegarde prévue au chapitre 11 de l'Accord de libre-échange, la décision du groupe spécial sera considérée comme obligatoire.

Le Canada a déjà entrepris des mesures, aux termes du chapitre 18, en demandant des consultations au sujet du commerce du contreplaqué et de la laine. Cette démarche gouvernementale vient du fait que les Etats-Unis n'ont pas donné suite aux réductions tarifaires prévues pour le bois tendre, le contreplaqué et pour certains types de panneaux de bois connexes.

En annonçant la décision du gouvernement, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a fait la déclaration suivante : « Le gouvernement canadien considère que la décision des Etats-Unis de retarder les réductions tarifaires convenues sur les contreplaqués, les panneaux de copeaux, les panneaux de copeaux étroits alignés et les panneaux de particules, est contraire aux obligations de ce pays en vertu de l'Accord. »

D'autre part, le Canada cherche également à entreprendre des consultations avec les Etats-Unis sur la définition de la laine aux fins de l'application des contingents tarifaires sur les textiles et les articles textiles établis en vertu de l'Accord. Actuellement, les contingents tarifaires limitent les quantités de textiles et de vêtements canadiens et américains fabriqués à partir de fils et de tissus de pays tiers qui sont admissibles aux préférences tarifaires de l'Accord.

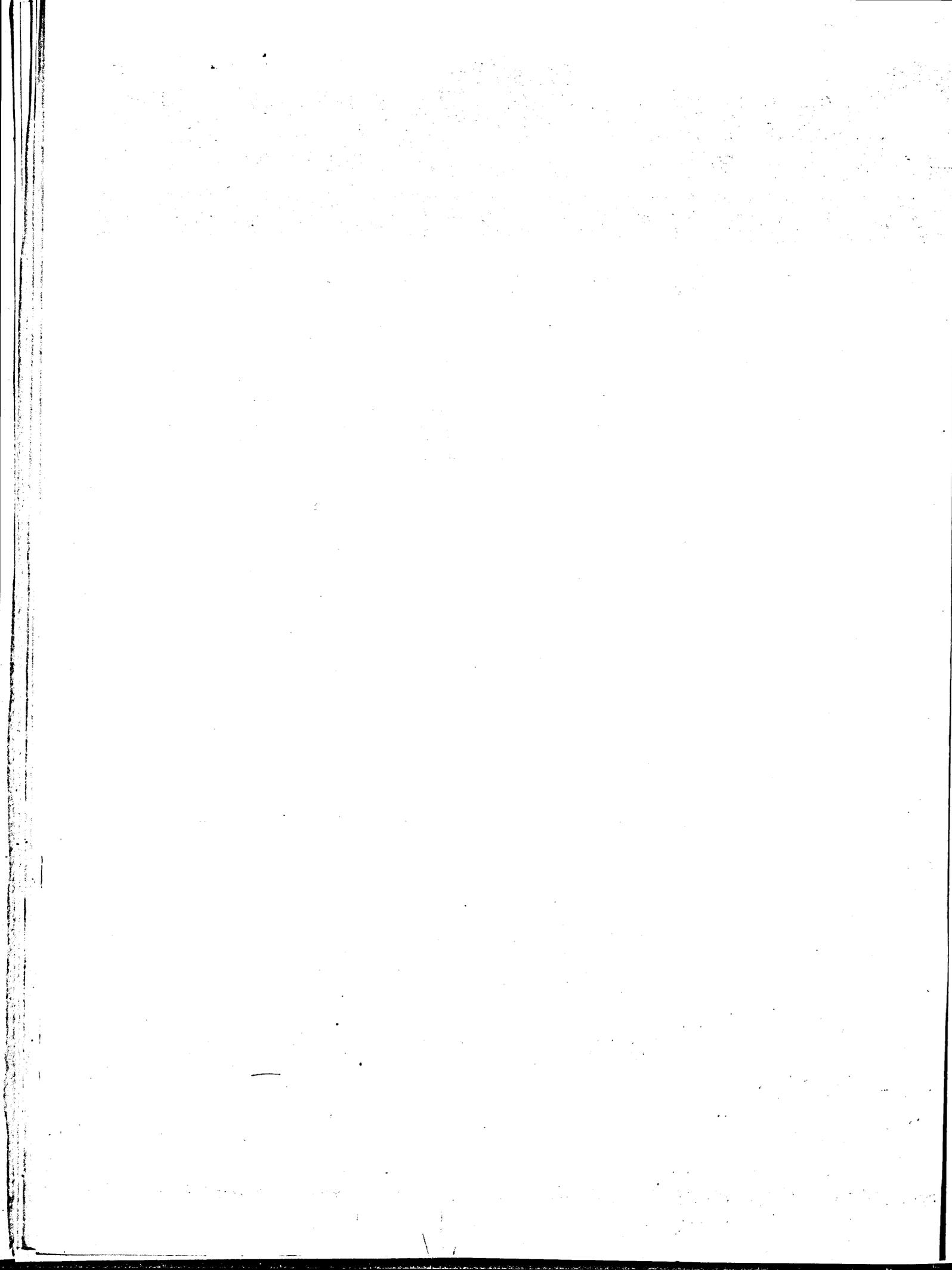
Si, dans un délai de trente jours, de telles consultations n'ont pas permis de résoudre le différend, le Canada peut renvoyer l'affaire à la Commission mixte du commerce canado-américain. S'il n'y a toujours pas de règlement du différend dans un nouveau délai de trente jours, le Canada peut demander l'établissement d'un groupe spécial d'experts qui rendra un jugement objectif et indépendant.

M. Crosbie a souligné que les consultations « démontrent l'intention du gouvernement d'exercer vigoureusement ses droits en vertu de l'Accord afin de défendre les intérêts commerciaux du Canada sur le marché américain. »

En outre, le Ministre a également annoncé la nomination de Mme Ellen Beall au poste de secrétaire de la section canadienne du Secrétariat binational établi en vertu de l'Accord de libre-échange canado-américain.

Le Secrétariat binational, qui possède des bureaux à Ottawa et à Washington (D.C.), est une institution permanente établi dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ses bureaux sont gérés par le secrétaire canadien et par le secrétaire américain; ils sont chargés d'apporter un soutien administratif aux groupes spéciaux prévus par l'Accord de libre-échange pour régler les différends.

Le Secrétariat servira de bureau d'enregistrement à l'égard des procédures d'examen appliquées par les groupes spéciaux. Toutes les demandes d'examen et d'autres consultations prévues par les chapitres 18 et 19 de l'Accord devront être soumises au Secrétariat.



e
c
C
e
l
t
o
n
l
n
c
a
f
s
n
v
c
d
d
t
p
M
d
d
tr
d
G
d
d
d
ig
m
m
p
di
/

C
eu
fe
/

ta
Et
m
re
ve
de
/

ne
ca
an
fa
sy
C
ini
au
les
Br
à
d'i

Colloques techniques pour mieux exporter

(Suite de la première page.)

s'inscrire en vue de participer aux prochaines séances d'INFOTECH 89.

Si vous songez à importer de nouvelles technologies pour améliorer la productivité de votre entreprise et votre rang parmi vos concurrents, inscrivez-vous dès maintenant aux prochaines séances d'INFOTECH 89. Les premiers inscrits seront les premiers servis quant au choix de dates.

La tournée d'INFOTECH 89 représente le clou du Programme d'apport technologique (PAT) du MinAffex, une méthode originale conçue pour aider les entreprises canadiennes à vaincre la concurrence intérieure et extérieure.

Les chiffres tirés d'une enquête sur le PAT sont très éloquentes : 77 % des entreprises étudiées, qui ont reçu des fonds du PAT ou des services de la mission, se sont déclarées satisfaites. En particulier, sur les 79 entreprises bénéficiaires mentionnées par l'enquête, 6 % ont rapporté une hausse immédiate de 14 millions de dollars pour leur chiffre de vente; et 17 % prévoient, d'ici un à quatre ans, des augmentations dont le total brut devrait atteindre 37 millions de dollars.

Pour s'inscrire à INFOTECH 89, voici les dates, les centres, les heures et les numéros de téléphone : 1er mars - Vancouver, Westin Bayshore, 13h-17h, tél. : (604) 666-7036; 2 mars - Calgary, Glenmore Inn, 13h-17h, (403) 297-2600; 2 mars - Edmonton, Ramada Renaissance, 13h-16h, (403) 450-5221; 3 mars - Saskatoon, Saskatoon Inn, 14h-17h, (306) 933-5957; 3 mars - Winnipeg, Westin, 13h-17h, (204) 945-6132; 6 mars - Toronto, Skyline, Toronto Airport, 13h-17h, (416) 296-8932; 7 mars - Montréal, Le Reine Elizabeth, 13h-16h, (514) 283-8231; 8 mars - Halifax, The Nova Scotian, 13h-16h, (902) 424-3138; 8 mars - Moncton, Hôtel Beauséjour, 13h-16h, (506) 452-3831; 9 mars - St. John's, The Battery, 13h-16h, (709) 772-5228; 9 mars - Charlottetown, Prince Edward Hotel, 14h-16h, tél. : (902) 566-7641.

A la fine 'pointe' de la... technologie

Les prétendants spécialisés dans la haute technologie qui veulent s'initier aux rites de la séduction internationale pourront assister à la Conférence annuelle baptisée « Courtiser le futur », qui est organisée par l'Association canadienne de technologie de pointe (A.C.T.P.).

La conférence, qui aura lieu à Montréal les 24 et 25 avril, sera consacrée aux méthodes d'organisation commerciale des entreprises hautement spécialisées au sein de l'économie mondiale.

Le générique de cette conférence comprendra 60 orateurs renommés. En particulier, des industriels connus, tels que MM. Delbert Yocam, président d'Apple Pacific; Michael Cowpland, président de Corel Systems Corporation; Marc Everall, sous-ministre adjoint, Énergie, Mines et Ressources; et R.J. McCullough, président de Spar Aerospace, dirigeront les débats sur des questions essentielles, notamment : l'évolution du marché dans certains secteurs de pointe (domaine aérospatial, énergie, défense, biotechnologie, etc.), les accords de partenariat et le programme spatial des États-Unis.

Les points forts du programme seront constitués par plusieurs discours particulièrement attendus, notamment sur : « Europe 1992: l'envers du libre-échange » et « Le libre échange et les affaires ».

Tout sur le contrôle des exportations

Etre au courant du nouveau Système de contrôle des exportations du Canada peut vraiment vous aider à réduire vos coûts.

Afin de signaler aux exportateurs canadiens les dispositions à venir qui comprennent : une version entièrement modifiée -- pour la première fois depuis quinze ans -- de la Liste des marchandises d'exportation contrôlée (LEC), une version modifiée de la Liste des pays visés (LPV), et la création de nouvelles Licences générales d'exportation, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) et l'Association des exportateurs canadiens (A.E.C.) ont coparrainé une série de colloques prévus en mars dans tout le Canada.

Les modifications apportées à la Liste des marchandises d'exportation contrôlée découlent directement des grands changements technologiques et reflètent la modernisation des articles industriels ou des produits à double usage.

La nouvelle liste est axée sur les contrôles à l'exportation des marchandises et des technologies dont la vente doit tenir compte des préoccupations stratégiques du Canada et de ses intérêts en matière de sécurité, mais elle élimine les contrôles jusqu'ici imposés à de nombreux articles qui ne nous préoccupent plus aujourd'hui. La nouvelle LEC aura simplement pour effet de réduire le nombre des demandes de permis d'exportation exigés des exportateurs canadiens. Lors de ces colloques, l'A.E.C. distribuera gratuitement un guide complet et détaillé.

Le programme se répartira ainsi : le matin sera consacré aux discussions concernant les sujets traités, et l'après-midi aux entretiens avec des agents importants de la Direction du contrôle des exportations (MinAffex).

Les colloques seront très profitables à toute personne oeuvrant en exportation désireuse de connaître les produits qu'elle peut ou ne peut pas exporter : directeurs de commercialisation, courtiers en douane, spécialistes traitant avec les entreprises de technologie de pointe ou des organismes chargés du contrôle des exportations, décideurs responsables des exportations de tech-

En outre, les spécialistes auront toute latitude pour répondre aux questions concernant les entreprises conjointes, la recherche patronnée par l'Etat, le capital d'entreprise, la législation concernant la haute technologie, et enfin, les fusions et les achats de sociétés.

D'autre part, les chefs d'entreprise pourront rencontrer des cadres supérieurs et des conseillers canadiens en investissement, afin de mieux se préparer pour répondre aux défis futurs.

Pour obtenir tous les détails sur la conférence de l'A.C.T.P., communiquer avec M. Marc Brazeau, A.C.T.P., 275, rue Slater, bureau 803, Ottawa (Ont.) K1P 5H9. Tél. : (613) 236-6550. Télécopieur : (613) 236-8189.

Le Brésil va faire l'objet de colloques

Les possibilités offertes aux Canadiens en matière d'investissements et d'entreprises conjointes au Brésil, ainsi que les échanges bilatéraux entre nos deux pays, seront au centre des discussions prévues au cours des colloques d'une journée qui auront lieu au début de mars.

Ces colloques sont parrainés par la Chambre de commerce Brésil-Canada, avec l'appui du ministère des Affaires extérieures et de l'Agence

canadienne de développement international. Voici les dates et les endroits des colloques : le 6 mars, à Montréal; le 8 mars, à Toronto; le 9 mars, à Calgary; et le 10 mars, à Vancouver.

Pour tout renseignements, communiquer avec la Chambre de commerce Brésil-Canada, 100 Adelaide St. West, Suite 910, Toronto M5H 1S3. Tél. : (416) 364-4634. Télécopieur : (416) 364-4638.

Un colloque d'une journée intitulé Comment rentabiliser les foires commerciales, aura lieu le 2 mars 1989 à New Westminster (C.-B.). Pour s'y inscrire ou pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec M. Richard Stephenson, délégué commercial, International Trade Center, Vancouver. Tél. : (604) 666-1443.

Les fabricants et les transformateurs de l'Alberta et de la Colombie-Britannique auront l'occasion, le mois prochain, de découvrir comment les maisons de commerce peuvent les aider à augmenter leurs exportations.

Profiter des foires

Les représentants de plusieurs maisons de commerce expliqueront comment ils travaillent avec des fournisseurs pour les aider à exporter leurs marchandises. L'après-midi, les participants pourront s'entretenir avec des représentants du gouvernement et de maisons de commerce.

Parrainés par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), les gouvernements provinciaux et le Conseil des maisons de commerce canadiennes, les colloques auront lieu comme suit: le 6 mars - Vancouver, Hôtel Quatre Saisons; le 7 mars - Victoria, Victoria Conference Centre; le 8 mars - Kamloops, Stockman's Motor Inn; et le 10 mars - Edmonton, Hilton International.

Commerce-maison

Le coût de participation aux colloques est de 75 \$ (50 \$ à Kamloops). Pour tout renseignement ou pour s'inscrire, communiquer avec Mme Sandra Matthews, Conseil des maisons de commerce canadiennes, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa K1P 6B9. Tél. : (613) 238-8888. Télécopieur : (613) 563-9218. Téléx : 053-4888.

Un colloque d'une journée intitulé Comment rentabiliser les foires commerciales, aura lieu le 2 mars 1989 à New Westminster (C.-B.). Pour s'y inscrire ou pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec M. Richard Stephenson, délégué commercial, International Trade Center, Vancouver. Tél. : (604) 666-1443.

Les fabricants et les transformateurs de l'Alberta et de la Colombie-Britannique auront l'occasion, le mois prochain, de découvrir comment les maisons de commerce peuvent les aider à augmenter leurs exportations.

Les représentants de plusieurs maisons de commerce expliqueront comment ils travaillent avec des fournisseurs pour les aider à exporter leurs marchandises. L'après-midi, les participants pourront s'entretenir avec des représentants du gouvernement et de maisons de commerce.

Parrainés par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), les gouvernements provinciaux et le Conseil des maisons de commerce canadiennes, les colloques auront lieu comme suit: le 6 mars - Vancouver, Hôtel Quatre Saisons; le 7 mars - Victoria, Victoria Conference Centre; le 8 mars - Kamloops, Stockman's Motor Inn; et le 10 mars - Edmonton, Hilton International.

Le coût de participation aux colloques est de 75 \$ (50 \$ à Kamloops). Pour tout renseignement ou pour s'inscrire, communiquer avec Mme Sandra Matthews, Conseil des maisons de commerce canadiennes, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa K1P 6B9. Tél. : (613) 238-8888. Télécopieur : (613) 563-9218. Téléx : 053-4888.

Le Brésil va faire l'objet de colloques

Les possibilités offertes aux Canadiens en matière d'investissements et d'entreprises conjointes au Brésil, ainsi que les échanges bilatéraux entre nos deux pays, seront au centre des discussions prévues au cours des colloques d'une journée qui auront lieu au début de mars.

Ces colloques sont parrainés par la Chambre de commerce Brésil-Canada, avec l'appui du ministère des Affaires extérieures et de l'Agence

Japon

La culture pour renforcer les liens commerciaux

Yokohama -- « Vancouver, Colombie-Britannique -- la porte d'entrée du Canada. »

Tel est le thème choisi pour le Pavillon de Vancouver à l'occasion de l'exposition YES 89.

Conçue pour commémorer la ville japonaise de Yokohama, dont on fêtera cette année le 130^e anniversaire de son port et le centenaire de sa municipalité, YES 89 est également conçue pour améliorer les relations commerciales et culturelles entre le Canada et le Japon.

Ville soeur de Vancouver, Yokohama est la deuxième ville du Japon. Or, ce pays est le deuxième marché du Canada par son importance et le premier par son dynamisme. C'est pourquoi le gouvernement fédéral, les provinces et le secteur privé ont décidé de s'unir pour assurer la participation du Canada à YES 89.

Le programme canadien de cet événement, qui durera du 25 mars au 1er octobre, comprend une grande variété d'activités commerciales et culturelles. Mentionnons principalement le Centre canadien du commerce, des missions commerciales, un service d'information sur les possibilités d'études au Canada, un projet de promotion touristique, une exposition d'art autochtone, un festival du film, une exposition des oeuvres d'Emily Carr, et un défilé de mode consacré aux talents de nos plus grands couturiers.

Le Pavillon de Vancouver illustrera le thème choisi pour YES 89 -- « L'Espace et les enfants » -- à l'aide d'images et de présentations conçues pour mettre en lumière la beauté et la diversité

France

Livre de recettes pour exporter du poisson

Paris -- Les exportateurs canadiens qui voudraient savoir ce qui se mijote dans le monde international du commerce des aliments peuvent se procurer la recette en assistant au Salon International de l'alimentation (SIAL).

C'est ce qu'ont découvert un certain nombre d'entreprises canadiennes à Paris, du 17 au 21 octobre, en participant à la deuxième, en importance, des foires mondiales de l'alimentation.

Telle est, d'autre part, l'essentiel du rapport sur SIAL 88, rédigé en anglais et en français par la Direction des pêches et des produits de la pêche, au ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

A SIAL 88, les sociétés canadiennes ont fait état de ventes sur place évaluées à 10 millions de dollars. Quant aux ventes de suivi, elles devraient atteindre 44 millions.

Cependant, d'après le rapport, d'autres raisons devraient pousser les Canadiens à participer à cet événement, notamment : l'occasion offerte de s'informer des conditions du marché.

Le rapport souligne également certains aspects du commerce des produits de la pêche, par exemple : l'exportation vers l'Europe de l'Ouest, en 1987, de poissons et de produits de la pêche canadiens pour une valeur de 433 millions de dollars. On y apprend aussi que SIAL 88 a permis au Canada de présenter au marché européen un certain nombre de nouveaux produits, dont le saumon de l'Atlantique d'élevage, le homard emballé sur commande et les crustacés sous vide.

Pour obtenir le rapport, communiquer, au MinAffex, avec M. D. Shortall, Direction des pêches et des produits de la pêche (TAF), au (613) 995-1713.

exceptionnelles de Vancouver et du Canada.

Dès qu'ils auront franchi les Arches de Vancouver, devant le Pavillon du Canada, les visiteurs seront mis en contact avec nos richesses naturelles et culturelles, grâce à des vidéos animés, des créations artisanales et autres présentations. Ils pourront également contempler une maquette en couleur de la ville de Vancouver.

Installée bien en vue à l'exposition consacrée à Vancouver, une boutique de souvenirs représentera la seule contribution du Canada à YES 89. On y trouvera toute une série d'articles de Vancouver et de toutes les régions du Canada.

La Vancouver Gallery offre aux fournisseurs d'articles canadiens de qualité, emballés avec goût et vendus à des prix intéressants (autour de 5 ou 6 \$, prix de gros), l'occasion de tester l'accueil de leurs produits auprès des Japonais.

La Vancouver Yokohama Sister City Society, l'organisme chargé de coordonner les commandes d'expédition pour la Vancouver Gallery, ac-

Tchécoslovaquie

Un contrat décroché et bien mérité

Brno -- Le Canada a participé en septembre à la Foire technologique internationale de Brno.

Lors de cette foire tchécoslovaque consacrée aux usines et aux machines industrielles, le Canada a organisé trois mini-réceptions auxquelles ont assisté plus de 280 personnes, mais de premier plan seulement, afin que nos délégués commerciaux puissent rencontrer chaque invité.

Le personnel de l'ambassade du Canada à Prague a rencontré les représentants de plus 120 organismes publics et privés venus visiter la Foire. On a également distribué des documents au profit de plus de 40 entreprises canadiennes.

Pour les responsables canadiens, le clou de l'événement a été la signature, par Kockums CanCar of Canada, d'un gros contrat pour la fourniture d'équipements de sciage à la scierie Zdirec.

La signature du contrat a eu lieu sous les feux des caméras de TV et en présence de M. Frantisek Betlack, sous-directeur général de la Société de commerce extérieur Strojimport.

C'est au champagne qu'on a fêté ce contrat, fruit de cinq années de négociations. D'autre part, tout permet d'espérer qu'il en amènera bien d'autres à Kockums au cours des deux prochains plans quinquennaux de la Tchécoslovaquie.

Une fois le contrat signé, la participation du Canada à la Foire de Brno a consisté, par ailleurs, en des rencontres avec des représentants d'organisations tchécoslovaques, y compris des sociétés de commerce extérieur, des entreprises industrielles, des centres de recherche, et des organismes du gouvernement central.

L'idée d'entreprise conjointe a servi de dénominateur commun à pratiquement toutes les discussions, car ce procédé constitue, pour un grand nombre d'organisations tchécoslovaques, un moyen rapide d'obtenir des technologies et des capitaux étrangers.

En vertu de la Loi sur l'entreprise d'Etat, adoptée au début de cette année, un grand nombre de sociétés tchécoslovaques deviendront plus autonomes. C'est pourquoi les gestionnaires recherchent des méthodes d'expansion industrielle plus rapidement rentables que le système traditionnel des projets d'équipement financés par l'Etat et soumis à une planification centrale.

La Foire de Brno fera partie de nos souvenirs jusqu'à l'année prochaine; mais le Canada restera

cordera également un certain espace spécialement destiné aux produits lancés pour la première fois sur le marché japonais.

En outre, cet organisme espère garnir tous les rayons de sa boutique de souvenirs avec des spécialités canadiennes : poissons, fruits de mer et viande, conserves de fruits et fruits secs, sirop d'érable et miel, revues illustrées, livres anglais pour enfants et pour adultes, et toutes sortes de souvenirs, par exemple : porte-clés et T-shirts, produits de beauté et savons, petits articles en cuir, bijoux en argent et en jade, et autres objets fabriqués par les Indiens (colliers, bijoux, totems et masques sculptés).

Pour obtenir d'autres renseignements sur YES '89, communiquer avec M. Michael Hillman, Vancouver-Yokohama Sister City Society, tél : (604) 683-8789; ou, au MinAffex, avec M. Dan Mrkich, Direction des programmes de l'Asie et du Pacifique (PGP), tél : (613) 995-8628.

dans les esprits comme un pays désireux d'élargir ses relations commerciales avec la Tchécoslovaquie. C'est pourquoi nos délégués commerciaux sont déjà en train de donner suite aux solides relations nouées à cette occasion et aux perspectives qu'elles ont ouvertes.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la Foire de Brno ou sur les possibilités commerciales en Tchécoslovaquie, communiquer, au MinAffex, avec Mme Renée Levcovitch, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), au (613) 992-1449.

Allemagne de l'Ouest

Pour mieux pénétrer les marchés du laser

Munich -- Le laser est en train de s'imposer dans tous les domaines : traitement des matériaux, mesures optiques, technologie des micro-ondes et médecine.

Tout en gravissant les plus hautes cimes de la technologie, le laser façonne un marché international très intéressant pour les exportateurs.

Les sociétés canadiennes qui espèrent prendre pied sur ce marché en expansion rapide devraient donc sérieusement envisager de participer à Laser 89, la neuvième conférence et foire internationale consacrées à ce domaine, du 5 au 9 juin, au Centre des foires de Munich.

A titre d'indication, entre 1985 et 1987, la participation a augmenté de 40 à 70 %, mais Laser 89 battra tous les records de popularité, puisque les exposants peuvent s'attendre à recevoir plus de 12 000 exposants venus de plus de 20 pays.

En associant dans le même événement la foire commerciale et le congrès international, Laser 89 fournira aux industriels et aux scientifiques un terrain de rencontre pour discuter les applications éventuelles de la technologie du laser.

Événement commercial le plus ancien et le plus réputé dans ce domaine, Laser pourrait aider les entreprises canadiennes à percer sur le marché européen. Pour y participer, communiquer avec l'agent canadien des organisateurs : UNILINK, 50 Weybridge Court, Unit 41, Agincourt, Ont. M1S 5A8; tél : (416) 291-6359; télex : 06-968027. Télécopieur : (416) 291-0025.

Algérie - Tunisie : percées québécoises

La recherche de filons commerciaux en Algérie et en Tunisie peut être très rentable.

Et même tellement rentable que les entreprises québécoises s'y adonnent chaque année.

Organisée par le Québec et par l'ambassade du Canada, une mission groupant huit entreprises canadiennes de cette province a passé cinq jours, en septembre dernier, dans chacun de ces pays où l'on a parlé ventes et signé des contrats.

Cette mission, jugée très réussie tant par les participants que les organisateurs, n'a pas seulement ouvert de larges perspectives commerciales à tous nos participants; elle a également débouché sur la signature de plusieurs contrats.

En Algérie, première étape du voyage, l'un des membres de la mission, la Société d'études et de consultation du Canadien Pacifique Ltée, a signé avec la SNTF un contrat sur l'étude de l'électrification d'une importante ligne de chemin de fer.

Parmi les autres participants canadiens qui se sont dits satisfaits de leur voyage en Algérie, on notera le Centre de distribution de médicaments vétérinaires (CDMV), qui a étudié les débouchés concernant la fourniture de médicaments; les Industries 3R Inc., qui entretient la possibilité d'une collaboration durable portant sur la fourniture de fibres d'amiante et sur une aide technique pour la fabrication de vêtements ignifuges; et Les Matériaux Blanchet, qui ont identifié des débouchés à l'exportation pour le bois d'oeuvre du Québec.

En Tunisie, la société Blanchet a signé un contrat de 2,1 millions de dollars portant sur la vente de 10 000 mètres cubes de bois d'oeuvre SPF au Groupement du Bois Tunisien.

D'autres membres de la mission canadienne ont découvert, en Tunisie, d'excellentes possibilités de transfert technologique liées à la vente d'équipements et de services techniques.

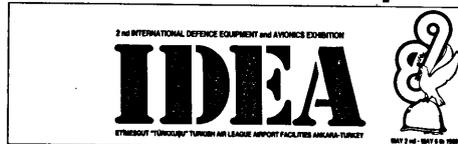
La pénétration du marché nord-africain peut exiger beaucoup de persévérance et de patience, mais la mission commerciale québécoise a amplement prouvé que le travail acharné porte fruit.

Voici la liste des entreprises québécoises qui ont participé à la mission: Alis Technologies Inc. (ordinateurs et logiciels franco-arabes); Agro-

Systèmes International (stockage et traitement des céréales); Centre de Distribution de Médicaments Vétérinaires (CDMV); Dynamic Sciences Ltd. (simulateurs de locomotive); Les Industries 3R (fibres et câbles d'amiante); Les Matériaux Blanchet (bois d'oeuvre); RPM Tech Inc. (souffleuses de sable, entretien des aéroports); et la Société d'études et de consultation du Canadien Pacifique Ltée.

Pour tout renseignement sur les débouchés en Algérie ou en Tunisie, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT): Mme Sylvie Gariépy (Algérie), tél.: (613) 990-8134; ou M. Jean Michel Demarq (Tunisie), tél.: (613) 993-6593.

Défense en Turquie



Ankara --Le Canada est en train d'inscrire un autre événement à son programme de foires commerciales internationales.

Il s'agit d'IDEA 89, la deuxième d'une série permanente de foires militaires biennuelles parrainées par le gouvernement turc.

IDEA 87 avait attiré plus de 90 000 visiteurs, parmi lesquels des membres de l'état-major des forces armées turques et des cadres supérieurs des industries de défense de la Turquie et des pays voisins du Moyen-Orient.

Si vous êtes une société canadienne spécialisée dans ce domaine, et si le marché turc vous intéresse, IDEA 89 sera pour vous une excellente base de départ. Cette exposition aura lieu du 2 au 6 mai, au terrain d'aviation Murted, à Ankara.

Pour tout renseignement sur la participation au stand canadien, communiquer immédiatement avec l'agent canadien de l'exposition, M. Chris Northrop, Defense Publications, 310 Dupont St., Toronto M5R 1V9. Tél.: (416) 968-7252. Téléx: 065-28085. Télécopieur: (416) 968-2377.

pièces d'équipements militaires.

La mission organisée en novembre comprenait des séances d'information par le personnel du consulat général sur les débouchés traditionnels et futurs liés à la coopération industrielle de défense entre le Canada et les Etats-Unis, sur le rôle des bureaux du consulat du Canada en matière de promotion commerciale, sur les programmes gouvernementaux d'aide à l'exportation et, plus généralement, sur l'accès aux débouchés.

Mais l'essentiel de la mission consistait à visiter un petit nombre d'usines de matériel de défense dans la région de Boston. On notera surtout les entretiens avec les représentants de Raytheon (la principale entreprise de Nouvelle-Angleterre dans ce domaine) qui pourrait en effet sous-traiter de nombreux contrats à nos petites entreprises.

Le programme comportait également une réception organisée par le consulat, ce qui a permis aux membres de la mission de rencontrer des représentants d'un grand nombre d'entreprises et d'agences de la région de Boston. Les locaux du consulat ont ainsi fourni un excellent terrain pour discuter et échanger des informations. En outre,

Suivez le guide des «coups de filet» sur les grands marchés

Avec un coup de pouce du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), les entreprises canadiennes qui exportent du poisson dans le monde entier pourraient avoir bientôt d'autres marchés à ravitailler.

La Direction des pêches du MinAffex a récemment publié un guide consacré aux nouveaux débouchés à l'exportation du poisson, qui ont été identifiés par nos missions diplomatiques à travers le monde.

Cet ouvrage présente une liste alphabétique des débouchés classés d'après les produits et les espèces, et selon les missions et les points de vente. Lorsqu'un débouché d'un intérêt particulier s'offre aux exportateurs, on les encourage à demander directement d'autres détails à l'un des ministères mentionnés ci-dessous. (*)

Toutes les entreprises inscrites dans le système WIN Export du MinAffex à titre d'exportateur de produits canadiens constitués et tirés du poisson recevront automatiquement un exemplaire du Guide. (Nos délégués commerciaux utilisent le système WIN Export pour accorder les sources canadiennes d'approvisionnement et de services avec les débouchés du monde entier.)

Les autres entreprises qui désirent obtenir un exemplaire gratuit du *Guide des débouchés à l'exportation du poisson et des produits dérivés* peuvent communiquer avec le centre Info-Export (1-800-267-8376).

Pour tout renseignement sur le Guide, communiquer, au MinAffex, avec M. R. Ablett, Direction des pêches, au (613) 996-3537.

(*) Communiquer avec la Direction géographique du MinAffex qui s'occupe de la région qui vous intéresse, ou avec la Direction des pêches, ou encore avec les Centres du commerce international du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie (anciennement ministère de l'Expansion industrielle régionale, ou MEIR).

Mission atlantique à «l'assaut» des Etats-Unis

Les 'capitaines' en poste au consulat général du Canada à Boston ont récemment lancé les 'joueurs' de nos provinces atlantiques contre les 'défenseurs' du marché de la Nouvelle-Angleterre.

Les 18 joueurs de l'équipe canadienne, dont certains se produisaient pour la première fois aux Etats-Unis, étaient dirigés conjointement par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), représenté par le consulat général, et par les gouvernements provinciaux de la Nouvelle-Ecosse, de Terre-Neuve et de l'Île-du-Prince-Édouard.

La stratégie des ministères était simple: aligner, dans ces provinces, de petites entreprises capables de se défendre, et les lancer sur le marché américain des matériels militaires, avec l'aide des fabricants d'équipements maritimes et de systèmes électroniques de la région de Boston.

Cette mission de trois jours faisait suite à une initiative de promotion semblable, entreprise il y a un an par le MinAffex. En effet, en février 1988, les représentants de 19 entreprises du Nouveau-Brunswick s'étaient rendus à Boston pour assister à des séances d'information organisées par d'importants entrepreneurs spécialisés dans les

on ne s'est pas contenté de nouer des contacts intéressants: une entreprise de Terre-Neuve a déjà rapporté des résultats concrets.

En effet, en décembre dernier, deux représentants de Raytheon, accompagnés de trois membres de Marconi Radar Systems du Royaume-Uni, ont rendu visite à la société NORDCO Ltd. de St. John's pour discuter des perspectives commerciales. Cette visite pourrait déboucher sur un accord tripartite.

Le but essentiel de la mission consacrée aux matériels de défense était de faire connaître à nos entreprises des provinces atlantiques le marché des matériels de défense de la Nouvelle-Angleterre. Aussi, après la visite Raytheon/Marconi, on peut bien dire: « Mission accomplie. »

Le MinAffex a l'intention de se lancer cette année dans une vaste gamme de nouvelles initiatives de promotion portant sur le marché américain de la défense. Pour savoir comment profiter de ce marché prometteur, communiquer, au MinAffex, avec M. Gregory Goldhawk, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux Etats-Unis, tél.: (613) 991-9482.

Canadair décolle dans le ciel chinois

Nées en 1978 d'une simple visite, les relations commerciales entre Canadair et la République populaire de Chine (R.P.C.) viennent de fêter leur dixième année.

En 1978, le président de Canadair s'était rendu en Chine dans le cadre d'une délégation canadienne composée de gens d'affaires éminents. Depuis, Canadair a signé avec la Xian Aircraft Company un contrat de sous-traitance portant sur la fabrication de pièces d'avions destinées à 45 avions amphibies Canadair CL-215. Cette entreprise devenait ainsi l'une des premières sociétés de construction aérienne à placer des commandes en Chine.

Une fois ses liens avec la Chine consolidés, Canadair s'est occupé de commercialiser son Challenger 601. Au bout de quatre années d'effort environ, la persévérance de Canadair a fini par être récompensée. En effet, en janvier 1986, le gouvernement de la R.P.C. a signé un contrat portant sur l'achat de trois Challenger 601 qui furent livrés



A la chaîne -- L'usine de Saint-Laurent (Québec) produit les Challenger de Canadair, une compagnie bien canadienne qui fait de grosses percées sur le marché chinois.

neuf mois plus tard.

Cette même année, Canadair avait installé à Beijing un dépôt de pièces de rechange destinées au Challenger, dépôt dont les stocks étaient évalués à 4,8 millions de dollars.

Or, tel fut le succès des Challenger, qu'en mai 1988 la R.P.C. a commandé deux Challenger 601-3AS conçus pour 14 passagers. En outre, les Chinois ont demandé à Canadair d'affecter, pendant deux ans, dix ingénieurs en aéronautique chinois auprès de ses ingénieurs canadiens, afin qu'ils apprennent les méthodes de fabrication du Challenger et les procédés applicables au contrôle et à l'assurance de la qualité. En décembre 1988, le président de Canadair, M. Donald Lowe, a livré les deux premiers appareils au Général Wang Zhen Duo, des Forces aériennes de l'Armée de libération du peuple.

La brève cérémonie organisée à l'usine Canadair à Saint-Laurent, réunissait M. Xie Da Tong, vice-président de Poly Technologies Inc., l'agence chinoise chargée de négocier la vente; M. Zhang Wenpu, ambassadeur de Chine au Canada; ainsi que des représentants de ministères québécois et fédéraux.

La route est bonne

(Suite de la première page.)

sur des conceptions canadiennes et américaines pratiquement semblables. A cet égard, le Conseil canadien des administrateurs de transports motorisés et ses membres des dix provinces et des deux territoires ont joué un rôle clef en réunissant et en comparant des données sur les normes et les formalités d'octroi de permis.

Finalement, le 29 décembre 1988, l'ambassade du Canada à Washington et l'American Federal Highways Administration ont échangé des lettres qui entérinaient l'accord prévoyant que les conducteurs canadiens et américains de véhicules commerciaux peuvent continuer de conduire dans nos deux pays. Mais maintenant, ils peuvent le faire sans aucune restriction.

Belle envolée à deux salons

(Suite de la première page.)

tes nouvelles à notre industrie aérospatiale.

En outre, elle a confirmé l'extension des rapports noués entre Pratt et Whitney (Canada) et British Aerospace, ce qui devrait entraîner une augmentation considérable des exportations de nos moteurs d'avions vers le Royaume-Uni.

Autres faits marquants de notre participation: la signature d'un accord de transfert de technologie et d'un accord de licence de fabrication entre British Aerospace et Proav International Aviation (Montréal), portant sur la détection passive des câbles de puissance aériens pour les mouvements d'hélicoptères; et, d'autre part, un projet d'entreprise conjointe entre Venga Aircraft Inc. -- également de Montréal -- et un partenaire malaisien en vue de fabriquer l'avion à réaction d'entraînement Venga TG-10.

Lors d'une réception du haut-commissaire intérimaire du Canada à Londres, M. Delvoie, les participants canadiens à Farnborough 88 ont trouvé une nouvelle occasion de faire connaissance et de discuter avec des représentants des industries aérospatiales britanniques et mondiales.

Le succès de la participation canadienne à Farnborough 88 augure bien de notre participation au Salon de l'aéronautique et de l'espace de Paris, qui aura lieu au Bourget (France) à partir du 8 juin. Par le rôle éminent qu'il joue dans ce prestigieux événement international, le Canada espère que sa participation sera « plus remarquable que jamais ». En l'honneur du quatre-vingtième anniversaire du premier vol motorisé au Canada, le Pavillon canadien mettra l'accent sur les innovations qui ont marqué cette période.

Pour tout renseignement sur le Salon de Paris 89, joindre, au MinAffex, M. Yvon Bédard, Participation canadienne. Tél.: (613) 996-5554. Télécopieur: (613) 996-9103.

Ça se 'défend'

Voulez-vous prendre pied en plein cœur d'un petit nombre choisi de marchés internationaux où vous pourrez écouler vos produits de défense et de haute technologie en excluant les coûts élevés et les délais des missions d'exploration?

La Conférence HITEC 89 est précisément conçue pour dispenser les fabricants canadiens de ces types de matériels de chercher à deviner les conditions du marché international.

Depuis longtemps déjà, cet événement annuel organisé par la Direction générale des programmes de défense et de haute technologie, du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), met en contact les fabricants spécialisés dans la haute technologie et les matériels de défense avec nos délégués commerciaux affectés dans le monde entier, pour leur permettre de discuter les possibilités d'exportation concernant leurs produits.

Prévue du 24 au 26 mai au Palais des Congrès de Hull (Québec), HITEC 89 favorisera environ 5 000 rencontres: plus de 400 représentants d'entreprises canadiennes pourront ainsi discuter avec 55 délégués commerciaux en visite, et des représentants de 20 agences gouvernementales canadiennes et américaines, ainsi qu'avec plusieurs gros entrepreneurs des États-Unis.

Les précédentes conférences HITEC ont permis à leurs participants d'établir rapidement une liste finale de marchés internationaux auxquels leurs produits et leurs services convenaient bien.

Pour tout renseignement sur HITEC 89, communiquer, au MinAffex, avec Mme Gisèle Laframboise, Direction des programmes de défense (TDP), au (613) 996-8040.

INFO-EXPORT (tél. sans frais): 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa: 993-6435)

Télécopieur: 996-9288 / 9510 / 9103

Télex: 053-3745 (BTCE). Indicatif: External Ott.

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).
Rédacteur en chef (i): Louis Kovacs, tél.: (613) 992-7114.
Rédacteur: Don Wight, tél.: (613) 992-6252.
Tirage: 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

Canadexpo



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 N° 4

LE 28 FÉVRIER 1989

Le tourisme rapporte des... milliards

Le tourisme est une grosse entreprise au Canada. Plus précisément, c'est une affaire de 21 milliards de dollars et qui groupe environ 60 000 sociétés, qui offrent toute une gamme de services : transports, hébergement, loisirs, distractions, etc. En 1987, les visiteurs étrangers en vacances au Canada ont dépensé plus de 6 milliards de dollars; ils ont ainsi contribué à employer directement près de 600 000 Canadiens.

troisième article d'exportation, il ne faut pas penser qu'on peut facilement le commercialiser par les moyens traditionnels. Ainsi, il est impossible de ranger simplement le tourisme dans une valise pour aller l'exposer à une foire commerciale. Alors, comment faire pour commercialiser une marchandise qui combine un grand nombre de produits et de services, mais qui n'est pas facilement identifiable, contrairement à d'autres exportations essentielles, comme le papier journal ou les automobiles ?

Ici, en effet, il ne s'agit pas d'apporter le produit chez le client mais, à l'inverse, d'inciter le client à venir chez nous; il s'agit aussi de faire connaître, dans le monde entier, certains attraits touristiques du Canada à nos visiteurs éventuels. Or, pour promouvoir nos produits touristiques, rien ne vaut le partenariat. C'est pourquoi le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), auquel incombent les affaires touristiques par le biais de nos missions à l'étranger, collabore étroitement avec Tourisme Canada, l'organisme chargé d'établir les politiques, de formuler les directives et de fournir les fonds nécessaires au programme fédéral consacré au tourisme.

Visite ministérielle 'toute européenne'

L'ordre du jour du ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, était très chargé lorsqu'il a visité la Suisse, l'Italie et le Royaume-Uni, du 26 janvier au 3 février. En Italie, le ministre était escorté d'une mission commerciale composée de 12 chefs d'entreprise canadiens.



C'est d'accord! -- Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie (à g.), et son homologue italien, l'ambassadeur Renato Ruggiero, après la signature du Plan d'action conjoint signé à Rome.

Par ailleurs, d'autres ministères fédéraux, ainsi que des provinces, des territoires et le secteur privé sont également parties prenantes dans la commercialisation du tourisme. C'est par l'entremise de ses missions commerciales que le MinAffex s'emploie le plus active-

'Notre industrie touristique peut profiter des compétences locales.'

Le voyage du Ministre faisait partie d'un grand projet visant à renforcer les liens du Canada avec l'Europe de l'Ouest en matière d'échanges et d'investissements, en particulier dans la perspective du marché unique qui regroupera en 1992 les 12 Etats de la Communauté européenne. M. Crosbie a tout d'abord représenté les intérêts canadiens au congrès de Davos, en Suisse. Lieu de congrès annuel pour environ 600 dirigeants venus du monde entier (économistes, gens d'affaires, financiers et hauts fonctionnaires), le congrès de Davos s'est penché sur cinq

grands axes de développement et de priorités qui marqueront les années 1990 et, par conséquent l'ensemble des affaires : la création d'Europe 1992, l'assimilation des nouvelles technologies au cours des années 1990; la formation et la main-d'oeuvre dans les entreprises au cours des années

ment à promouvoir le tourisme et à commercialiser à l'étranger ses produits et ses services. Ainsi, chacune de nos missions commerciales à l'étranger est en mesure d'aider notre industrie touristique, mais 20 d'entre elles comprennent un personnel spécialisé dans le tourisme et disposent d'un budget destiné à lancer des campagnes de promotion locales. (15 de ces missions sont situées aux Etats-Unis, et les 5 autres à Paris, Londres, Francfort, Tokyo et Hong Kong). De plus, notre industrie touristique peut également profiter des compétences locales, des connaissances et des aptitudes d'un personnel spécialisé en poste dans nos ambassades de la Haye et de Mexico, sans parler de nos consulats généraux à Milan et à Sydney. L'ensemble du tourisme canadien est représenté

(Voir page 6 : La promotion.)

Pour mieux percer sur le marché nippon

Patience, persévérance et un peu d'aide au moment voulu, telle est la combinaison gagnante qui a aidé une entreprise canadienne à prendre pied sur un marché étranger, malgré une forte concurrence étrangère. Après trois années d'une cour assidue, la société NEI Ferranti-Packard Electronics, de Mississauga (Ont.) a fini par obtenir un contrat concernant la fourniture de modules d'affichage électromagnétiques à un grand fabricant japonais de compteurs et de chronomètres de sport. Ces assiduités ont énormément bénéficié des services d'un bon courtier, la Fédération des manufacturiers canadiens au Japon (F.M.C.J.). La commande de Ferranti-Packard, jusqu'ici

l'un des plus grands succès de la F.M.C.J., montre parfaitement comment un engagement à long terme permet de réaliser de gros bénéfices. Fondée il y a quatre ans par un groupe de sociétés canadiennes désireuses d'établir une présence durable sur un marché aussi lucratif que le Japon, la F.M.C.J. assure à ses membres un flux constant d'informations sur le marché. Dotée d'un personnel bilingue (canadien et japonais), la F.M.C.J. est un organisme sans but lucratif qui aide également ses membres, comme suit : rendez-vous d'affaires et réservations d'hôtel lorsqu'ils résident au Japon; évaluation des réseaux de distribution concernant leurs produits; création de programmes de commerci-

(Voir page 6 : Meilleur.)

DANS CE NUMERO :

- Voici des appels d'offres internationaux de bons débouchés sur les marchés mondiaux 2
- L'Espagne offre une porte d'accès au grand marché européen 3
- Les expositions, un bon moyen de découvrir la Pologne 5
- Le Canada fait une percée pour le métro de Turquie 6

Débouchés à foison offerts à l'exportation

ALGERIE -- La société Sonatrachs a lancé un appel d'offres, clôturant le 1er avril, en vue d'obtenir des équipements de sécurité pour des appareils de forage (étranglements, tricônes). On peut se procurer les documents de l'appel d'offres contre virement d'environ 36 \$ CAN. Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger. Téléc : (code de destination 408) 66043. Indicatif : (66043 CANAD DZ).

BANGLADESH - Le Service Project Implementation Unit (PIU) de la société Bangladesh Oil, Gas and Mineral Corporation (BOGMC), a lancé un appel d'offres, clôturant le 10 avril, en vue d'acquies un gazoduc et des coudes d'induction destinés à un projet d'exploitation du gaz. On peut se procurer les documents de l'appel d'offres, contre virement de 1 000 \$ US (non remboursables) aux ambassades désignées du Bangladesh (à Ottawa, au 85, ch. Range, bureau 402, KIN 8J6; tél. : (613) 236-2637/2648; télex : 053-4283); ou en communiquant avec le PIU du BOGMC, Bangladesh Shilpa Bank Bhaban, (15th et 16th Floor), 8- DIT Avenue, Dhaka. Téléc : 642747 PIU, BJ, 642768 Gas BJ, 642765 HNXN BJ Dhaka, Bangladesh.

ETHIOPIE -- Les entreprises spécialisées dans la fourniture de transformateurs et de sous-stations (de puissance égale ou supérieure à 66 KV) sont invitées à soumissionner pour un certain nombre de contrats, clôturant le 20 avril, destinés au Projet de transmission de sous-stations et de distribution destiné au réseau de transport d'énergie de Gafarsa. Fitch, Finoteselam et Bichena. Contrat F1 : conception, fabrication et fourniture des équipements suivants : un autotransformateur triphasé de 12 MVA, 66/45 KV et 6 transformateurs triphasés à deux enroulements de 6,3 MVA, 66/15 KV. Contrat F2 : conception et fourniture des équipements suivants : une sous-station de 66/45 KV (à Gafarsa), et trois sous-stations terminales de 66/15 KV (à Fitch, Finoteselam et Bichena). Contrat F3 : conception, fabrication et fourniture des équipements suivants : conducteur et matériels de transmission d'une puissance de 66 KV; conducteur et matériels de distribution basse tension d'une puissance de 15 KV. Les demandes de documents doivent être accompagnées d'une traite bancaire (100 \$ US pour chaque contrat) faite au nom de l'EELPA, à l'adresse suivante : EELPA, Purchasing Division, Head Office, Degualle Square, Addis Abéba, Ethiopie. Tél. : PBX 51-73-70 ou 55-08-11. Télex : 21023. Câble : Electric Addis Abéba. On peut acheminer ces documents par messenger prépayé. Les soumissions peuvent porter sur l'ensemble ou sur une combinaison des trois contrats. Pour obtenir d'autres renseignements ou de l'aide, envoyer des copies de sa documentation à l'ambassade du Canada, P.O. Box 1130, Addis Abéba, Ethiopie.

GHANA -- L'Administration des chemins de fer du Ghana a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 avril, en vue d'acquies : 1) diverses quantités d'outils de voie ferrée (coût du dossier : 60 \$ US); et 2) 370 pneus de locomotive (coût du dossier : 50 \$). Caution de soumission, 3 % du montant de l'offre pour chaque soumission. La somme versée pour obtenir le dossier de l'appel d'offres doit être déposée à : Ghana Commercial Bank, Liberty House Branch, Accra, Ghana, au compte de la Ghana Railway Corporation. Pour obtenir les documents de l'appel d'offres, s'adresser à : The Controller of Supplies Representative, Ghana Railway Corporation, P.O. Box 137, Accra, Ghana. Téléc : 2297 RAILGH.

GRANDE-BRETAGNE -- Un distributeur recherche des fabricants canadiens de machines destinées à fabriquer des allumettes de sûreté et des boîtes d'allumettes. Communiquer avec K.V. Distributors, 1 Church Way, Wellingborough, Northants, NN8 2LA, G.-B., tél. : 0933-

226177 ou 0933-73910. Télécopieur : 0933-73544. (Renseignements reçus le 28.I.1989.)

GRANDE-BRETAGNE -- Une société d'import-export dans les outils, les équipements et les biens de consommation particulièrement adaptés aux bricoleurs et à l'usage professionnel, cherche à importer des produits semblables du Canada. Communiquer avec : JAMES KNIGHT, Healey House, Hemington, Bath, BA3 5XU, G.-B. Téléc : 449212 Lantel G Ref : 105. Télécopieur : 0225 69845. Tél. : 037 387 306. (Renseignements reçus le 25.I.1989.)

HONGRIE - Un projet financé par la Banque mondiale (n° de prêt : HU-2834), qui fait partie d'un programme de restructuration industrielle, est en cours d'exécution à Budapest. La société Technoimpex Foreign Trade Co. a lancé un appel d'offres au nom de la société d'impression d'Etat Allami Nyomda, en vue d'acquies une presse complète à gravures multicolores destinée à imprimer des étiquettes et des matériels d'emballage. Spécifications : largeur d'impression : 500 mm; nombre d'unités d'impression : 6; vitesse d'impression : 150 m/minute; circonférence du cylindre : entre 280 et 560 mm. Les documents de l'appel d'offres, avec d'autres détails sur les performances techniques, les échéances et conditions commerciales, etc., peuvent être envoyés contre virement de 100 \$ US (non remboursables). Communiquer avec M. Tibor Toth, sous-directeur de département, Technoimpex, H-1390, Budapest, P.O. Box 183. Téléc : 22-4171. Télécopieur : 186-418. (Renseignements reçus le 9.II.1989.)

NIGERIA -- Le ministre fédéral de l'Agriculture du Nigeria a lancé un appel d'offres, clôturant le 22 mars, dans le cadre d'un prêt de la BIRD (2760 UNI), en vue d'acquies les équipements suivants : Catégorie A, article unique : 591 250 mètres de câbles de clôture, pour une surface approximative de 709 440 mètres carrés; poids : 908 tonnes métriques. Catégorie B, article unique : 1 290 000 mètres de barbelé; poids approximatif : 120 métriques. Catégorie C, article unique : clous; poids total : 6500 kg. Les offres peuvent faire l'objet d'une soumission pour une catégorie unique ou pour une combinaison de ces catégories. Les adjudications seront fondées sur chaque catégorie. Les articles fabriqués au Nigeria bénéficieront d'une certaine préférence. Les documents peuvent être envoyés sur demande écrite au soumissionnaire éligible, contre paiement d'une somme non remboursable de 125 \$ US payable par traite bancaire au FORMECU : Head, Forestry Management, Eval, and Co-ordinating Unit (FORMECU), c/o Federal Department of Forestry, P.M.B. 5040, Jericho, Ibadan, Oyo State, Nigeria. Tél. : 022-

411240/411209. Téléc : 31137 FORMECUNG

SENEGAL -- Le ministère de la Protection de la nature du Sénégal a lancé un appel d'offres international, clôturant le 5 avril, visant un projet financé par le Fonds européen de développement, soit l'achat de : Lot no1 : un camion de livraison tout-terrain. Lot no2 : un véhicule commercial léger, tout-terrain. Lot no3 : un camion (CU 15T). Lot no4 : poteaux de clôture. Lot no5 : barbelés et grillages de clôture. Le dossier de l'appel d'offres peut être envoyé gratuitement par : 1) au Sénégal, Direction de la conservation des sols et du reboisement, Parc Forestier de Hahn, Dakar; 2) en Europe : Commission des communautés européennes, Direction générale du développement, 200, rue de la Loi-B 1049, Bruxelles.

TURQUIE -- L'Administration des chemins de fer turcs a lancé un appel d'offres, clôturant le 24 avril, en vue d'acquies 17 tracteurs diésel pour remorque. Spécifications : puissance minimale à la vitesse nominale : 300 hp; transmission 6 x 6 (transmission arrière 4 x 4 en tandem); minimum : 8 vitesses en marche avant, une vitesse en marche arrière; empattement : minimum 3800; et treuil à tambour avec force de traction minimale de 40 000 kg. Caution de soumission, 5 %. Le paiement se fera par une lettre de crédit provenant d'un compte de la Banque mondiale. Notre mission peut envoyer, contre virement de 30 \$, les documents. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Téléc (Code de destination 607) 42369. Indicatif : (42369 DCAN TR).

ZIMBABWE -- La Zimbabwe Electricity Supply Authority (ZESA) a lancé un appel d'offres international, clôturant le 6 avril, en vue du projet suivant : achat, livraison, installation et mise en service d'une usine de production d'hydrogène qui alimentera la centrale de Hwange. L'usine devra fournir de l'hydrogène pour refroidir quatre générateurs de 120 MW et deux génératrices de 200 MW situées à Hwange. Le financement du projet s'effectuera au moyen d'un prêt accordé à la ZESA par la Banque internationale de reconstruction et de développement (BIRD). Contre virement d'un dépôt non remboursable de 30 \$, les entreprises peuvent obtenir la documentation de l'appel d'offres en communiquant avec : The Procurement and Materials Manager, Zimbabwe Electricity Supply Authority, 25 Samora Machel Avenue, P.O. Box 377, Harare. Les demandes doivent comporter, en lettres bien visibles, la mention suivante : ZESA 31/89.

NOTE : A moins d'avis contraire, les sociétés qui demandent de recevoir des documents d'appel d'offres seront facturées pour les frais d'achat et d'envoi de ces documents. A noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.

Projets relevant de la Banque africaine

La Banque africaine de développement (BAD) a approuvé les projets suivants (pays par ordre alphabétique, montant du prêt en dollars, l'agence d'exécution figure entre parenthèses), que les entreprises canadiennes peuvent soumissionner :

Burundi -- Projet agro-pastoral du Bututsi : production alimentaire et élevage; exploitation agricole et forestière; crédit agricole; équipement; remise en service de la laiterie de Kyriama; formation et aide technique; et les services de consultation d'un responsable de l'élevage spécialisé dans la culture des provendes et ceux d'un administrateur. Prêt : 8,3 millions US (soit 45 % du projet). (Coordination Provinciale de l'Agriculture et de l'Élevage du Burundi).

Cameroun -- Projet d'achat d'équipements et de fournitures pour six centres sanitaires, et installation d'un service de mise en oeuvre de projets (architecte, spécialiste des équipements et

directeur de projet). Prêt : 8,6 millions US (soit 90 % du projet). (Ministère de la Santé).

Ethiopie -- Création d'une entreprise entièrement autonome d'exploitation du sucre, qui comprendra : une plantation de canne à sucre irriguée, une usine de transformation de la canne à sucre et une fabrique d'alcool anhydre. Prêt : 131 millions US. (Ethiopian Sugar Corporation, P.O. Box 133, Addis Abéba, Ethiopie. Téléc : 21038).

Kenya -- Projet de construction routière portant sur une route de 19 kilomètres entre Thika et Makutano. Prêt : 15 millions US. (Ministère des travaux publics, P.O. Box 30260, Nairobi, Kenya. Téléc : 22272 TRANSCOM).

Pour tout renseignement sur ces projets, communiquer avec le délégué commercial du pays visé (pour obtenir les numéros de télex, composer le numéro gratuit d'Info-Export : 1-800-267-8376; d'Ottawa, 993-6435).

Canadaexport



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

VOL. 7 N° 4

LE 28 FÉVRIER 1989

Bulletin Accord de libre-échange

Nouveaux règlements concernant les autorisations de séjour temporaire pour les gens d'affaires.

L'Accord de libre-échange Canada-Etats-Unis (ALE) prévoit, dans l'intérêt des deux parties, des dispositions avantageuses concernant la circulation des marchandises, des services et des investissements entre les deux pays.

Pour couronner cette nouvelle réglementation, on a conçu une initiative sans précédent pour desserrer les entraves imposées jusqu'ici à ces mouvements. Pour exporter, il ne suffit pas d'offrir des produits d'excellente qualité à des prix attractifs. Il faut également prévoir un bon réseau de vente, et surtout un service après vente efficace.

La libéralisation des échanges n'exige pas seulement l'absence de discrimination pour les marchandises, les services et les investissements, mais elle suppose également que les responsables chargés d'exécuter les ventes, de gérer les investissements et de fournir les services puissent traverser facilement la frontière entre le Canada et les Etats-Unis.

C'est pourquoi nos deux gouvernements ont adopté des règles communes pour faciliter l'accès de nos marchés respectifs aux gens d'affaires des deux pays. A cet égard, l'ALE prévoit quatre catégories de voyageurs de commerce : les gens d'affaires en visite; les personnes mutées à l'intérieur de leur société; les négociants et investisseurs; et, enfin, les professionnels dans certains domaines.

Ce bulletin est un guide conçu pour les Canadiens qui voyagent aux Etats-Unis pour des raisons d'affaires et qui relèvent de l'une des quatre catégories précitées. Pour obtenir d'autres renseignements sur les conditions de séjour non prévues par l'ALE, à titre de voyageur de commerce ou comme immigrant ou non immigrant, communiquer avec l'un des bureaux mentionnés à la fin de cet article.

Bien entendu, tous les requérants doivent satisfaire aux autres exigences prévues en matière d'immigration (santé, sécurité, etc.) et doivent être des citoyens canadiens.

**Catégories de voyageurs de commerce
Gens d'affaires en visite (statut B-1) :**

Les citoyens canadiens qui séjournent aux Etats-Unis pour y mener des affaires au nom de leur entreprise canadienne et sont payés par leur employeur canadien, peuvent séjourner aux Etats-Unis à titre de gens d'affaires en visite.

Les personnes relevant de cette catégorie peuvent séjourner temporairement aux Etats-Unis pour y mener des activités commerciales à caractère international au nom d'une société située au Canada.

Parmi les activités visées, on peut mentionner : les ventes et les achats, le service après vente, la recherche et la conception, la fabrication et la production, la commercialisation, la distribution, et les services généraux.

Ces gens d'affaires peuvent demander une autorisation de séjour aux Etats-Unis à n'importe quel point d'entrée; mais on peut leur demander de fournir une preuve de leur type d'activité commerciale. Les demandes d'autorisation de séjour sont gratuites pour cette catégorie. Enfin, les citoyens canadiens n'ont pas à présenter de passeport, mais doivent fournir une preuve de citoyenneté.

Personnes mutées à l'intérieur d'une société (statut L-1) :

Peuvent relever de cette catégorie les personnes employées par une société canadienne depuis au moins un an, à titre de cadre, gestionnaire ou spécialiste. La personne mutée doit continuer de travailler aux Etats-Unis, à titre temporaire, pour la même société (ou pour ses succursales ou filiales) en tant que gestionnaire ou cadre, ou occuper des fonctions spécialisées. L'employeur américain devra remplir, au nom de la personne mutée; une

demande (formule I-129L, fournie par les bureaux des services d'immigration et de naturalisation). La personne transférée devra ensuite présenter, au point d'entrée choisi, la formule de demande, une preuve de citoyenneté canadienne et une attestation d'expérience professionnelle. Enfin, sa demande devra être accompagnée d'un versement de 35 \$ US.

Professionnels (statut TC-1) :

Peuvent relever de cette catégorie les professionnels qui détiennent au moins un baccalauréat (à moins d'une autre stipulation), qui doivent séjourner aux Etats-Unis pour y travailler temporairement dans leur profession, et dont les fonctions ou la profession font partie de la liste approuvée par l'ALE (voir l'encadré).

Les requérants doivent fournir une preuve de citoyenneté canadienne, une lettre de l'employeur américain, ainsi que les documents attestant la nature et la durée des activités prévues au cours de leur séjour, les dispositions relatives à leur rémunération et leurs qualifications professionnelles et autres, avec la preuve que ces documents satisfont aux lois et aux conditions d'autorisation de l'Etat visé. La demande peut être présentée à un point d'entrée aux Etats-Unis, et doit être accompagnée d'une somme de 50 \$ US pour frais d'administration. Les requérants acceptés obtiendront alors un permis de travail.

Négociants et investisseurs (visas E) :

Cette catégorie comprend les négociants qui sont employés par une entreprise canadienne (ou contrôlée par des intérêts canadiens) située aux Etats-Unis, pour y mener un important commerce de produits ou de services, principalement entre les Etats-Unis et le Canada; elle comprend également les investisseurs qui ont placé ou sont en train de placer des capitaux importants dans une entreprise située aux Etats-Unis. Pour obtenir une autorisation de séjour, le négociant doit occuper un poste de superviseur ou de directeur, ou encore posséder des compétences essentielles au fonctionnement de l'entreprise située aux Etats-Unis; un investisseur doit développer et diriger les opérations de l'entreprise. Les négociants et les investisseurs sont tenus de demander auprès d'un consulat des Etats-Unis, avant de quitter le Canada, un visa américain de non-immigrant, et devront verser 40 \$ pour frais d'administration. Ils doivent également fournir une preuve de citoyenneté canadienne et ont intérêt à posséder un passeport canadien.

En plus de l'ambassade des Etats-Unis (Ottawa, Ontario, tél. : (613) 238-5335), on peut obtenir d'autres renseignements sur les séjours pour gens d'affaires aux Etats-Unis en s'adressant aux consulats généraux des Etats-Unis au Canada, dont voici la liste :

- Vancouver (C.-B.), tél. : (604) 685-4311;
- Calgary (Alta), tél. : (403) 266-8962;
- Toronto (Ont.), tél. : (416) 595-1700;
- Montréal (Qué.), tél. : (514) 281-1886;
- Québec (Qué.), tél. : (418) 692-2095; et
- Halifax (N.-E.), tél. : (902) 429-2480.

Voici les coordonnées des directeurs de port des Services d'immigration et de naturalisation des Etats-Unis :

- Blaine (Washington), tél. : (206) 332-8511/8512;
- Sweetgrass (Montana), tél. : (406) 335-2911;
- Detroit (Michigan), tél. : (313) 226-3290;
- Buffalo (New York), tél. : (716) 885-3367;
- Alexandria Bay (New York), tél. : (315) 482-2681;
- Ogdensburg (New York), tél. : (315) 393-0770;
- Champlain (New York), tél. : (518) 298-3221/8433;
- Houlton (Maine), tél. : (207) 532-2906; et
- Calais (Maine), tél. : (207) 454-2546/2547.

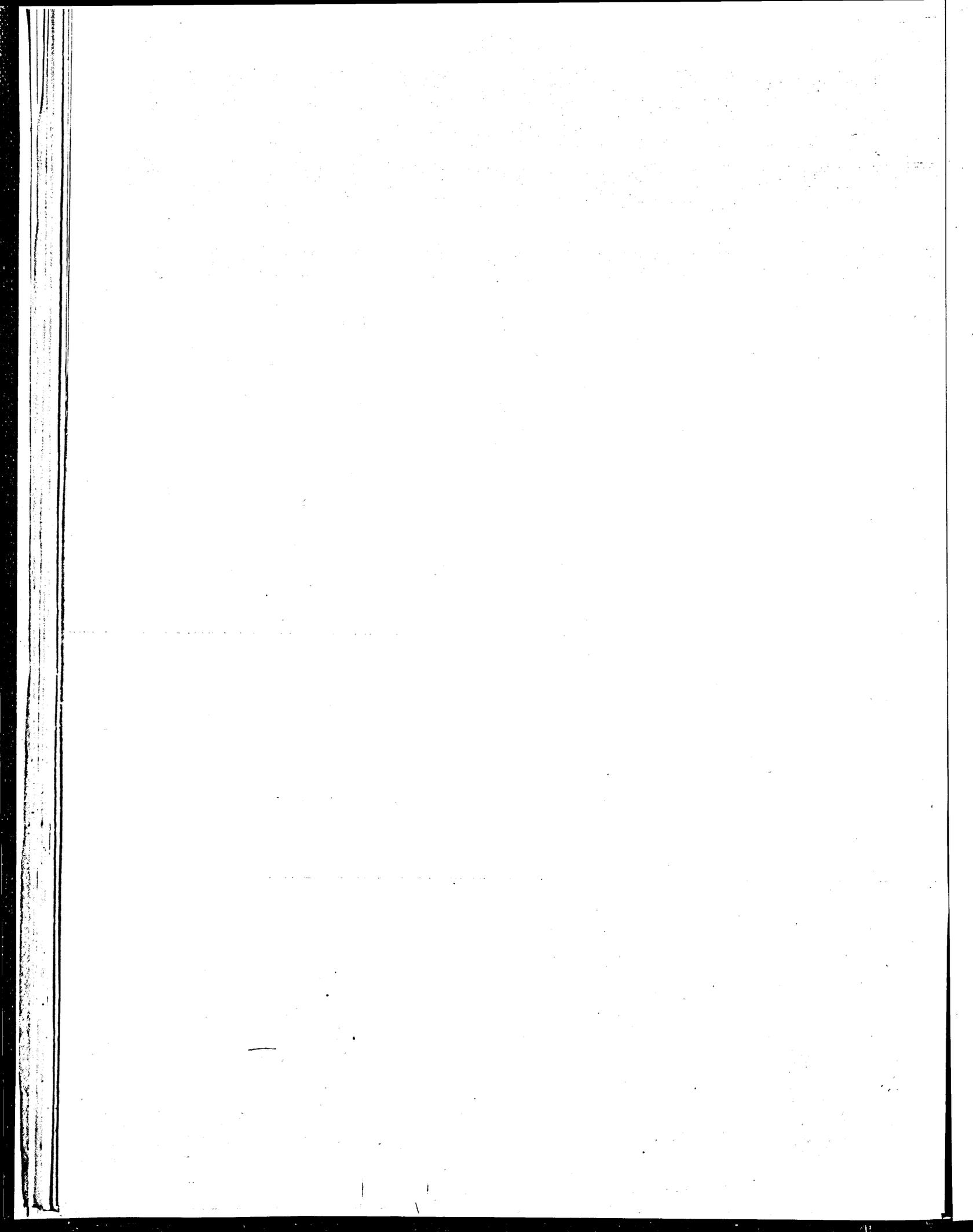
Professions et fonctions approuvées par les dispositions de l'ALE concernant les autorisations de séjour au gens d'affaires :

expert-comptable; ingénieur; scientifique (agronomes, spécialiste des sciences animales, biochimiste, biologiste, spécialiste des sciences laitières, entomologiste, épidémiologiste, généticien, géophysicien, pharmacologiste, physicien, spécialiste des sciences avicoles, pédologue et zoologiste).

Idem pour les professions ou fonctions suivantes : adjoint de recherche; professions médicales (médecin -- les médecins doivent travailler dans l'enseignement et/ou la recherche seulement --, dentiste, infirmier ou infirmière autorisé(e), vétérinaire, technologue médical, technologue de laboratoire clinique); architecte; avocat; enseignant (collège, université, séminaire); économiste, travailleur social, orienteur, mathématicien, et directeur d'hôtel.

Egalement sur la liste : bibliothécaire; éleveur; obtenteur; horticulteur; sylviculteur; gestionnaire de parcs; ingénieur forestier; journaliste; nutritionniste; diététicien; rédacteur de publications techniques; analyste de systèmes informatiques; psychologue et technicien/technologue (en chimie, géologie, géophysique, météorologie, physique, astronomie, sciences agricoles, biologie ou sylviculture). Pour finir, on trouve : expert en réclamations découlant de catastrophes et consultant en gestion.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les exigences minimales concernant ces professions, communiquer avec l'un des bureaux américains indiqués ci-dessous.



L'Espagne, porte d'accès au 'grand' Europe

L'Espagne est actuellement le plus important des nouveaux membres (1985) de la Communauté économique européenne (C.E.E.); elle jouit du taux d'expansion économique le plus rapide d'Europe et d'un vaste marché intérieur de plus de 40 millions d'habitants, qui en fera bientôt un lieu privilégié pour de nouveaux investissements; tout cela, en prévision d'Europe 1992.

Dès lors, pourquoi les produits canadiens comptent-ils pour moins de 0,5 % des importations espagnoles; et réciproquement ?

Occupant respectivement les septième et huitième rangs mondiaux à l'égard du produit national brut (P.N.B.), le Canada et l'Espagne sont encore loin d'avoir compris l'importance que leurs marchés pourraient avoir l'un pour l'autre, et leurs vastes possibilités d'échanges bilatéraux.

En effet, tout comme le Canada, l'Espagne compte très peu de grandes entreprises et encore moins de multinationales. L'économie espagnole repose sur de petites et de moyennes entreprises qui conviendraient parfaitement aux réseaux de vente et de distribution de nos sociétés.

Parallèlement, les perspectives se renforcent grâce à nos besoins relatifs aux échanges technologiques et au développement conjoint de nouveaux produits pour le marché de libre échange de l'Amérique du Nord, ou pour celui du continent européen.

Une poignée d'entreprises canadiennes sont visiblement au courant, car elles ont installé, dans l'est de l'Espagne, des entreprises fructueuses consacrées notamment aux produits chimiques, à la mécanique industrielle et au traitement des données. Certaines explorent également une série prometteuse de créneaux spécialisés, notamment la conception architecturale d'immeubles et d'institutions, et la construction de maisons de correction et de centres de divertissement.

Les débouchés offerts ne portent pas seulement sur les nouvelles technologies ou sur les secteurs de pointe. Ainsi, dans le domaine des pêches, on constate une diminution des prises européennes et une augmentation de la demande locale. L'est de l'Espagne pourrait ainsi devenir un gros consommateur de poisson et de fruits de mer canadiens. En outre, la région importe également des tonnes de fourrures, de pâte à papier et de papier.

L'existence de ces débouchés prouve que la carte économique de l'Espagne est en train de changer plus rapidement que celle de n'importe quel autre pays du continent européen.

Les quatre grandes régions (Madrid, le Pays basque, la Catalogne et Valence) sont responsables de plus des trois-quarts des exportations espagnoles et de près de 85 % de ses importations. A l'est, l'Aragon et les Iles Baléares sont

les deux autres régions qui ont le plus accru leur importance économique relative au sein de la nation : la première, à la suite, notamment, de nouveaux investissements automobiles; et la seconde, grâce au développement du tourisme et de la production industrielle.

Madrid et le Pays basque sont encore les deux plus grands centres industriels du pays; mais si l'évolution actuelle se maintient, la puissance économique espagnole s'orientera vers l'est.

La province de Catalogne a des liens traditionnels avec la France, tout comme nos provinces centrales avec le nord des Etats-Unis. C'est pourquoi l'attraction exercée par la C.E.E. sur cette région ouvre des perspectives semblables à celles qui s'offrent aux entreprises canadiennes depuis la conclusion de l'Accord de libre-échange avec les Etats-Unis.

La ville de Barcelone, à la fois métropole et centre économique, accapare l'essentiel des nouveaux investissements étrangers destinés à l'est de l'Espagne. Les principaux investisseurs sont, à l'intérieur de la C.E.E., les Pays-Bas, l'Allemagne de l'Ouest et la France; à l'extérieur, les Etats-Unis; et, depuis peu, les « quatre tigres » de l'Asie du Sud-Est : la Corée du Sud, Taiwan, Singapour et Hong Kong.

Les secteurs visés par les investissements étrangers les plus importants sont les suivants : l'automobile; la biotechnologie (médecine et

alimentation); les appareils de précision industriels et médicaux; l'électronique domestique; la production de tissus (fibres et plastiques); les aliments et les boissons transformés; les cosmétiques et les produits sanitaires; les matériels et les appareils d'emballage et d'emboîtement; et, enfin, les machines industrielles.

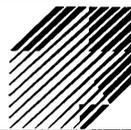
Etant donné les défis lancés à l'Espagne par les vastes marchés qui déjà sont à sa porte, toute entreprise canadienne désireuse de prendre pied dans ce pays devra faire un effort spécial. Mais courage! Le choix de Barcelone comme site des Jeux olympiques de 1992 fera naître de nombreux projets dans la ville même et dans les environs.

Ces projets comprendront probablement : la construction ou la rénovation d'hôtels, de centres sportifs, d'autoroutes, de voies ferrées, d'aéroports, de conduites d'eau et d'égouts, de ports et de plages. Mais il y a encore bien d'autres raisons pour que l'économie de l'est de l'Espagne tourne à plein rendement à l'avenir, et pour que cette région reste l'un des marchés essentiels après 1990.

Pour tout renseignement sur les débouchés en Espagne, joindre, au MinAffex, M. Michael Wondergem, Direction de l'expansion du commerce, des investissements et de la technologie en Europe de l'Ouest (RWT), tél. : (613) 995-6440.

Ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Madrid. Numéro de télex : (code de destination 52) 27347. Indicatif : (27347 DOMCAE).

Prix d'excellence



Votre entreprise pourrait bien jouer gagnant! Mais pour vous qualifier, vous devez entrer en lice en vue du Prix du Canada pour l'excellence en affaires. La date limite des inscriptions est fixée au 14 avril.

L'une des plus hautes récompenses canadiennes destinées aux gens d'affaires, ce prix vise à reconnaître les performances exceptionnelles dans neuf catégories : petite entreprise; productivité; commercialisation; esprit d'entreprise; collaboration ouvrière-patronale; invention; innovation; conception industrielle; et, pour la première fois cette année, la qualité.

Les trois lauréats seront sélectionnés, dans chacune des neuf catégories, par neuf jurys indépendants, composés de spécialistes du secteur privé. Ils recevront chacun un trophée -- d'or, d'argent ou de bronze -- au cours d'un gala qui aura lieu à Ottawa le 7 novembre. En outre, des certificats de distinction seront remis à des candidats de chacune des catégories.

Tout participant recevra aussi, gracieusement, un exemplaire du rapport publié récemment par le Conference Board du Canada, intitulé *Stratégies gagnantes : L'efficacité organisationnelle par une meilleure gestion des ressources humaines*. Ce rapport est fondé sur l'expérience d'anciens lauréats du Prix.

On peut obtenir les guides d'inscription et les formules de demande en écrivant à Prix Canada pour l'excellence en affaires, 235, rue Queen, Ottawa (Ont.) K1A 0H5; tél. : (613) 954-4079, télécopieur : (613) 954-1894; ou au bureau le plus proche du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie (MEIR).

Réductions tarifaires

Le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont beaucoup en commun.

En effet, ces trois pays ont des idées semblables sur les valeurs culturelles, les systèmes de gouvernement, le développement économique, les politiques sociales, les affaires étrangères, et certains aspects de la politique intérieure.

Puisque nous partageons de si nombreux objectifs, faut-il s'étonner de retrouver cette compatibilité dans nos relations commerciales avec nos partenaires des antipodes?

Ainsi, une grande variété de produits canadiens bénéficie de réductions tarifaires sur les marchés de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

Voici les produits canadiens visés par ces droits de douane préférentiels, d'après le barème des tarifs douaniers de l'Australie : produits naturels; produits entièrement fabriqués au Canada; et articles partiellement fabriqués au Canada dont le 'coût à l'usine' est canadien pour au moins 75 %.

Cependant, les produits canadiens admissibles à un tarif préférentiel en Australie doivent également remplir un certain nombre de conditions.

Selon le tarif douanier de la Nouvelle-Zélande, les produits naturels canadiens, ainsi que les articles entièrement ou partiellement fabriqués au Canada, dont au moins 50 % 'coût à l'usine' s'applique à des éléments canadiens ou néo-zélandais, peuvent bénéficier de droits de douane préférentiels ou d'exemptions douanières.

D'autres détails concernant l'octroi de droits préférentiels pour les marchandises canadiennes exportées en Australie ou en Nouvelle-Zélande figurent dans un livret intitulé *Documents d'expédition et règlements douaniers*.

Pour obtenir ce livret, ainsi que des renseignements sur les droits de douane, joindre, au MinAffex, M. R.R. Buciak, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST). Tél. : (613) 996-5945. Télécopieur : (613) 996-9103. Télex : 053-3745.

Colloque-vente aux E.-U.

Les sociétés canadiennes désireuses d'exporter aux Etats-Unis, mais dont les ressources financières ne le leur permettent pas, devraient assister à une série de colloques consacrée à ce sujet.

Prévus en avril et en mai dans plusieurs villes du Canada, ces colloques intitulés *Organismes de financement pour faciliter les exportations vers les Etats-Unis*, fourniront des renseignements sur l'ensemble des organismes publics et privés de financement et d'assurance qui offrent leurs services aux entreprises désireuses d'exporter aux Etats-Unis.

A cette occasion, les exportateurs pourront avoir

(Voir page 4 : Dates.)

Le Ministre du commerce fait des percées en Europe

(Suite de la première page.)

1990; la création d'entreprises globales; et les problèmes soulevés par l'harmonisation de l'économie et de l'écologie.

Dans toutes ses discussions, le Ministre s'est fait l'écho d'un message très simple : le Canada s'est engagé à créer un climat d'ouverture dans le domaine des échanges et des investissements, tant au sein des actuelles négociations commerciales multilatérales que dans la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange canado-américain.

En faisant ressortir les intérêts commerciaux du Canada en Europe de l'Ouest, M. Crosbie a souligné le climat accueillant offert par notre pays aux échanges et aux investissements, les nouveaux débouchés créés par l'Accord de libre-échange, les récentes réformes apportées à nos structures internes pour accroître le rendement de notre économie et, enfin, notre ferme décision de rechercher des débouchés étrangers en matière d'investissements et de transferts de technologie pour créer de nouveaux emplois.

Au cours de son séjour à Davos, M. Crosbie a invité à déjeuner plus de 200 personnes (canadiennes et étrangères) du monde des affaires. Parmi les invités se trouvait le premier ministre de la Colombie-Britannique, M. Vander Zalm, venu à Davos pour faire connaître sa province, l'une des « régions vedettes » du congrès de cette année. M. Crosbie s'est joint à M. Vander Zalm pour soutenir les intérêts de la Colombie-Britannique.

Après la Suisse, M. Crosbie s'est rendu à Rome où il devait coprésider la réunion inaugurale du groupe de travail mixte Canada-Italie sur la coopération économique et industrielle.

Cette première réunion s'est déroulée sous d'heureux auspices : M. Crosbie et le ministre italien du Commerce extérieur, l'ambassadeur Renato Ruggiero, ont signé un plan d'action mixte qui prévoit une série d'initiatives pour élargir la coopération économique et industrielle entre nos deux pays.

Parmi ces initiatives, on notera l'invitation, adressée à des cadres supérieurs de l'IRI, de

'Les échanges entre le Canada et l'Italie se sont bien développés.'

l'EFIM et de l'ENEA, trois grandes sociétés de portefeuille appartenant à l'Etat, à visiter le Canada au cours de cette année; la participation canadienne à un certain nombre de foires commerciales italiennes; des missions en Italie composées de spécialistes canadiens des machines et des meubles en plastique; et, enfin, une visite de nos provinces atlantiques par des inspecteurs italiens des pêches.

En invitant les sociétés IRI, EFIM et ENEA, M. Crosbie a souligné que les objectifs de l'accord de coopération économique et industrielle entre le Canada et l'Italie, signé en août 1988, ne peuvent être atteints que si les entreprises canadiennes et italiennes y contribuent directement.

Comme exemple de cette collaboration, M. Crosbie a choisi le récent contrat signé par CANSTAR Communications de Toronto et SIRTI, une société de communication italienne. Ce contrat permet à SIRTI de fabriquer et de vendre des coupleurs à fibres optiques de la société CANSTAR, qui les a conçus avec la collaboration du Centre de recherche en communication du gouvernement canadien.

Le groupe de travail mixte a également désigné

plusieurs secteurs auxquels il envisage de collaborer pour renforcer nos relations commerciales.

Ces secteurs comprennent notamment : les plastiques, le caoutchouc et les produits chimiques; la transformation des aliments; les hautes technologies de fabrication; le bois, les produits tirés du bois et le papier; l'énergie; les technologies de pointe et les matériels de défense; les transports urbains; les machines-outils et l'industrie légère.

Les échanges bilatéraux entre le Canada et l'Italie se sont considérablement développés ces dernières années. Entre janvier et octobre 1988, les exportations canadiennes en Italie ont atteint 749 millions de dollars, soit presque 9 % de plus que pendant les mêmes dix mois en 1987.

Douze hommes d'affaires canadiens influents accompagnaient M. Crosbie en Italie.

Cette mission, jugée très fructueuse, visait à explorer divers secteurs économiques et à nouer de nouveaux contacts en matière d'échanges et d'investissements, notamment dans certains domaines de pointe comme les télécommunications et le traitement de données, tellement prometteurs aux yeux de nos exportateurs.

Dernière étape de cette tournée : Londres. M. Crosbie y a rencontré le secrétaire d'Etat à l'Industrie et au commerce, Lord Young of Graffham, ainsi que plusieurs hautes personnalités des ministères britanniques des Affaires étrangères et du Commonwealth, de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation, et du ministère de l'Energie.

A Londres, M. Crosbie a également rencontré certains des principaux délégués commerciaux et agents d'investissement canadiens en poste en Europe de l'Ouest. Ensemble, ils ont examiné les problèmes et les facteurs économiques dont l'influence est essentielle sur les échanges canadiens en Europe de l'Ouest; et ils ont établi, un certain nombre d'objectifs en matière de commercialisation et de politique commerciale.

M. Crosbie a aussi participé à deux grandes foires commerciales consacrées à nos produits.

La première, salon de mode, Fashion Canada, faisait partie d'une campagne de trois semaines visant à faire connaître, au Royaume-Uni, certains aspects de notre mode et de notre culture grâce aux réalisations de treize dessinateurs et fabricants canadiens. En outre, M. Crosbie a rendu visite aux treize exposants canadiens à la 6e exposition internationale des produits alimentaires et des boissons, Sixth International Food and Drink Exhibition, l'une des grandes foires européennes consacrées à l'industrie alimentaire.

M. Crosbie a profité de son séjour à Londres pour faire un discours à la Chambre de commerce Canada-Royaume-Uni, qui comprend plus de 550 sociétés britanniques et entreprises canadiennes représentées au Royaume-Uni.

Devant une salle presque pleine où se pressaient 300 personnes -- chefs d'entreprise et gens d'affaires -- M. Crosbie a souligné l'importance essentielle que revêt à nos yeux le Royaume-Uni, puisqu'il est notre premier partenaire commercial au sein de la Communauté européenne et notre troisième marché d'exportation après les Etats-Unis et le Japon.

D'après Statistique Canada, nos exportations vers le Royaume-Uni ont atteint, l'année dernière, 3,5 milliards de dollars, et nos importations du Royaume-Uni ont dépassé plus de 4,7 milliards.

En tête de nos exportations vers le Royaume-Uni, on trouve encore les produits forestiers, les minéraux, les produits alimentaires, et les équipements industriels, mais nos produits de haute

technologie y sont de plus en plus appréciés. Ces dernières années, près d'une douzaine de nos grandes entreprises de télécommunication ont ouvert des bureaux en Grande-Bretagne.

M. Crosbie a invité les sociétés britanniques à examiner les nouveaux débouchés offerts en matière d'échanges et d'investissements par notre accord de libre-échange avec les Etats-Unis.

« Nous sommes convaincus, a déclaré le Ministre, que l'Accord de libre-échange est une bonne raison d'investir au Canada pour desservir le marché nord-américain. Mais ce n'est que l'une des bonnes raisons d'investir au Canada. »

Le Ministre a conclu son discours comme suit : « Les apports directs de capitaux étrangers sont passés de 3,8 milliards de dollars canadiens en 1984 à 10,2 milliards en 1987. Nous sommes confiants que ces niveaux d'investissements, accompagnés d'importants transferts de technologie et de grandes entreprises en participation conjointe, augmenteront en 1989 et au-delà. »

La tournée européenne de M. Crosbie n'est qu'un exemple des initiatives du gouvernement canadien visant à encourager de nouvelles relations, en matière d'investissements, entre le Canada et la Communauté européenne. A mesure qu'on approchera de 1992, l'année où auront disparu toutes les barrières commerciales, la Communauté européenne accapatera de plus en plus l'intérêt de nos gens d'affaires.

Mais il faut absolument éviter que l'intégration européenne n'érige de nouveaux obstacles au commerce. « Ce serait un coup porté à un système commercial international ouvert, » a-t-il déclaré.

Dates utiles à retenir

(Suite de la page 3.)

des entretiens ou discuter de leurs besoins avec des spécialistes de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.), de la Banque fédérale de développement, de l'Association des exportateurs canadiens (A.E.C.), des banques à charte canadiennes et de compagnies d'assurance.

Le droit d'inscription, payable à l'A.E.C., est de 50 \$ dans les villes des provinces atlantiques et de 75 \$ dans les autres villes canadiennes.

Voici les dates et lieux de ces colloques :

10 avril : Saint John (N.-B.), Hôtel Delta Brunswick; 11 avril : Halifax (N.-E.), Hôtel Halifax Sheraton; 12 avril : St. John's (T.-N.), Hôtel Newfoundland; 19 avril : Toronto (Ont.), Hôtel Constellation; 20 avril : London (Ont.), Radisson Hotel London Centre (ancien Holiday Inn City Centre); 24 avril : Vancouver (C.-B.), Hôtel Four Seasons; 25 avril : Edmonton (Alta), Hôtel Westin; 26 avril : Regina (Sask.), au Sheraton Centre; 27 avril : Winnipeg (Man.), Hôtel Westin; 4 mai : Montréal (Qué.), Hôtel Château Champlain.

Les colloques sont organisés par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), Direction des Etats-Unis, avec la collaboration des sections régionales de l'Association des exportateurs canadiens et du Comité des assurances et du financement des exportations de l'A.E.C. Des centres du commerce international du MinAffex et plusieurs ministères des provinces ont également collaboré à l'organisation de ces colloques.

Pourtout renseignement ou pour s'inscrire aux colloques, communiquer avec l'Association des exportateurs canadiens, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa K1P 6B9. Tél. : (613) 238-8888. Téléc. : 053-4888. Télécopieur : (613) 563-9218.

Des possibilités 'verdoyantes' à Berlin

Berlin -- La Semaine verte internationale de Berlin est considérée comme l'une des expositions les plus influentes pour les entreprises dans l'alimentation, l'agriculture et l'horticulture.

Pour la plupart des sociétés canadiennes qui comptaient, cette année, parmi les exposants, l'événement a répondu aux attentes.

En effet, nos sept entreprises présentes ont signalé une cascade de ventes sur place. En outre, l'une de ces sociétés a rencontré plusieurs agents qui pourraient la représenter au cours de son premier essai d'exportation destiné au marché allemand.

Avec plus de 500 000 visiteurs, cette exposition, qui s'est déroulée du 27 janvier au 5 février, a réuni des spécialistes, des ministres de l'agriculture et certains hauts fonctionnaires de la Communauté économique européenne (C.E.E.). Le pavillon canadien a notamment reçu la visite d'un bon nombre de ces décideurs qui ont les moyens d'aider une entreprise à s'établir sur le marché de la C.E.E.

D'autre part, des discussions plus approfondies ont pu se dérouler au cours de plusieurs 'tribunes vertes', où des experts spécialisés ont traité des questions techniques et des problèmes visant les fruits et légumes, poissons, viande, fleurs et produits laitiers.

Les organes d'information ont fait bon accueil au Canada. Au cours de la Semaine, l'ambassadeur du Canada en Allemagne, M. William T. Delworth, a

eu les honneurs de la page couverture d'un journal, et des articles ont fait l'éloge de nos produits.

Pour couronner le tout, les responsables de la foire ont félicité les organisateurs du pavillon canadien pour sa conception et sa présentation.

Pour tout renseignement sur la Semaine verte, joindre, au MinAffex, Mme Deborah Adams, Direction du commerce, des investissements et de la technologie pour l'Europe de l'Ouest, Foires et missions (RWTF), tél. : (613) 996-4427.



La grande visite -- Le ministre fédéral de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Forêts d'Allemagne de l'Ouest, M. Ignaz Kiechle (à g.), et l'ambassadeur du Canada à Bonn, M. William T. Delworth, parlent 'foire' avec Mme Deborah Adams, du ministère des Affaires extérieures, au stand canadien de la Semaine verte internationale, à Berlin.

Contrats à 'abattre' en Nouvelle-Zélande

La Nouvelle-Zélande se prépare à vendre aux enchères les forêts de l'Etat, et le Canada figure sur la longue liste des enchérisseurs éventuels.

En particulier, le gouvernement de la Colombie-Britannique a tourné des regards pleins d'espoir vers les antipodes. Or, au début de novembre 1988, elle a pu examiner de ses propres yeux les débouchés offerts par l'industrie forestière néo-zélandaise aux exportateurs canadiens de biens et de services.

En effet, invité par le ministre des Forêts de la Nouvelle-Zélande et par la société Fletcher Challenge Ltd. (FCL), le ministre des Forêts de la Colombie-Britannique, M. David Parker, s'est rendu en Nouvelle-Zélande avec plusieurs membres de son cabinet. Ce voyage était motivé par la prochaine vente géante des ressources forestières appartenant à l'Etat néo-zélandais.

Au cours de leur visite de dix jours, nos concitoyens ont visité plusieurs usines de pâtes et papier, ainsi que l'Institut des recherches forestières de Rotorua, parrainé par le gouvernement. Ils ont rencontré le ministre des Forêts de la Nouvelle-Zélande et d'autres membres du gouvernement avec lesquels ils ont discuté certaines questions, notamment le boisement, la protection de l'environnement, l'administration des terrains et la gestion des forêts.

Cependant, les discussions étaient principalement axées sur la vente des droits de coupe dans les forêts de l'Etat. La mise aux enchères sera probablement la plus grande vente de biens d'Etat de la Nouvelle-Zélande, puisqu'elles dépasseront de loin les ventes en cours de Petrocorp ou d'Air New Zealand. Or, si cette vente se déroule comme prévu, il faudra prévoir de nouvelles installations de traitement (en particulier dans l'île du Sud) et de nouveaux équipements d'abattage.

Ces besoins pourraient donc nous valoir des commandes; ils créeront aussi des débouchés pour le transfert et l'utilisation des compétences et des technologies canadiennes.

Cette visite a renforcé l'espoir, chez nos exportateurs, de tirer profit du programme de restructuration des forêts de la Nouvelle-Zélande; d'ailleurs, M. Parker a réaffirmé que le Canada serait un fournisseur désireux et capable de répondre aux besoins suscités par les nouveaux projets de l'industrie forestière dans ce pays.

Afin d'illustrer davantage la récente visite de M. Parker, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) participera à l'exposition WOODEX 89, consacrée au sciage, qui aura lieu à Auckland du 6 au 8 avril.

Le Ministère occupera un kiosque d'informations; et, tout autour, se dresseront les stands de certaines entreprises canadiennes qui participeront à leurs frais à cet événement. Les sociétés qui ne peuvent pas se rendre à Auckland sont priées de fournir au MinAffex des documents publicitaires qui seront présentés en leur nom.

En outre, le MinAffex à l'intention de participer à l'exposition Forest Industries 1990 (équipement forestier), prévue du 7 au 11 février 1990 à Rotorua, en Nouvelle-Zélande. Les sociétés canadiennes sont priées d'indiquer si elles désirent être représentées au Pavillon canadien du MinAffex à cette occasion.

Pour d'autres renseignements, communiquer, au MinAffex, avec M. Brian MacKay, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST), tél. : (613) 995-7652.

Expositions à foison à découvrir en Pologne

La libéralisation d'une grande partie de la législation polonaise sur les investissements étrangers augure bien des possibilités d'échanges qui s'offriront, dans ce pays, aux exportateurs canadiens.

Cependant, avant de se précipiter sur le marché polonais, on aurait intérêt à examiner de plus près chacun de ces débouchés, en participant à l'une des foires commerciales internationales du pays. On prévoit 16 foires entre avril et décembre.

En 1989-1990, le Canada ne participera avec un stand national qu'à la Foire internationale de Poznan. Cependant, l'ambassadeur du Canada à Varsovie se fera un plaisir d'aider toute société qui voudrait participer à d'autres foires.

Voici une liste des expositions spécialisées les plus intéressantes pour les Canadiens. Sauf avis contraire, tous ces événements auront lieu dans la ville polonaise de Poznan.

INFOSYSTEM -- du 10 au 14 avril : électronique, télécommunication et génie informatique.

POLIGRAFIA -- du 10 au 14 avril : machines d'impression.

ENVIROMES -- du 25 au 28 avril : appareils de mesure et de contrôle, et systèmes de protection de l'environnement air, eau, sol; et appareils de mesure du bruit et des vibrations).

POL-EKO -- du 25 au 28 avril : exposition écologique consacrée aux agents et aux équipements de protection de l'environnement.

FOIRE INTERNATIONALE DE POZNAN -- du 11 au 18 juin : foire commerciale générale.

PIF-INTERMODE -- Lodz, du 12 au 18 juin : vêtements, textiles, tricotés et articles de cuir, y compris les tissages et les vêtements (femme, homme et d'enfant; de sport, d'hôpitaux; chaussures, fourrures et linge de maison).

SIMMEX -- Katowice, du 3 au 7 septembre : machines, équipements et matières premières utilisés dans les mines, la métallurgie et les industries électriques.

POLAGRA -- du 8 au 15 octobre : foire agro-industrielle consacrée aux machines et aux équipements agricoles conçus pour la transformation des aliments, les forêts, les produits chimiques agricoles, les produits naturels et les denrées alimentaires, les matières premières destinées à l'agriculture, les semences, les plants, les fleurs, les animaux d'élevage et les provendes.

TOROPAK -- du 8 au 15 octobre : exposition consacrée aux systèmes et aux équipements d'emballage, de stockage et de manutention; y compris les systèmes de contrôle et de gestion du stockage, ainsi que la conception et la création d'appareils de manutention et de stockage.

KOOPERACJA -- du 24 au 27 octobre : matières premières et produits intermédiaires destinés aux petites fabriques; notamment, celles qui servent à fabriquer: produits alimentaires, fourrages, produits de toilette, des cosmétiques, des équipements médicaux, des produits chimiques, pharmaceutiques et des plastiques.

Le programme des foires internationales de Poznan prévoit aussi, du 2 au 7 mai, l'exposition **POLSKI MEBLE**, consacrée à l'ameublement; la foire commerciale d'automne, du 5 au 8 septembre; le congrès de l'Association internationale des producteurs horticoles, du 5 au 10 octobre; et l'expo **INTERART**, du 23 novembre au 3 décembre (matériels et équipements d'artiste).

Pour obtenir d'autres détails, joindre, au MinAffex, Mme Renée Levcovitch, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), tél. : (613) 992-1449.

Une percée... métropolitaine 'toute canadienne' en Turquie

La technologie et les compétences canadiennes joueront un rôle essentiel dans la conception, la construction et l'exportation du premier métro installé en Turquie.

Un consortium dirigé par la **Urban Transport Development Corporation (UTDC)**, de Kingston (Ont.), a fini par arracher, malgré la concurrence internationale, ce contrat de 700 millions de dollars portant sur la construction d'un réseau de transport souterrain.

L'UTDC est une filiale de la société **Lavalin Industries Inc.**, dont le siège social est à Montréal. Elle s'est associée avec **Lavalin International** et deux entreprises turques, **Gama** et **Guris**, pour présenter la soumission la moins coûteuse en réponse à un



C'est signé— Le premier ministre turc, **M. Turgut Ozal** (à g.) et le ministre d'Etat canadien, **Privatisations et Réglementations**, **M. John McDermid**, signent le contrat de 700 millions de dollars du métro d'Ankara. On voit (à l'ext. g.) le maire d'Ankara, **M. Mehmet Altinsoy**.

appel d'offres du gouvernement turc.

Le consortium sera chargé non seulement de dessiner et de construire le réseau, mais aussi de l'exploiter pendant au moins dix ans.

Le ministre d'Etat chargé des **Privatisations et des Réglementations**, **M. John McDermid**, se trouvait à Ankara le 6 février pour assister à la signature d'un mémoire d'entente par lequel le consortium obtient le feu vert en vue de réunir une somme de plus de 425 millions de dollars exigée pour entreprendre la première étape du projet.

La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) a offert au consortium un prêt de 230 millions. Le reste du capital sera réuni par des banques commerciales, sociétés privées d'investissement et autres agences de crédit à l'exportation.

La cérémonie marquant la signature a eu la primeur des nouvelles à la radio-télévision turque, et a fait la manchette dans six grands quotidiens du pays. **M. McDermid** en a profité pour combler d'éloges la participation canadienne qui, selon lui, « illustre clairement la compétitivité internationale du Canada dans la construction et l'installation de grands réseaux de transport ».

M. McDermid a également souligné que le projet inaugure une ère de coopération commerciale entre la Turquie et le Canada.

Dans son rôle directeur au sein du **Projet de transport urbain d'Ankara**, l'UTDC assumera toutes les responsabilités en matière de gestion, de conception, d'ingénierie et d'équipement,

ainsi que l'achat et la livraison des véhicules. Selon les prévisions, le projet devrait rapporter 350 millions de dollars à cette entreprise.

Les 54 kilomètres de la ligne proposée seront construits en plusieurs étapes. La première, de 14,5 km, qui devrait se terminer en 1992, sera desservie par 108 voitures UTDC, entièrement climatisées et automatisées, comme celles du réseau de Toronto. Ces wagons seront construits aux usines **Cancar** de l'UTDC, à **Thunder Bay**.

Ceci représente le premier grand projet international de l'UTDC; par son envergure, il vient après son projet **Skytrain** de **Vancouver** (854 millions) qu'elle a entrepris avant d'être vendue à **Lavalin** en 1986, par l'Ontario.

Meilleur accès au Japon

(Suite de la première page.)

alisation spécialement adaptés à leurs besoins; et, enfin, évaluation et sélection des agents.

Outre la carte de membre 'régulier', la **F.M.C.J.** offre maintenant une carte de membre 'associé'. Moyennant 3 000 \$ par an, la **F.M.C.J.** accorde au membre associé 30 heures de consultation, ainsi qu'une option de 30 heures supplémentaires au coût de 150 \$ l'heure. Les membres associés pourront également disposer des bureaux de la **F.M.C.J.** pendant leur séjour au Japon.

Pour tout renseignement sur les services offerts par la **F.M.C.J.**, communiquer avec **M. Robert G. Simpson**, Marketing and Product Development, **Gennum Corp.**, P.O. Box 489, Station A, **Burlington (Ont.) L7R 3Y3**. Tél.: (416) 632-2996. Télécopieur : (416) 632-2055; ou communiquer avec **M. Maurice Anderson**, Directeur, **F.M.C.J.**, **Homat Avon 101**, 5-15-2 **Higashi Gotanda**, **Shinagawa-Ku**, **Tokyo 141**, Japon. Tél.: (03) 441-7494. Télécopieur : (03) 448-8991.

La promotion touristique, ça rapporte !

(Suite de la première page.)

à l'étranger par plus de 20 agents experts, aidés de 75 agents commerciaux et auxiliaires qualifiés.

La promotion du tourisme canadien à l'étranger consiste à :

- créer et à mettre en oeuvre des programmes de développement du marché touristique;
- présenter des informations commerciales à l'industrie touristique canadienne, notamment : rapports sur les débouchés, la situation et l'organisation des affaires, les habitudes commerciales locales et les organes de distribution;
- assurer certaines activités qui faciliteront l'accès des débouchés à notre industrie touristique (aider à trouver des agents de vente locaux, organiser la participation à une exposition-voyages;
- assurer l'organisation et le fonctionnement collectifs de marchés touristiques et de campagnes de promotion, pour mettre en contact des vendeurs de notre industrie touristique avec d'éventuels acheteurs et distributeurs locaux;

Enquête : rappel

Les lecteurs qui n'ont pas encore rempli le questionnaire de **CanadExport** envoyé avec le numéro 20 du vol. 6 (15 décembre), sont priés de le retourner le plus tôt possible, afin que nous puissions améliorer notre service et mettre à jour notre liste d'abonnés.

- organiser des tournées d'information et de familiarisation pour les services touristiques étrangers et pour les décideurs dont relève, dans leur pays, les voyages et les congés;
- identifier et évaluer les débouchés les plus intéressants pour les réunions de gens d'affaires, les congrès et les voyages de promotion; et, enfin,
- diffuser des renseignements sur les innovations touristiques (bulletins d'information).

Lorsqu'elles communiquent avec un agent de tourisme à l'étranger, les entreprises canadiennes qui ont besoin d'aide pour lancer leurs produits ou leurs services doivent pouvoir en donner une description complète, expliquer pourquoi elles visent un marché en particulier, et recenser tous les types de soutien qu'elles peuvent offrir en matière de commercialisation (tournées de familiarisation, matériels audio-visuels, présentations).

En outre, ces sociétés auraient intérêt à fournir aux missions les renseignements suivants :

- adresse au Canada et saison exploitée;
- type d'affaire recherché (groupes, visites complètes, voyages de promotion, congrès);
- les marchés exploités actuellement;
- les contacts ou clients dans cette région.

Pour obtenir la liste des membres du personnel touristique du **MinAffex** en poste à l'étranger, ou les profils commerciaux des régions desservies, joindre, au **MinAffex**, la Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux Etats-Unis (**UTW**), télécopieur: (613) 996-9288/9510/9103.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom

Société ou organisme

Rue

Ville, province (territoire)

Code postal

Français Anglais

Renvoyer dûment rempli à : **CanadExport (BTC)**, ministère des Affaires extérieures, édifice **Lester B. Pearson**, 125, **Sussex**, **Ottawa (Ontario) K1A 0G2**.

(Also available in English)

INFO-EXPORT (tél. sans frais) : 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa : 993-6435) Télécopieur : 996-9288 / 9510 / 9103

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef (i) : **Louis Kovacs**, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteur : **Don Wight**, tél. : (613) 992-6252.

Tirage : 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canadä

7 # 5
15/89
OCS

Canadexport



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 N° 5

LE 15 MARS 1989

Réunions et congrès profitent au touri\$me

Vous avez misé sur le marché américain des réunions et des congrès?

Grâce à son vaste réseau d'agents chargés des réunions et des congrès spécialisés, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) peut vous aider à jouer gagnant.

Aux États-Unis, ce marché est très lucratif : il s'agit de 29 milliards de dollars, pour être précis. Mais ce n'est pas tout : il rapporte aussi d'étonnants profits aux investisseurs. Il n'est donc pas surprenant d'apprendre que le gouvernement canadien accorde une grande priorité à un secteur aussi important du marché touristique.

On peut diviser les réunions et les conventions en trois catégories : les réunions d'associations, les réunions d'entreprises, et les programmes d'encouragement aux voyages. Mais quelle que soit la catégorie visée, les agents du MinAffex spécialisés dans ce domaine peuvent vous aider à augmenter votre part du marché.

Leur principale tâche -- trouver de nouveaux débouchés pour notre industrie touristique -- bénéficie de leur vaste connaissance du marché des réunions et des congrès dans leur zone géographique respective. En outre, ils ont accès à une liste informatisée des débouchés constamment remise à jour et dont les données peuvent être communiquées à nos clients canadiens.

Cette année, la banque de données sera améliorée et élargie lorsque toutes nos missions aux États-Unis auront transféré leurs informations à un micro-ordinateur baptisé WIN Tourism. Ce système est un rejeton du réseau d'information mondiale (World Information Network) conçu pour les échanges commerciaux et le tourisme.

La recherche de débouchés prend diverses formes : la consultation d'annuaires d'associations, l'achat de listes d'adresses, les demandes de renseignements de vive voix, et même parfois à travers le bulletin de nouvelles ou le journal.

Pour citer un exemple récent, une de nos agents
(Voir page 4 : Un réseau.)

Rencontres ministérielles au Japon

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, qui était à Tokyo, le mois dernier, à l'occasion des obsèques de l'empereur Hirohito, a aussi trouvé l'occasion de parler commerce.

Au cours de sa visite de quatre jours, M. Crosbie a rencontré le ministre japonais des Affaires étrangères, M. Sosuke Uno, et le ministre du Commerce extérieur et de l'Industrie (MITI), M. Hiroshi Mitsuzuka. Les conversations de M. Crosbie avec les deux ministres ont porté sur les questions bilatérales relatives aux échanges entre le Canada et le Japon, notre accord de libre-échange avec les États-Unis (ALE), la réalisation d'un marché unique pour les douze États membres de la Communauté économique européenne en 1992, et sur la coopération économique des pays riverains du Pacifique.

Cet échange a marqué la première rencontre entre les deux ministres du Commerce extérieur. Au cours de leurs entretiens, M. Mitsuzuka a félicité le Canada de l'heureuse conclusion des négociations de libre-échange avec les États-Unis.

En outre, il a laissé entendre que l'Asie devrait

entreprendre un projet semblable dans le domaine de la coopération économique régionale, tout en assurant M. Crosbie que le Canada et les États-Unis participeront à toute discussion d'un accord de libre-échange avec l'Asie.

M. Mitsuzuka a clairement exprimé son vif intérêt pour un système mondial de libre-échange. Selon lui, tout pays qui choisit le protectionnisme nuit à « la paix et au bonheur du monde ».

Au cours de ses entretiens avec MM. Uno et Mitsuzuka, M. Crosbie a souligné l'importance que revêt le Japon aux yeux du Canada. Dans cette optique, il a fait savoir aux deux ministres que le Canada accordera la « haute priorité » au Bassin du Pacifique au cours des années 1990, et qu'il annoncera cette année plusieurs nouvelles initiatives visant à renforcer le soutien de notre gouvernement aux échanges avec le Japon.

Le Japon vient tout juste au second rang (après les États-Unis) des partenaires commerciaux du Canada. En effet, nous exportons presque deux fois plus vers le Pacifique que vers l'Europe.

Au cours des années 1970, les échanges entre le Canada et le Japon ont quadruplé. L'année dernière, la valeur totale des échanges entre les deux pays s'est chiffrée à 16 milliards de dollars; et, pour la première fois depuis cinq ans, se sont soldées par un surplus (d'environ 300 millions de dollars) en faveur du Canada.

Les mesures adoptées par le Japon pour réduire certains des plus graves aspects de son déséquilibre commercial avec ses principaux partenaires commerciaux, ainsi que la valorisation du yen par rapport aux dollars canadiens et américains, ont créé des débouchés nouveaux et lucratifs pour les exportateurs canadiens; en particulier dans des domaines comme les communications et l'informatique, les aliments et les boissons transformés, le poisson, les crustacés et autres produits de la pêche, ainsi que les produits forestiers. Par exemple, depuis 1985, les exportations canadiennes de poisson vers le Japon ont doublé.
(Voir page 4 : Discussions.)

Percée du Canada

En 1988, le Canada est devenu la septième nation commerçante du monde, évinçant ainsi l'Union soviétique du rang qu'elle occupait dans cette hiérarchie.

D'après les chiffres provisoires de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), en 1988, le Canada assumait, en termes de valeur, 4 % des exportations mondiales et 3,8 % des importations.

A titre de comparaison, l'Union soviétique assumait 3,9 % des exportations et 3,6 % des importations.

Toujours en 1988, le pays désigné le plus grand exportateur fut l'Allemagne de l'Ouest, avec 11,4 % des exportations mondiales, suivi des États-Unis (11,3 %), du Japon, de la France, de la Grande-Bretagne et de l'Italie.

Révision des contrôles à l'exportation

La révision des contrôles à l'exportation va bon train...

Le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, a annoncé, début mars, qu'il recommandait au Cabinet des mesures qui simplifieront le système canadien des contrôles à l'exportation, ajouteront l'Afrique du Sud à la Liste de pays visés par contrôle (L.P.V.C.), et supprimeront de cette liste les sept pays du Pacte de Varsovie de même que le Viêt-nam et la Corée du Nord.

En ajoutant l'Afrique du Sud à la L.P.V.C., le Canada pourra exercer un contrôle sur l'exportation de tous les produits de haute technologie à destination de ce pays, y compris les ordinateurs, les logiciels, le matériel de télécom-

munications, les aéronefs, les hélicoptères, et les véhicules à quatre roues motrices.

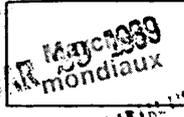
Selon M. Clark, la suppression des pays du Pacte de Varsovie, de la L.P.V.C., représente une mesure visant à faciliter les échanges de marchandises non stratégiques.

Enfin, M. Clark a annoncé une révision majeure de la Liste de marchandises d'exportation contrôlée (L.M.E.C.).

La L.M.E.C. est une liste exhaustive de technologies et de produits soumis à un contrôle en vertu de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation et pour lesquels il faut obtenir, avant d'exporter, des licences d'exportation. Les
(Voir page 4 : Un meilleur contrôle.)

DANS CE NUMÉRO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui présentent de bons débouchés sur les marchés mondiaux 2
- La mission commerciale en Italie remporte un grand succès 4
- Une foire est toute prête à décoller ici même au Canada 5
- Une maison de commerce aide à balayer le marché des aspirateurs 6



Débouchés à foison offerts à l'exportation

ALGERIE -- La Sonatrach a lancé un appel d'offres, qui clôturera le 14 avril, pour l'acquisition de robinets-vannes. Cette entreprise a en outre lancé plusieurs appels d'offres, chacun clôturant le 1er mai, en vue d'acquiescer 1) un équipement de forage pétrolier et 2) des têtes de puits. Notre mission peut obtenir le dossier de l'appel d'offres contre virement d'environ 36 \$ chacun. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger. Tél. : (Code de destination 408) 66043. Indicatif : (66043 CANAD DZ).

BANGLADESH -- La société Titas Gas Transmission & Distribution Company Ltd. (TGTDCL), propriété du gouvernement du Bangladesh, a lancé un appel d'offres international pour la présélection d'un entrepreneur chargé de construire un gazoduc dans le cadre du Projet de transmission et de distribution de gaz du Bassin de Brahmaputra. Ce projet sera financé par un prêt de la Banque asiatique de développement (BAD). L'appel d'offres, clôturant le 30 mars, vise la construction des gazoducs et des installations suivantes : 1) gazoduc d'environ 78 milles (126 km) et de 24" DN (609,6 mm) pour transporter le gaz naturel à haute pression (pression de fonctionnement : 950 psig) entre Ashugan et Elenga, avec une jonction de 30" DN (762 mm) pour la traversée du grand fleuve Meghna, dont la largeur est d'environ 5000' (1525 m). 2) construction d'un gazoduc à haute pression d'environ 26 milles (42 km) et de 12" DN (304,8 mm) entre Elenga et l'usine d'engrais en projet de Tarakandi, dans le district de Jamalpur. 3) construction d'un gazoduc à haute pression d'environ 35 milles (56 km) et de 12" DN (304,8 mm) entre Dhauna et Mymensingh. Les tuyaux devront traverser des plaines agricoles, bois, vallons, marécages, cours d'eau, canaux, fleuves, chemins de fer, routes, etc. On peut acheter les documents de présélection contre virement de 40 \$ US à : The Project Manager, Brahmaputra Basin Gas T & D Project, Titas Gas Transmission and Distribution Co. Ltd., Plot No.50 Block A, Mohamadpur Housing & Pisciculture Society, Shamoli, Dhaka - 1207. Tél. : 642689. TGNCBJ. Câble : TITASGAS.

ETHIOPIE -- L'Ethiopie a lancé un appel d'offres, clôturant le 1er avril, en vue de réaliser un projet d'exploitation forestière qui nécessite entre autres un atelier mobile, des tubages en polyéthylène, divers outils manuels de sylviculture, du matériel audiovisuel et des appareils d'arpentage. Caution de soumission : 5 %. Notre mission peut obtenir le dossier de l'appel d'offres, au coût d'environ 35 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Addis Abéba. Tél. : 21053 (DOMCAN ET).

ETHIOPIE -- Le ministre de l'Agriculture a lancé un appel d'offres, clôturant le 5 avril, en vue d'acquiescer des maisons préfabriquées. Contre virement d'environ 75 \$, on peut obtenir le dossier de l'appel d'offres et les spécifications en communiquant avec The Ministry of Agriculture, Procurement and Property Administration Dept., P.O. Box 62347, Addis Abéba, Ethiopie. Tél. : 15-32-61. Tél. : 21390 MINAG ET. Notre mission peut aider les entreprises canadiennes à propos des formalités de soumission. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Addis Abéba.

ETHIOPIE -- Le gouvernement éthiopien a lancé un appel d'offres, clôturant le 30 avril, en vue d'acquiescer des services de consultation pour améliorer la gestion et le contrôle des dossiers à la Direction des archives de la Commission de la fonction publique de l'Ethiopie. Aux termes d'un contrat de six mois, l'adjudicataire devra étudier le système actuel de gestion des dossiers et signaler dans un rapport détaillé, tous les défauts du système actuel; rénover, comme il convient, la conception des systèmes de gestion manuels et informatisés; recommander, vérifier et évaluer des ordinateurs et des logiciels capables de traiter les documents amhariques; installer le nouveau système; rédiger et soumettre des guides d'instructions concernant le nouveau système; et former le personnel. Les entreprises canadiennes qui possèdent une vaste expérience dans la gestion des dossiers, l'emploi des registres et l'utilisation des

données informatisées sont invitées à soumettre un plan de travail détaillé, assorti d'un devis technique, et d'un devis des coûts, et des attestations de leur expérience professionnelle, à : Public Service Commission, P.O. Box 3240, Romm 67, Addis Abéba, Ethiopie. Les entreprises ayant besoin d'aide pour formuler leur soumission peuvent communiquer avec l'ambassade du Canada à Addis Abéba. Tél. : 21053 (DOMCAN ET).

GHANA -- La Ghana Supply Commission a lancé un appel d'offres, clôturant le 28 avril pour le premier et le 17 avril pour les autres) au nom du ministère de la Santé en vue d'acquiescer les produits et le matériel suivants : catégorie 1) médicaments et produits pharmaceutiques, y compris des vaccins; catégorie 2) produits chimiques et réactifs employés en laboratoire; catégorie 3) équipements et verrerie de laboratoire; et catégorie 4) équipements de radiographie. Le dossier complet de l'appel d'offres (catégories 1 à 4) peut être acheté pour 100 \$ au service suivant : The Ghana Supply Commission, 30-32 Tabard St., Londres, SE1 4JU, Royaume-Uni. Tél. : 01-403-6577. Tél. : 2672235 GHAPLY G.

GRANDE-BRETAGNE -- Une société de commerce britannique recherche des fournisseurs de polymères et de polyamides d'excellente qualité, vierges retravaillés et recyclés. Communiquer avec M. David Landman, Coral Commodities Ltd., 33 Dover St., Londres W1X 3RA, Royaume-Uni. Tél. : (0) 408-0822. Tél. 24730 CORAL. Télécopieur : (0) 629-1668. (Renseignements reçus le 24.1.1989.)

HONGRIE -- Au nom de l'usine de traitement de viande de Gyula, la société de commerce extérieur Komplex a lancé un appel d'offres, clôturant le 21 avril, en vue d'acquiescer divers équipements, ainsi que les pièces de rechange et les services techniques exigés par un programme d'élevage. Les offres soumises doivent être conçues soit pour l'ensemble, soit pour un ou plusieurs des articles suivants : appareil de remplissage sous vide; écriteur double automatique; coupoir; coupoir de cuisson sous vide; chambre de cuisson et de fumage automatique; équipement de pesage et d'étiquetage entièrement automatique. Le dossier de l'appel d'offres peut être envoyé contre virement de 200 \$ US (non remboursables) au compte Komplex n° 202-10816 situé à la Hungarian Credit Bank Ltd., Budapest. Les offres doivent être assorties d'une caution de soumission équivalente à 2 % du montant de l'offre. Communiquer avec Mme Ronai, Komplex, Budapest VI, Jozsef Nandor Ter 5-6. Tél. : 185-140 ou 185-996/Dept. n° 33. Tél. : 22-5947 ou 22-3236.

HONGRIE -- Aux termes d'un programme de financement de la Banque mondiale, l'entreprise de caoutchouc Taurus a lancé deux appels d'offres clôturant le 5 avril. Le premier (libellé IFB n° 0-355-46-9-2000) vise un équipement de préparation complet conçu pour refroidir, couper et empiler les feuilles de caoutchouc. Spécifications : capacité maximale : 4000 litres par heure; dimension des feuilles -- épaisseur nominale : 10 mm, gamme d'épaisseurs : de 8 à 12 mm; largeur : 800 mm; température d'admission du mélange : maximum 150 C; température de sortie au milieu de la feuille : température ambiante maximum plus 10C. Le second appel d'offres (libellé IFB n° 0-355-46-9-2001) vise une matrice à rouleaux pourvue d'un système de mise en feuilles pour les lots principaux. Spécifications : rendement maximal : 4,5 tonnes par heure sous exploitation continue par trois équipes; rendement moyen : 3,8 tonnes par heure; température des lots déchargés : entre 140C et 170C pour les lots principaux, et entre 90C et 110C pour les stocks finals; dimensions des feuilles calendrées -- épaisseur nominale : 10 mm; gamme d'épaisseurs comprise entre 8 et 12 mm; largeur : 800 mm. Les deux dossiers peuvent être envoyés contre virement de 150 \$ US (non remboursables) au compte Taurus n° 201-03181 situé à la Banque nationale de Hongrie. Chaque offre doit être assortie d'une caution de soumission équivalente à 2 % de l'offre. Communiquer avec Mme B. Horvath, Taurus, H-1440 Budapest, B.P. 25. Tél. : 342-306. Tél. : 22-5312 ou 22-5313.

HONGRIE -- Aux termes d'un programme de financement de la Banque mondiale, la société hongroise de commerce extérieur Chemokomplex a lancé un appel d'offres, clôturant le 24 avril, au nom de l'entreprise de produits chimiques Borsod située à Kazincbarcika, en vue d'acquiescer un complexe de production d'azote très pur. Cette usine appliquera des techniques cryogéniques (production de basses températures) et sera dotée d'une capacité normale de 3500 mètres cubes à l'heure, afin d'assurer la production continue d'azote sous une pression minimale de 4 bars; la teneur en oxygène de l'azote ne devra pas dépasser 20 parties par millions; et l'admission de l'air devra s'effectuer sous une pression manométrique de 3,5 bars. Contre virement de 250 \$ US (non remboursables) au compte Chemokomplex n° 203-10765 de la Banque hongroise de commerce extérieur, par l'entremise de la Banque nationale de Hongrie à Budapest, le dossier de l'appel d'offres peut être envoyé aux entreprises qui ont déjà construit au moins 8 complexes fondés sur une technologie semblable, si ces installations fonctionnent encore, sans défaut majeur, depuis au moins trois ans. Communiquer avec Mme Papp, Chemokomplex, H-1389 Budapest, C.P. 141. Tél. : 329-980/Dept. n° 82. Tél. : 22-5158.

POLOGNE -- La société polonaise Furnel International Ltd., de biens d'équipements qui possède des intérêts dans plusieurs entreprises (scieries, usines de meubles et fabriques d'ordinateurs), a besoin des équipements suivants : matériel de scierie à grande puissance pour moderniser la scierie de Hajnowka; chaîne de fabrication à haut rendement pour fabriquer des chaises; 200 000 mètres carrés de placage en chêne; et 200 000 mètres carrés de placage en frêne. Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec M. L. Kowalski, Marketing Director, Furnel International Ltd., UL. Basniows 3,02-349 Varsovie. Tél. : 814657. Télécopieur : 325923. (Renseignements reçus le 14.11.1989.)

SENEGAL -- La Société nationale des télécommunications du Sénégal (SONATEL) a lancé un appel d'offres, clôturant le 30 mars, en vue d'acquiescer des équipements de réseau et de génie civil. Les offres doivent être assorties d'une caution de soumission irrévocable de 2 millions de francs CFA d'une banque acceptée par la SONATEL. Le dossier de l'appel d'offres peut être obtenu contre versement de 25 000 francs CFA (chèque certifié libellé au nom de la SONATEL), auprès de la Société nationale des télécommunications du Sénégal, 6, rue Wagane Diouf, B.P. 69, Dakar, Sénégal. Tél. : 23.10.23 - 21.42.42.

SUEDE -- L'Administration de l'aviation civile suédoise (SCAA) a annoncé son intention d'acheter des systèmes de formation assistés par ordinateur qui seront utilisés à l'Ecole des contrôleurs du trafic aérien de Suède, à l'aéroport de Malmöström. La SCAA est en train de dresser une liste des sociétés en mesure de fournir 24 simulateurs informatisés (IBM PC, PS/2 ou modèle compatible) accompagnés des logiciels correspondants. Ces équipements serviront à la simulation du trafic aérien et du contrôle radar, à la simulation goniométrique et à la distribution de messages AFTN. Communiquer avec la SCAA. Les invitations à soumissionner seront annoncées le 20 mars, et la date de clôture des appels d'offres est fixée au 9 mai. Ecrire à : Swedish Civil Aviation Administration, Purchasing Section, S-601 70 Norrköping, Suède, en indiquant le n° de référence EI 133-89-3149 GS.

TURQUIE -- L'Administration des chemins de fer de l'Etat turc a lancé un appel d'offres, clôturant le 3 avril, en vue d'acquiescer un lot comprenant 213 pièces de rechange pour locomotives diesel GM, dont : calibres, poulies, crics, décapants, clés, treuils, rétenteurs de piston, repères, compresseurs, huile, rodoirs, ressorts, vérificateurs d'injecteur, douilles, indicateurs, dynamoteurs, pinces à sertir, trousse d'alignement, joints, diodes, transformateurs, relais et résistances. Caution de soumission, 2 %. Cotation des prix : FOB-CIF-Istanbul. Le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable. Notre mission peut obtenir le dossier.

(La suite page 3.)

Canadexport



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

VOL. 7 N° 5

LE 15 MARS 1989

Bulletin Accord de libre-échange

Les Règles d'origine

L'Accord de libre-échange (ALE) fera disparaître en dix ans tous les droits de douane applicables au commerce entre le Canada et les États-Unis pour les produits qui répondent aux critères des Règles d'origine prévus par l'ALE.

Néanmoins, les deux pays continueront d'appliquer leurs droits existants aux importations en provenance d'autres pays ou aux produits qui ne sont pas conformes aux règles. D'où la nécessité de distinguer entre les produits admissibles au traitement prévu dans la zone de libre-échange, et ceux qui sont assujettis à d'autres régimes douaniers.

C'est à l'exportateur désireux d'obtenir le traitement prévu dans la zone de libre-échange qu'il incombe de déterminer si ses produits sont admissibles à une exemption ou à une réduction des droits en vertu des Règles d'origine.

Ensuite, l'exportateur doit fournir à l'importateur un certificat d'origine (échantillon au verso) dûment rempli, dont il conservera une copie. Les marchandises doivent être expédiées directement du Canada, avec ou sans transbordement, aux termes d'un connaissance direct.

En principe, l'admission au traitement prévu dans la zone de libre-échange exige trois conditions : la preuve d'origine, la conformité aux Règles d'origine, et l'expédition directe.

Les Règles d'origine de l'ALE, stipulées au chapitre 3 et à l'annexe 301.2 de l'ALE, sont fondées sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (S.H.) qu'a adopté le Canada le 1^{er} janvier 1988, suivi des États-Unis le 1^{er} janvier 1989. Chaque section du S.H. contient des prescriptions générales ainsi que des règles précises applicables aux produits.

Pour déterminer si un produit peut bénéficier du traitement prévu dans la zone de libre-échange, il faut d'abord établir la catégorie du S.H. dans laquelle s'inscrit le produit. Si ce classement n'est pas déjà connu, les exportateurs canadiens devraient se renseigner auprès des douanes américaines ou de leur courtier en douane américain, et fournir toute documentation qui permettrait de classer correctement ces marchandises.

L'ALE est conçu pour profiter aux producteurs canadiens et américains, et pour créer des emplois dans les deux pays. Ainsi, les Règles d'origine exigent que les produits échangés en vertu de l'ALE aient été fabriqués soit au Canada, soit aux États-Unis, ou dans les deux pays.

Les Règles d'origine établissent le principe général selon lequel les produits entièrement fabriqués ou obtenus soit au Canada, soit aux États-Unis, ou dans les deux pays, sont admissibles au traitement prévu dans la zone de libre-échange.

Cependant, les produits incorporant des matières premières ou des composantes provenant de pays tiers seront aussi admissibles au traitement prévu dans la zone, s'ils ont été suffisamment transformés, traités ou assemblés au Canada, aux États-Unis, ou dans les deux pays pour être classés différemment des matières premières ou des composantes en question.

En plus de cette différence de classement, il faudra, dans certains cas, qu'un pourcentage déterminé des coûts de fabrication d'au moins 50 % ait été engagé dans l'un ou l'autre pays, ou dans les deux.

Autrement dit, les produits qui ne sont pas entièrement originaires du Canada, des États-Unis ou de ces deux pays devront présenter un important contenu canadien ou américain pour être admissibles au traitement prévu dans la zone de libre-échange.

Par exemple, une bicyclette assemblée au Canada dont le cadre est fait d'acier canadien mais dont les roues et le dérailleur sont importés, sera considérée comme un produit canadien si 50 % des coûts de fabrication (coût des matériaux et de la main-d'oeuvre) ont été engagés au Canada, aux États-Unis, ou dans les deux pays.

En vertu des Règles d'origine précises de l'ALE, la plupart des textiles et des vêtements doivent subir une double transformation pour être considérés comme des produits d'origine canadienne ou américaine.

Les vêtements fabriqués dans la zone de libre-échange à partir de tissus

provenant du Canada et des États-Unis seront admissibles au traitement prévu dans la zone; mais les vêtements faits de tissus provenant de pays tiers le seront seulement aux niveaux suivants :

	Vêtements autres qu'en laine (en millions d'équivalents - verges carrées)	Vêtements en laine
Importations depuis le Canada	50	6
Importations depuis les États-Unis	10,5	1,1

Au-dessus de ces niveaux, les vêtements faits de tissus provenant de pays tiers seront, pour les fins tarifaires, considérés comme des produits obtenus du pays d'où proviennent ces tissus. Les vêtements faits de certains tissus de pays tiers, par exemple les vêtements en tissu de soie, n'entrent pas dans cette catégorie car ils peuvent déjà bénéficier du traitement prévu dans la zone de libre-échange en vertu d'une Règle d'origine précise.

Les niveaux établis pour les importations en provenance du Canada se situent bien au-dessus des niveaux des échanges actuels. C'est pourquoi les fabricants canadiens de vêtements peuvent continuer d'acheter leurs tissus chez les fournisseurs les plus compétitifs, tout en bénéficiant d'un tarif préférentiel pour l'exportation aux États-Unis.

Parallèlement, un plafond semblable limite les exportations bénéficiant d'un accès préférentiel aux États-Unis lorsqu'il s'agit de tissus et d'articles textiles confectionnés autres qu'en laine qui sont tissés ou façonnés au Canada à partir de filés importés d'un pays tiers. Si elles répondent par ailleurs aux Règles d'origine, ces exportations bénéficieront du traitement prévu dans la zone jusqu'à concurrence d'un plafond annuel fixé à 30 millions de verges carrées. Ce contingent restera en vigueur jusqu'au 31 décembre 1992. Les deux gouvernements réexamineront la question en 1990-1991 en vue de réviser cet arrangement à leur satisfaction mutuelle.

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) délivrera des permis d'importation et d'exportation ainsi que des certificats d'admissibilité (sous les auspices de la Loi sur les permis d'exportation et d'importation), ce qui lui permettra d'attribuer et de contrôler les contingents tarifaires.

Pour plus de renseignements sur l'administration des contingents tarifaires, communiquer avec la Direction générale des relations commerciales spéciales du MinAffex, tél. : (613) 996-5775, télécopieur : (613) 996-9933.

Les exportateurs peuvent aussi communiquer, au MinAffex, avec la Direction des tarifs douaniers et de l'accès au marché des États-Unis, tél. : (613) 992-1133, télécopieur : (613) 996-7411, pour les questions de son ressort.

Pour toute question sur les Règles d'origine prévues par l'ALE, s'adresser au coordinateur de l'ALE de l'un des bureaux régionaux suivants de Revenu Canada, Douanes et Accise. Ces bureaux régionaux délivrent des certificats d'origine :

- **Région du Pacifique** : 1001 ouest, rue Pender, Vancouver (C.-B.) V6E 2M8. Tél. : (604) 666-2112. Télécopieur : (604) 666-4780.
- **Alberta** : C.P. 2910, Succursale M, Calgary (Alb.) T2P 2M7. Tél. : (403) 292-4639. Télécopieur : (403) 292-6577.
- **Région du Centre** : Federal Bldg., 269, rue Main, Winnipeg (Man.) R3C 1B3. Tél. : (204) 983-7989. Télécopieur : (204) 983-8849.
- **Sud-Ouest de l'Ontario** : Federal Bldg., Windsor (Ont.) N9A 4H8. Tél. : (519) 973-8538. Télécopieur : (519) 973-8519.
- **Hamilton** : 10 sud, rue John, C.P. 989, Hamilton (Ont.) L8N 3V8. Tél. : (416) 572-2396. Télécopieur : (416) 572-2375.
- **Toronto** : 1 ouest, rue Front, 3^e étage, Toronto (Ont.) M5W 1A3. Tél. : (416) 973-1731. Télécopieur : (416) 973-8960.
- **Ottawa** : 360, ch. Coventry, Ottawa (Ont.) K1K 2C6. Tél. : (613) 991-0555. Télécopieur : (613) 957-9080.
- **Montréal** : 400, Carré Youville, 6^e étage, Montréal (QC) H2Y 2E7. Tél. : (514) 496-1291. Télécopieur : (514) 283-7500.
- **Québec** : 130, rue Dalhousie, C.P. 2267, Québec (QC) G1K 7P6. Tél. : (418) 648-3401. Télécopieur : (418) 648-4504.
- **Région de l'Atlantique** : C.P. 3080, Halifax South, Halifax (N.-É.) B3J 3G6. Tél. : (902) 426-2661. Télécopieur : (902) 426-2359.



**CANADA — U.S.
FREE TRADE AGREEMENT**

**ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE
LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS**

EXPORTER'S CERTIFICATE OF ORIGIN

CERTIFICAT D'ORIGINE DE L'EXPORTATEUR

<p>1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country, tax identification number) Marchandises en provenance de (nom ou raison sociale, adresse et pays de l'exportateur et son numéro d'identification aux fins de l'impôt)</p>	<p>2. If Blanket Certification / S'il s'agit d'un certificat général, en indiquer la</p> <p>Effective Date Date d'entrée en vigueur _____</p> <p>Expiration Date Date d'expiration _____</p>
---	--

<p>3. Goods consigned to (consignee's name, address, country) Marchandises expédiées à (nom, adresse et pays du destinataire)</p>	<p>4. Producer's name, address, country, tax identification number (if different from exporter) Nom, adresse et pays du producteur et son numéro d'identification aux fins de l'impôt (s'ils diffèrent de ceux de l'exportateur)</p>
---	--

<p>5. Origin Criteria for goods covered by this Certificate</p> <p>A. Wholly produced or obtained in Canada or the United States; or</p> <p>B. The goods have been transformed in the United States or Canada so as to be subject:</p> <p>1) to a change in tariff classification, as described in the Rules of Annex 301.2; or</p> <p>2) to a change in tariff classification as described in the Rules of Annex 301.2 and the value of originating materials plus the direct cost of processing in Canada or the United States is not less than 50 percent or as required by Section VI Rule 15 of Annex 301.2, 70 per cent of the value of exported goods; or</p> <p>3) to Rule 5, Section XII of Annex 301.2; or</p> <p>C. No change in tariff classification because goods and parts are provided for in the same tariff subheading or goods were imported in unassembled or disassembled form and were classified pursuant to General Rule of Interpretation 2a) of the Harmonized System, and the value of originating materials plus the direct cost of assembly in Canada or the United States is not less than 50 per cent of the value of exported goods.</p>	<p>Critères d'origine pour les marchandises visées par le certificat :</p> <p>A. Les marchandises ont été entièrement produites ou obtenues au Canada ou aux États-Unis; ou</p> <p>B. Les marchandises ont subi, aux États-Unis ou au Canada une transformation qui :</p> <p>1) entraîne un changement de leur classement tarifaire, prévues dans les règles de l'annexe 301.2; ou</p> <p>2) entraîne un changement de leur classement tarifaire conforme aux règles de l'annexe 301.2 et qui fait en sorte que la valeur des matières originaires du Canada ou des États-Unis ajoutée au coût direct de leur traitement n'est pas inférieure à 50 p. 100 de leur valeur à l'exportation ou, comme le prévoit la règle 15 de la section VI de l'annexe 301.2, à 70 p. 100 de cette valeur; ou</p> <p>3) répond aux exigences de la règle 5 de la section XII de l'annexe 301.2; ou</p> <p>C. Aucune modification au classement tarifaire n'est requise parce que les marchandises et leurs parties sont classées dans la même sous-position tarifaire ou qu'elles ont été importées sous forme non montée ou démontée et classées conformément à la règle générale d'interprétation 2a) du Système harmonisé, et que la valeur des matières originaires ajoutée au coût direct de leur montage au Canada ou aux États-Unis n'est pas inférieure à 50 p. 100 de leur valeur à l'exportation.</p>
--	---

<p>6. Special Declaration for textile products, subject to tariff rate quota:</p> <p>A. Apparel goods cut and sewn in Canada or the United States from fabric produced or obtained in a third country.</p> <p>B. Non-wool fabric and non-wool made-up textile articles, woven or knitted in Canada from yarn produced or obtained in a third country.</p>	<p>Déclaration spéciale pour les articles textiles assujettis à des contingents tarifaires :</p> <p>A. Vêtements taillés et cousus au Canada ou aux États-Unis dans des tissus produits ou obtenus dans un pays tiers.</p> <p>B. Tissus et articles textiles autres qu'en laine, tissés ou façonnés au Canada à partir de filés produits ou obtenus dans un pays tiers.</p>
---	---

7. Origin Criterion (see fields 5 or 6) Critère d'origine (voir les zones 5 et 6)	8. Description of Goods Désignation des marchandises	9. Tariff Classification (to six digits) Classement tarifaire (6 premiers chiffres)	10. Gross weight or other quantity Poids brut ou autre quantité	11. Invoice Number(s) and Date(s) Numéro et date de la ou des facture(s)

<p>11. Certification of Origin</p> <p>I certify that the information and statements herein are correct, that all the goods were produced in Canada or the United States, that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Canada - United States Free Trade Agreement, and that further processing or assembly in a third country has not occurred subsequent to processing or assembly in Canada or the United States.</p> <p>I agree to maintain and to present upon request, the documentation to support this certification and, if this is a blanket certification, to inform the importer or other appropriate party of any change that would affect the validity of this certification.</p>	<p>Certificat d'origine</p> <p>J'atteste que les renseignements et énoncés fournis dans les présentes sont exacts, que toutes les marchandises ont été produites au Canada ou aux États-Unis, qu'elles répondent aux exigences relatives à l'origine prévues dans l'Accord de libre-échange Canada - États-Unis, et que tout complément de traitement ou de montage dans un pays tiers n'a pas eu lieu après leur traitement ou montage au Canada ou aux États-Unis.</p> <p>Je conviens de conserver et de produire sur demande les documents à l'appui du présent certificat et, dans le cas d'un certificat général, d'informer l'importateur ou toute autre partie intéressée de tout changement qui influencerait sur la validité du certificat en question.</p>
--	--

This certificate consists of _____ page(s).
Ce certificat contient _____ page(s).

Place and Date / Lieu et date _____ Authorized Signature / Signature autorisée _____ Title / Titre _____





Bulletin Accord de libre-échange

Les Règles d'origine

L'Accord de libre-échange (ALE) fera disparaître en dix ans tous les droits de douane applicables au commerce entre le Canada et les États-Unis pour les produits qui répondent aux critères des Règles d'origine prévus par l'ALE. Néanmoins, les deux pays continueront d'appliquer leurs droits existants aux importations en provenance d'autres pays ou aux produits qui ne sont pas conformes aux règles. D'où la nécessité de distinguer entre les produits admissibles au traitement prévu dans la zone de libre-échange, et ceux qui sont assujettis à d'autres régimes douaniers.

C'est à l'exportateur désireux d'obtenir le traitement prévu dans la zone de libre-échange qu'il incombe de déterminer si ses produits sont admissibles à une exemption ou à une réduction des droits en vertu des Règles d'origine.

Ensuite, l'exportateur doit fournir à l'importateur un certificat d'origine (échantillon au verso) dûment rempli, dont il conservera une copie. Les marchandises doivent être expédiées directement du Canada, avec ou sans transbordement, aux termes d'un connaissance direct.

En principe, l'admission au traitement prévu dans la zone de libre-échange exige trois conditions : la preuve d'origine, la conformité aux Règles d'origine, et l'expédition directe.

Les Règles d'origine de l'ALE, stipulées au chapitre 3 et à l'annexe 301.2 de l'ALE, sont fondées sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (S.H.) qu'a adopté le Canada le 1^{er} janvier 1988, suivi des États-Unis le 1^{er} janvier 1989. Chaque section du S.H. contient des prescriptions générales ainsi que des règles précises applicables aux produits.

Pour déterminer si un produit peut bénéficier du traitement prévu dans la zone de libre-échange, il faut d'abord établir la catégorie du S.H. dans laquelle s'inscrit le produit. Si ce classement n'est pas déjà connu, les exportateurs canadiens devraient se renseigner auprès des douanes américaines ou de leur courtier en douane américain, et fournir toute documentation qui permettrait de classer correctement ces marchandises.

L'ALE est conçu pour profiter aux producteurs canadiens et américains, et pour créer des emplois dans les deux pays. Ainsi, les Règles d'origine exigent que les produits échangés en vertu de l'ALE aient été fabriqués soit au Canada, soit aux États-Unis, ou dans les deux pays.

Les Règles d'origine établissent le principe général selon lequel les produits entièrement fabriqués ou obtenus soit au Canada, soit aux États-Unis, ou dans les deux pays, sont admissibles au traitement prévu dans la zone de libre-échange.

Cependant, les produits incorporant des matières premières ou des composantes provenant de pays tiers seront aussi admissibles au traitement prévu dans la zone, s'ils ont été suffisamment transformés, traités ou assemblés au Canada, aux États-Unis, ou dans les deux pays pour être classés différemment des matières premières ou des composantes en question.

En plus de cette différence de classement, il faudra, dans certains cas, qu'un pourcentage déterminé des coûts de fabrication d'au moins 50 % ait été engagé dans l'un ou l'autre pays, ou dans les deux.

Autrement dit, les produits qui ne sont pas entièrement originaires du Canada, des États-Unis ou de ces deux pays devront présenter un important contenu canadien ou américain pour être admissibles au traitement prévu dans la zone de libre-échange.

Par exemple, une bicyclette assemblée au Canada dont le cadre est fait d'acier canadien mais dont les roues et le dérailleur sont importés, sera considérée comme un produit canadien si 50 % des coûts de fabrication (coût des matériaux et de la main-d'oeuvre) ont été engagés au Canada, aux États-Unis, ou dans les deux pays.

En vertu des Règles d'origine précises de l'ALE, la plupart des textiles et des vêtements doivent subir une double transformation pour être considérés comme des produits d'origine canadienne ou américaine.

Les vêtements fabriqués dans la zone de libre-échange à partir de tissus

provenant du Canada et des États-Unis seront admissibles au traitement prévu dans la zone; mais les vêtements faits de tissus provenant de pays tiers le seront seulement aux niveaux suivants :

	Vêtements autres qu'en laine (en millions d'équivalents - verges carrées)	Vêtements en laine
Importations depuis le Canada	50	6
Importations depuis les États-Unis	10,5	1,1

Au-dessus de ces niveaux, les vêtements faits de tissus provenant de pays tiers seront, pour les fins tarifaires, considérés comme des produits obtenus du pays d'où proviennent ces tissus. Les vêtements faits de certains tissus de pays tiers, par exemple les vêtements en tissu de soie, n'entrent pas dans cette catégorie car ils peuvent déjà bénéficier du traitement prévu dans la zone de libre-échange en vertu d'une Règle d'origine précise.

Les niveaux établis pour les importations en provenance du Canada se situent bien au-dessus des niveaux des échanges actuels. C'est pourquoi les fabricants canadiens de vêtements peuvent continuer d'acheter leurs tissus chez les fournisseurs les plus compétitifs, tout en bénéficiant d'un tarif préférentiel pour l'exportation aux États-Unis.

Parallèlement, un plafond semblable limite les exportations bénéficiant d'un accès préférentiel aux États-Unis lorsqu'il s'agit de tissus et d'articles textiles confectionnés autres qu'en laine qui sont tissés ou façonnés au Canada à partir de filés importés d'un pays tiers. Si elles répondent par ailleurs aux Règles d'origine, ces exportations bénéficieront du traitement prévu dans la zone jusqu'à concurrence d'un plafond annuel fixé à 30 millions de verges carrées. Ce contingent restera en vigueur jusqu'au 31 décembre 1992. Les deux gouvernements réexamineront la question en 1990-1991 en vue de réviser cet arrangement à leur satisfaction mutuelle.

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) délivrera des permis d'importation et d'exportation ainsi que des certificats d'admissibilité (sous les auspices de la Loi sur les permis d'exportation et d'importation), ce qui lui permettra d'attribuer et de contrôler les contingents tarifaires.

Pour plus de renseignements sur l'administration des contingents tarifaires, communiquer avec la Direction générale des relations commerciales spéciales du MinAffex, tél. : (613) 996-5775, télécopieur : (613) 996-9933.

Les exportateurs peuvent aussi communiquer, au MinAffex, avec la Direction des tarifs douaniers et de l'accès au marché des États-Unis, tél. : (613) 992-1133, télécopieur : (613) 996-7411, pour les questions de son ressort.

Pour toute question sur les Règles d'origine prévues par l'ALE, s'adresser au coordinateur de l'ALE de l'un des bureaux régionaux suivants de Revenu Canada, Douanes et Accise. Ces bureaux régionaux délivrent des certificats d'origine :

- **Région du Pacifique** : 1001 ouest, rue Pender, Vancouver (C.-B.) V6E 2M8. Tél. : (604) 666-2112. Télécopieur : (604) 666-4780.
- **Alberta** : C.P. 2910, Succursale M, Calgary (Alb.) T2P 2M7. Tél. : (403) 292-4639. Télécopieur : (403) 292-6577.
- **Région du Centre** : Federal Bldg., 269, rue Main, Winnipeg (Man.) R3C 1B3. Tél. : (204) 983-7989. Télécopieur : (204) 983-8849.
- **Sud-Ouest de l'Ontario** : Federal Bldg., Windsor (Ont.) N9A 4H8. Tél. : (519) 973-8538. Télécopieur : (519) 973-8519.
- **Hamilton** : 10 sud, rue John, C.P. 989, Hamilton (Ont.) L8N 3V8. Tél. : (416) 572-2396. Télécopieur : (416) 572-2375.
- **Toronto** : 1 ouest, rue Front, 3^e étage, Toronto (Ont.) M5W 1A3. Tél. : (416) 973-1731. Télécopieur : (416) 973-8960.
- **Ottawa** : 360, ch. Coventry, Ottawa (Ont.) K1K 2C6. Tél. : (613) 991-0555. Télécopieur : (613) 957-9080.
- **Montréal** : 400, Carré Youville, 6^e étage, Montréal (QC) H2Y 2E7. Tél. : (514) 496-1291. Télécopieur : (514) 283-7500.
- **Québec** : 130, rue Dalhousie, C.P. 2267, Québec (QC) G1K 7P6. Tél. : (418) 648-3401. Télécopieur : (418) 648-4504.
- **Région de l'Atlantique** : C.P. 3080, Halifax South, Halifax (N.-É.) B3J 3G6. Tél. : (902) 426-2661. Télécopieur : (902) 426-2359.



**CANADA — U.S.
FREE TRADE AGREEMENT**

**ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE
LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS**

EXPORTER'S CERTIFICATE OF ORIGIN

CERTIFICAT D'ORIGINE DE L'EXPORTATEUR

<p>1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country, tax identification number) Marchandises en provenance de (nom ou raison sociale, adresse et pays de l'exportateur et son numéro d'identification aux fins de l'impôt)</p>	<p>2. If Blanket Certification / S'il s'agit d'un certificat général, en indiquer la</p> <p style="text-align: right;">Effective Date Date d'entrée en vigueur _____</p> <p style="text-align: right;">Expiration Date Date d'expiration _____</p>			
<p>3. Goods consigned to (consignee's name, address, country) Marchandises expédiées à (nom, adresse et pays du destinataire)</p>	<p>4. Producer's name, address, country, tax identification number (if different from exporter) Nom, adresse et pays du producteur et son numéro d'identification aux fins de l'impôt (s'il est différent de ceux de l'exportateur)</p>			
<p>5. Origin Criteria for goods covered by this Certificate</p> <p>A. Wholly produced or obtained in Canada or the United States; or</p> <p>B. The goods have been transformed in the United States or Canada so as to be subject:</p> <p style="margin-left: 20px;">1) to a change in tariff classification, as described in the Rules of Annex 301.2; or</p> <p style="margin-left: 20px;">2) to a change in tariff classification as described in the Rules of Annex 301.2 and the value of originating materials plus the direct cost of processing in Canada or the United States is not less than 50 percent or as required by Section VI Rule 15 of Annex 301.2, 70 per cent of the value of exported goods; or</p> <p style="margin-left: 20px;">3) to Rule 5, Section XII of Annex 301.2; or</p> <p>C. No change in tariff classification because goods and parts are provided for in the same tariff subheading or goods were imported in unassembled or disassembled form and were classified pursuant to General Rule of Interpretation 2a) of the Harmonized System, and the value of originating materials plus the direct cost of assembly in Canada or the United States is not less than 50 per cent of the value of exported goods.</p>				
<p>6. Special Declaration for textile products, subject to tariff rate quota:</p> <p>A. Apparel goods cut and sewn in Canada or the United States from fabric produced or obtained in a third country.</p> <p>B. Non-wool fabric and non-wool made-up textile articles, woven or knitted in Canada from yarn produced or obtained in a third country.</p>				
<p>7. Origin Criterion (see fields 5 or 6) Critère d'origine (voir les zones 5 et 6)</p>	<p>8. Description of Goods Désignation des marchandises</p>	<p>Tariff Classification (to six digits) Classement tarifaire (6 premiers chiffres)</p>	<p>9. Gross weight or other quantity Poids brut ou autre quantité</p>	<p>10. Invoice Number(s) and Date(s) Numéro et date de la ou des facture(s)</p>
<p>11. Certification of Origin</p> <p>I certify that the information and statements herein are correct, that all the goods were produced in Canada or the United States, that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Canada - United States Free Trade Agreement, and that further processing or assembly in a third country has not occurred subsequent to processing or assembly in Canada or the United States.</p> <p>I agree to maintain and to present upon request, the documentation to support this certification and, if this is a blanket certification, to inform the importer or other appropriate party of any change that would affect the validity of this certification.</p>		<p>Certificat d'origine</p> <p>J'atteste que les renseignements et énoncés fournis dans les présentes sont exacts, que toutes les marchandises ont été produites au Canada ou aux États-Unis, qu'elles répondent aux exigences relatives à l'origine prévues dans l'Accord de libre-échange Canada - États-Unis, et que tout complément de traitement ou de montage dans un pays tiers n'a pas eu lieu après leur traitement ou montage au Canada ou aux États-Unis.</p> <p>Je conviens de conserver et de produire sur demande les documents à l'appui du présent certificat et, dans le cas d'un certificat général, d'informer l'importateur ou toute autre partie intéressée de tout changement qui influencerait sur la validité du certificat en question.</p>		
<p>This certificate consists of _____ page(s). Ce certificat contient _____ page(s).</p>				
<p>Place and Date / Lieu et date _____</p>		<p>Authorized Signature / Signature autorisée _____</p>		<p>Title / Titre _____</p>

Débouchés commerciaux

(Suite de la page 2.)

sier de l'appel d'offres, qui coûte environ 65 \$ et l'envoyer par messagerie contre versement d'environ 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Téléx : Code de destination 607) 42369. Indicateur : 42369 DCAN TR).

TURQUIE — Le Commandement naval turc a lancé les appels d'offres suivants, clôturant le 13 avril : 1) 450 tonnes de plomb purifié qui serviront à fabriquer des éléments de batteries d'accumulateurs sous-marins. Le plomb doit être pur à 99,99 % et ne doit pas contenir plus de 10 ppm des métaux suivants : Ag, As, Cu, Fe, Sb, Sn, Zn, ni plus de 50 ppm de Bi. D'autre part, le plomb doit avoir la forme de lingots standard de 50 à 60 kilos; 2) 150 appareils de signalisation à flamme et fumée verte (MK 117 MOD O); 135 appareils de signalisation à flamme et fumée jaune (MK 118 MOD O); 80 sondes de vitesse non récupérables (sonde XSV-0); 10 rouleaux de papier enregistreur XBT pour sonde OC-14/SSQ-56 MOD; et 20 rouleaux de papier enregistreur XSV pour sonde MOD XSV-01. 3) 240 tonnes d'oxyde de plomb rouge et sec, pour fabriquer des éléments de batteries d'accumulateurs sous-marins. L'oxyde doit être obtenu en utilisant 99,99 ou 99,985 % de plomb purifié. Sa densité doit être de 1,702 G/ML et se situer entre 2,75 et 2,85 G/ML; et il ne doit pas contenir plus de 10 ppm de Fe, Ag, As, Cu, Sn, Zn, ni plus de 200 ppm de Bi et 20 ppm de Sb. Caution d'exécution, 10 %; option de 120 jours. En outre, la période de livraison doit être indiquée dans les soumissions. Cotation des prix : FOB-CF-Istanbul. Le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable. Enfin, on préférerait des achats et des investissements en Turquie. Notre mission peut obtenir l'ensemble des documents et des spécifications, au coût de 5 \$ pour les offres n° 1 et n° 3, et 2 \$ pour l'offre n° 2, et les envoyer par messagerie contre versement d'environ 50 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE — La Turkish Coal Enterprises (TKI) a lancé un appel d'offres, clôturant le 13 avril, en vue d'acquiescer un cordon de détonation et des capsules de retardement (relais). Spécifications : A) cordon de détonation de 1 215 500 m, dont le poids unitaire est de 10 gr/m; vitesse de détonation de 6 000 m/sec; résistance à la traction d'au moins 100 kilos dans des bobines n'ayant pas moins de 250 m. B) 4 200 capsules de retardement assurant un retard d'au moins 20 m/s; les deux extrémités des capsules doivent être ouvertes; la protection extérieure doit être de Al. Caution de soumission de 3 % et d'exécution, 10 %. La période de livraison doit figurer sur la soumission; les prix concernant ce projet financé par la Banque mondiale doivent être cotés FOB-CIF. Le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable. Notre mission obtiendra le dossier de l'appel d'offres, contre versement de 60 \$ CAN pour frais de messagerie et de 45 \$ CAN pour les devis. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE — La Turkish Coal Enterprises (TKI) a lancé un appel d'offres, clôturant le 13 avril, en vue d'acquiescer 6 attache-courroie mécaniques. Spécifications : les équipements seront utilisés dans des mines de charbon souterraines caractérisées par un environnement gazeux du groupe I; ils doivent permettre de fixer des courroies de 1 mètre de largeur; ils doivent être munis de 1 000 boîtes de crampons en U et de 1 200 axes de fixation; la résistance minimale à la rupture aux joints des courroies doit être d'au moins 85 % de la résistance à la traction de la courroie; et celle-ci doit avoir une épaisseur (5 couches) de 11-13 mm, une largeur de 760 mm, et une résistance à la traction d'environ 1 000 kn/m. Caution de soumission, 3 % et d'exécution, 10 %. La période de livraison doit être indiquée sur les soumissions. Les prix concernant ce projet de la Banque mondiale doivent être cotés FOB-CIF. Le paiement devra s'effectuer par lettre de crédit irrévocable. Notre mission peut envoyer le dossier de l'appel d'offres aux entreprises, contre versement de 60 \$ CAN pour frais de messagerie et de 23 \$ CAN pour le devis. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE — Aux termes d'un prêt de la Banque mondiale, les Charbonnages turcs ont lancé 3 appels

d'offres, clôturant le 5 avril, en vue d'acquiescer des équipements et des fournitures destinés à des mines où l'atmosphère est chargée de méthane. Le premier appel d'offres (dossier n° 32-TTK/WB15) vise 8000 lampes de mineur à batterie au nickel-cadmium ou au plomb-acide; la capacité de fonctionnement des lampes doit être d'au moins 13 heures pour une batterie à pleine charge, et leur durée de vie utile doit correspondre à au moins 750 cycles de charge et décharge. Le deuxième appel d'offres (dossier n° 818-TTK/WB16) vise 8 équipements électriques conçus pour manoeuvrer et contrôler des treuils de mines de 30 HP. Chaque équipement doit comprendre un moteur principal de 30 HP, un disjoncteur, un jeu de résistances pour rotor, un régulateur de l'ensemble stator-rotor, un bouton d'arrêt d'urgence, un appareil de signalisation, et deux téléphones à énergie sonore. Le troisième appel d'offres (dossier n° 34-TTK/WB17) vise 30 vérificateurs d'isolation manuels à batterie aux spécifications suivantes : tension d'essai : 500/1000 volts; gamme de vérification de l'isolation : de 0 à 100 MOHM; et gamme de vérification de continuité : de 0 à 100 MOHM. Caution de soumission, 3 %. Le paiement s'effectuera au moyen d'une lettre de crédit de la Banque mondiale. Notre mission peut obtenir le dossier complet de chaque appel d'offres, au coût d'environ 95 \$ pour le premier et de 55 \$ pour chacun des deux autres, et les envoyer contre versement d'environ 70 \$ pour frais de messagerie. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE — La Turkish Coal Enterprises (TKI) a lancé un appel d'offres, clôturant le 10 avril, en vue d'acquiescer un grand lot de pneus caractérisés par une variété de dimensions, de types, de classes, de caractéristiques. Caution de soumission, 3 % et

Marchés mondiaux

d'exécution, 10 %. La période de livraison doit figurer sur les soumissions. Les prix concernant ce projet financé par la Banque mondiale doivent être cotés FOB-CIF. Le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable. Notre mission peut obtenir les documents de l'appel d'offre et les envoyer contre versement de 60 \$ CAN pour frais de messagerie et de 65 \$ CAN pour le devis. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE — La Turkish Coal Enterprises (TKI) a lancé un appel d'offres, clôturant le 10 avril, en vue d'acquiescer 7210 filtres pour CO. Spécifications : quantité d'air absorbé, 35 lt/min; température de l'air saturé, 35 degrés; poids maximal du filtre fermé, 1,2 kg. Caution de soumission, 3 % et d'exécution, 10 %. La période de livraison doit figurer sur la soumission; les prix concernant ce projet financé par la Banque mondiale doivent être cotés FOB-CIF; le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable; enfin, on exige un échantillon de chaque sorte. Notre mission peut envoyer le dossier de l'appel d'offres contre versement de 60 \$ CAN pour frais de messagerie et de 55 \$ CAN pour le devis. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE — Un grand fabricant turc de procelaines a besoin de silicate de zirconium, et voudrait, si possible, importer ce matériau du Canada. Communiquer avec M. B. Bidik, Kutahya Porcelain A.S., P.K. 130 Kutahya, Turquie. Téléx : 35271 KUPO. Télécopieur : 90-2311-33147. (Renseignements reçus le 8.III.1989.)

TURQUIE — La Turkish State Railways Administration (TCDD) a lancé un appel d'offres, clôturant le 13 avril, en vue d'acquiescer un simulateur de train capable de simuler tous les comportements réels d'un train, notamment l'accélération, la distance d'arrêt, les conditions du terrain, etc. Cet équipement, qui sera utilisé pour former des conducteurs de locomotive de la TCDD, devra également simuler des organes de contrôle, des appareils de mesure, des indicateurs, des voyants de défaut, des panes de locomotive, des signaux sonores, etc. En outre, le simulateur devra fournir, à la fin d'une session d'études, le texte écrit d'un rapport final sur les caractéristiques de simulation

et les résultats obtenus par les stagiaires. Le poste des stagiaires devra comprendre : un pupitre de contrôle pour conducteurs, un écran de visualisation « en avant », un système de projection couleur, un moniteur et une caméra vidéo. Le poste de l'instructeur devra comprendre : des moniteurs couleur, des moniteurs de TV, un ordinateur, un terminal d'ordinateur, un dispositif audio, un magnétoscope, un lecteur de disque vidéo multiple et une imprimante-traceur. Caution de soumission, 2 % et d'exécution, 6 %. A noter : la période de livraison doit figurer sur la soumission; les prix concernant ce projet financé par la Banque mondiale doivent être cotés FOB-CIF-Istanbul; le paiement sera effectué au moyen d'une lettre de crédit irrévocable; et, enfin, les soumissions des fournisseurs locaux seront acceptées. Notre mission obtiendra le dossier de l'appel d'offres et les enverra contre virement de 65 \$ CAN pour frais de messagerie et de 60 \$ CAN pour le devis. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE — La Turkish Coal Enterprises (TKI) a lancé un appel d'offres, clôturant le 17 avril, en vue d'acquiescer 8 broyeurs qui serviront à broyer le charbon et les roches afin de les réduire à une grosseur déterminée, dans des mines de charbon souterraines dont l'environnement gazeux est du groupe I. Spécifications du double convoyeur à chaîne extérieure actuellement utilisé, sur lequel le broyeur doit être monté : capacité, 150 T/H; vitesse de la chaîne, 0,63 m/sec; largeur extérieure, 550 mm. Autres spécifications : grosseur maximale résultant du broyage : 80 cm; les broyeurs doivent être capables de broyer des roches dont la résistance maximale à la compression est de 1000 kg/m²; grosseur des matériaux après broyage : de 10 à 40 cm; le broyage doit s'effectuer au moyen de pics amovibles montés sur un cylindre tournant. Caution de soumission, 3 % et d'exécution, 10 %. A noter également : la période de livraison doit figurer sur la soumission; les prix concernant ce projet financé par la Banque mondiale doivent être cotés FOB-CIF-Istanbul; et le paiement sera effectué au moyen d'une lettre de crédit irrévocable. Notre mission obtiendra les documents de l'appel d'offres, contre virement de 60 \$ CAN pour frais de messagerie et de 33 \$ CAN pour le devis. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE — La Turkish Coal Enterprises (TKI) a lancé un appel d'offres, clôturant le 17 avril, en vue d'acquiescer un monorail et un trolley de changement de voie. Spécifications du monorail : Pour la chaussée : hauteur, 2,40 m; largeur, 3,40 m; longueur totale, 1,350 m; différence de niveau, 55 m; vitesse de fonctionnement, 2 m/sec. Profil des rails : 1140 E; longueur unitaire, 3 000 mm; qualité de l'acier, St 52-3. Poste d'entraînement électro-hydraulique : Moteur électrique ignifugé, refroidi par air; 380 V, 50 HZ, app. 90 kw. Bras de levage : un bras de levage de 6 tonnes avec crochets de 2 x 3 tonnes (pour soulever la charge au moyen de treuils manuels, mais avec la possibilité de la soulever au moyen d'un dispositif à air comprimé); un moteur pneumatique pour entraîner le bras de levage. Câble métallique de 16 mm avec charge de rupture minimale de 178 km. Spécifications concernant le trolley de changement de voie : système d'alimentation à air comprimé; pression de fonctionnement, 4 bars; vitesse de fonctionnement, approximativement de 0 à 30 m/min; rails : conformes aux spécifications mentionnées ci-dessus; poutre de levage de 3 tonnes avec crochets de 2 x 1,5 tonnes. Caution de soumission, 3 % et d'exécution, 10 %. Les prix concernant ce projet financé par la Banque mondiale doivent être cotés FOB/CIF. Le paiement sera effectué par une ligne de crédit irrévocable. Notre mission peut envoyer le dossier de l'appel d'offres, contre versement de 60 \$ CAN pour frais de messagerie, et de 48 \$ CAN pour le devis. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

NOTE : A moins d'avis contraire, les sociétés qui demandent de recevoir des documents d'appel d'offres seront facturées pour les frais d'achat et d'envoi de ces documents. A noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.

La mission en Italie s'avère un investissement sûr

Lorsque le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a atterri en Italie, pour sa visite du 29 janvier au 1^{er} février (visant à renforcer nos liens économiques et d'investissements avec les pays l'Europe de l'Ouest), il était accompagné de 12 chefs d'entreprises canadiens d'importance.

Tout comme M. Crosbie, les membres de la mission canadienne de développement commercial songeaient, avant tout, aux possibilités d'accroître les échanges entre le Canada et l'Italie.

Malgré la diversité des intérêts (les uns songeaient à faire des études de marché, les autres à conclure des contrats en cours de négociation) tous les membres de cette mission à Milan et à Rome se sont déclarés agréablement surpris.

La plupart des participants ont reconnu que l'Italie offre beaucoup plus de débouchés qu'ils ne le croyaient en termes de vente réelle et de coopération industrielle. Dans bien des cas, les perspectives furent si prometteuses qu'on est déjà en train de prévoir d'autres visites.

Ainsi, grâce à cette mission, la société Lavalin Inc. de Montréal envisage plus sûrement une association avec des membres de la société d'Etat E.N.I. en vue de collaborer à des projets énergétiques dans des pays tiers. Les discussions sont avancées et les perspectives d'entreprises conjointes semblent très prometteuses.

Pour la société Potash Corporation of Saskatchewan (siège social à Saskatoon), il s'agissait de prendre contact, d'étudier le marché agricole italien pour y trouver des acheteurs, et d'évaluer dans quelle mesure les Italiens s'intéressent à une forme d'entreprise coopérative au Canada.

Quant à la société Clarenville Ocean Products Ltd. (St. John's, N.N.), sa participation visait à explorer d'autres débouchés.

Le Canada a beau être le plus gros exportateur de poisson, et l'Italie l'un des plus gros impor-

tateurs de ce produit, notre chiffre de vente est limité. Les acheteurs italiens qui ont rencontré les responsables de Clarenville Ocean Products désirent visiblement que nous augmentions nos exportations de produits de la pêche -- notamment de morue et de calmar.

Quant à l'Urban Transportation Development (UTDC), division de Lavalin Inc. (Kingston, Ont.), la mission lui a procuré l'occasion d'agrandir la perspective de ses premiers succès dans les transports urbains légers sur rail prévus pour plusieurs grandes villes du Nord de l'Italie.

La mission a rapporté, en prime, des bénéfices imprévus. Plusieurs partenaires italiens éventuels ont offert à la UTDC de collaborer à des projets de coopération avec l'Italie ou des pays tiers.

Quant au Council of Forest Industries of British Columbia (COFI), il souhaitait renouveler son plan d'expansion des ventes de bois d'oeuvre et de contre-plaqué. Tant que le taux de change demeurera favorable, le COFI est confiant que ses ventes poursuivront leur augmentation.

D'autre part, des représentants de Menasco Aerospace Ltd. (Oakville, Ont.) se sont réunis avec quelques entreprises en vue de mener divers projets de coopération industrielle dans la fabrication de trains d'atterrissage et d'autres systèmes de contrôle aérien et aérospatial. A la suite de ces discussions préliminaires, Menasco entrevoit d'excellentes perspectives.

L'Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.) (siège social à Toronto), a non seulement atteint son objectif principal, soit de faciliter la mise en place d'une coopération industrielle, mais elle a aussi amorcé, dans ce domaine, un projet de mission en Italie pour octobre prochain.

Dans le domaine des semi-conducteurs, les discussions entre Calmos Systems Inc. (Kanata, Ont.), et des manufacturiers italiens ont ouvert la voie à plusieurs accords de coopération. Ainsi, suite à sa visite, Calmos enverra un technicien en Italie pour repérer des créneaux sur ce marché.

Quant à CAE Electronics Ltd., (Saint-Laurent, Qué.), elle a identifié plusieurs projets d'importance qui offrent, au Canada comme en Italie, d'excellentes perspectives de vente et de coopération, telle la distribution de simulateurs de vol.

Le Groupe DMR Inc. (siège à Montréal) a grandement profité de sa visite pour effectuer une éva-

luation préliminaire des possibilités de coopération avec des entreprises italiennes dans des activités de consultation relative aux logiciels.

Vu l'importance des secteurs de pointe (télécommunications, traitement des données) considérés des marchés lucratifs pour les exportateurs canadiens, les initiatives de la société DMR devraient déboucher sur des résultats concrets.

L'avenir s'annonce également prometteur pour J.H. Lock and Sons Limited (Toronto, Ont.). Au cours de sa visite à Milan, cette société a participé à des réunions constructives qui lui ont permis d'évaluer ses possibilités d'exportation non seulement en Italie, mais aussi dans des pays tiers.

Au terme de leur voyage, nos participants ont déclaré : « Occasion excellente », « exercice très utile », « résultat heureux », et « rencontres hautement productives ».

Un meilleur contrôle

(Suite de la première page.)

changements apportés à la L.M.E.C. sont axés sur l'ajout des marchandises qui ont un caractère névralgique pour des raisons stratégiques, et sur la suppression des articles qui ne causent plus de préoccupations.

La révision mettra à jour la L.M.E.C. en l'alignant sur celles des autres pays membres du COCOM (pays de l'OTAN -- exception faite de l'Islande -- et le Japon). Ainsi, les exportateurs canadiens pourront faire du commerce à l'étranger sur un pied d'égalité avec leurs compétiteurs européens et japonais. Les contrôles sur les produits nucléaires et militaires n'ont pas été réduits.

Les changements entraîneront une réduction de 25 % du nombre des demandes de licences d'exportation. Cela réduira la paperasserie pour les exportateurs tout en axant ces contrôles sur les biens militaires et stratégiques « sensibles ».

Le MinAffex, en collaboration avec l'Association des exportateurs canadiens, vient de terminer une série de colloques pour expliquer les changements apportés aux contrôles à l'exportation (voir *CanadExport*, Vol.7, N°3, du 15 février).

Pour de plus amples renseignements sur les révisions, communiquer, au MinAffex, avec M. Michael Fine, Direction du contrôle des exportations (ESE), au (613) 996-0197.

Discussions à Tokyo

(Suite de la première page.)

De plus, au cours des six prochaines années, les exportations canadiennes d'aliments transformés vers le Japon devraient tripler leur valeur actuelle, qui se situe entre 1 et 3 milliards de dollars.

Afin de conserver l'impulsion donnée à nos échanges commerciaux, M. Mitsuzuka a déclaré son intention de visiter le Canada ce printemps, et aussi d'organiser, au cours de cette année, une mission japonaise consacrée aux échanges et aux investissements, la première au Canada depuis 1982. M. Crosbie a également exprimé son intention de diriger une mission commerciale au Japon dès qu'il en aura la possibilité.

Au cours de sa visite au Japon, M. Crosbie a par ailleurs rencontré le Commissaire européen des relations extérieures, M. Frans Andriessen, le ministre australien des Négociations commerciales, M. Michael Duffy. En outre, il a examiné, avec M. Arthur Dunkel, directeur général de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), l'évolution de plusieurs questions fondamentales restées en suspens à la session de mi-trimestre de l'Uruguay Round des négociations du GATT, tenue à Montréal en décembre.

Sur tous les plans, M. Crosbie et son homologue japonais, M. Mitsuzuka, se sont parfaitement entendus; leur entretien s'est d'ailleurs prolongé au-delà du temps prévu, preuve certaine que nos relations commerciales avec le Japon devraient se renforcer et porter fruit.

Un réseau d'agents au service touristique

(Suite de la première page.)

dynamiques spécialisés à Dallas a mis la main sur une mine d'or. En parcourant la section « Congrès de Dallas » du journal local, elle s'est arrêtée sur un article consacré à une association américaine qui a décidé de tenir son congrès annuel à Toronto au cours de l'année. Le profit estimé pour le Canada ? 330 000 \$. Le coût de la recherche pour la mission ? 161,53 \$.

Le plan d'attaque était simple. Notre agent prend rendez-vous avec le président d'association, lui rend visite, fait son numéro, et la partie est gagnée : le président désigne trois villes canadiennes qui, selon lui, conviendraient au congrès.

Lorsque Toronto semblait l'emporter, l'agent responsable a communiqué avec des partenaires canadiens éventuels de cette ville et a organisé une inspection des lieux. Une fois fixée la rencontre entre l'acheteur et le vendeur, les responsables du secteur privé se sont chargés de parachever la transaction.

Sur le plan strictement financier, il s'agit d'une réussite plutôt modeste; mais les succès mineurs ont une façon particulière de déboucher rapidement sur de grandes réussites.

En 1988, on a évalué à environ 200 millions de dollars les transactions conclues avec l'aide des missions canadiennes sur le marché américain des réunions et des congrès. Cette année, le MinAffex a prévu plus de 200 inspections de localités pour des dirigeants d'associations et des planificateurs de réunions d'entreprises, dans le seul but d'aider notre industrie des voyages et du tourisme à enrichir le Canada.

Pour faire travailler à votre profit notre équipe de prospection, communiquer avec les agents des missions canadiennes dans la région géographique qui vous intéresse aux Etats-Unis.

On peut obtenir les numéros de téléphone, de télex et de télécopieur en appelant sans frais Info-Export au 1-800-267-8376 (993-6435 d'Ottawa).

Une exposition prête à décoller au Canada

Vancouver -- Si vous songez à une aire de lancement pour de nouvelles idées, il vous faut absolument visiter l'Exposition Airshow Canada 1989.

En effet, Airshow Canada 1989 rassemble trois expositions en une : un symposium international du 8 au 10 août; une foire commerciale aérospatiale, du 9 au 11 août; et enfin, la 28^e Exposition aérienne d'Abbotsford, mondialement réputée, qui se tiendra du 11 au 13 août 1989.

D'autre part, dans le cadre de l'exposition Airshow Canada auront lieu, au Centre du commerce et des congrès de Vancouver, une série de colloques sur l'avenir de l'aviation, intitulée « Vers l'an 2020 : 30 années de prévisions



**Airshow
Canada**
SYMPOSIUM

aérospatiales » qui offriront un cadre pour résoudre avec succès, au cours des trois prochaines décennies, les questions vitales qui se posent de nos jours à l'industrie aérospatiale.

En réunissant des spécialistes de la recherche et du développement aérospatiaux du monde entier, cette exploration des « solutions de demain » sera consacrée à trois thèmes essentiels : l'environnement des transports aériens de demain; l'avenir de l'espace proche (transports hypersoniques, communications, télédétection); et le monde futur de l'aéroport.

En plus de permettre l'ébauche de nouvelles solutions, les colloques d'Airshow Canada offriront un terrain de rencontre privilégié, qui permettra de renouveler d'anciens contacts et d'en nouer de nouveaux avec des spécialistes de l'aérospatiale du monde entier. En particulier, la journée du jeudi 10 août sera consacrée à la création de nouvelles alliances stratégiques entre gens d'affaires et scientifiques, grâce à des réunions spéciales prévues pour les participants, les représentants du gouvernement et les visiteurs.

L'exposition commerciale aura lieu à l'aéroport d'Abbotsford, où Airshow Canada disposera d'une surface de 1,7 million de pieds carrés pour sa rampe et son aire d'exposition afin d'illustrer son marché nord-américain de 130 milliards de dollars, et de réunir les participants au seuil du marché de l'avenir, le Bassin du Pacifique.

Le MinAffex a prévu, dans le cadre du Programme pour le développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.), des fonds de démarrage destinés à un important programme conçu pour les acheteurs éventuels (100 000 \$). Le P.D.M.E. est disposé à recevoir toute demande d'une société canadienne également désireuse d'attirer des acheteurs de premier plan.

Avec l'appui des gouvernements du Canada et de la Colombie-Britannique, et avec le parrainage d'Air Canada, des Lignes aériennes Canadien international et Wardair Canada, et des sociétés Shell et Ford, Airshow Canada promet d'être la plus grande exposition aérienne nord-américaine.

Pour tout renseignement, communiquer avec : Airshow Canada, C.P. 6, Abbotsford, (C.-B.) V2S 4N9. Tél. : (604) 852-4600. Télécopieur : (604) 852-3704.

La mode canadienne emballa Londres

Londres -- Le Canada, chapeau !

A Londres, treize sociétés canadiennes ont eu récemment l'occasion de prouver de nouveau que nos concepteurs et fabricants d'articles de mode et de joaillerie peuvent rivaliser avec leurs concurrents les plus célèbres dans le monde entier.

Lors d'un événement spécial, Showcase of Canadian Fashion, présenté à la Maison du Canada du 31 janvier au 2 février, nos exportateurs de mode ont appris que le marché britannique est plus que mûr pour une invasion canadienne.

Au moins 100 sociétés britanniques assistaient à l'événement. La plupart d'entre elles se sont déclarées surprises et enchantées de l'originalité, de la vigueur et de l'intuition de nos concepteurs.

Plusieurs participants ont fait état de ventes sur place et de la nomination de nouveaux agents.

Cet événement était le complément idéal de Canada Nouveau, un festival de trois semaines de la mode et des arts organisé en septembre dernier au grand magasin Liberty, où les Canadiens ont eu leur premier contact avec le monde londonien de la mode. Ensemble, ces deux événements faisaient partie d'une action concertée visant à implanter une image caractéristique de la mode canadienne au Royaume-Uni.

Tous les participants sont d'accord : la continuité et la planification à long terme sont la clef d'une stratégie globale du gouvernement et de l'industrie à l'égard des marchés d'exportation de la mode, qu'il s'agisse des Etats-Unis, du Royaume-Uni ou de tout autre pays d'Europe.

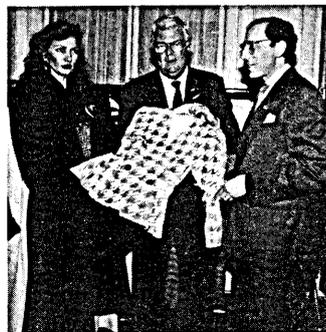
Lors de ce défilé, quatre spécialistes britanniques ont été invités à parler de l'industrie anglaise

de la mode et à dévoiler aux exportateurs canadiens les mystères propres à la concurrence de ce marché exigeant et complexe.

Ce sont des expositions comme celle-ci qui maintiennent l'intérêt du public pour notre mode.

Nos 13 entreprises de mode présentes au défilé de la mode canadienne, étaient : Adagio; Beverly Hamburg Ltd.; Bravo; Comrags; Irving Samuel; K'ien; Neto; Parachute; Poitras Design; Riviera; Styliste Mode International N.R. Inc.; Trace Design Co.; et Wayne Clark.

Pour tout renseignement sur Showcase of Canadian Fashion, communiquer, au MinAffex, avec Mme Deborah Adams, Direction de l'expansion du commerce, des investissements et de la technologie en Europe de l'Ouest, Foires et missions commerciales (RWTF). Tél. : (613) 996-4427.



A la mode -- Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie (au milieu) et un mannequin admirent la collection Irving Samuel Inc., de Montréal, présentée par M. Barry Bly au Showcase of Canadian Fashion, à Londres.

Mai, c'est le Mois du Canada en Chine

En mai, ce sera Le Mois du Canada en Chine.

A l'occasion de cet événement, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) prépare un programme conçu pour illustrer l'engagement du Canada envers la Chine dans le domaine commercial et les affaires culturelles.

Le Mois est un événement visant à rehausser l'image du Canada en tant que partenaire utile dans les efforts de modernisation de la Chine.

A l'occasion, un ou plusieurs des principaux ministres fédéraux et provinciaux devront inscrire à leur emploi du temps Le Mois.

Le programme conçu pour cet événement offrira un choix équilibré d'activités commerciales et culturelles qui comprendra, notamment, une réunion du Comité commercial Canada-République populaire de Chine et un col-

loque sur les télécommunications rurales, un festival de films, une exposition sur Emily Carr, des colloques sur les études canadiennes, et des spectacles d'acteurs canadiens.

Des provinces se sont engagés à envoyer des missions commerciales à l'occasion du Mois et à participer à des colloques sur la technologie de pointe.

Le MinAffex invite également les ministères des provinces et les entreprises canadiennes à contribuer à ces activités promotionnelles qui concernent l'ensemble du Canada.

Si vous projetez des activités en Chine, placez-les en mai sous l'égide du gouvernement fédéral. Joindre, au MinAffex, MM. David Maloney, au (613) 992-6129, ou Dan Mrkich, au (613) 995-8628, Asie et Pacifique-Nord (PNC).

Faire un tour à Cuba, ça pourrait rapporter gros

La Havane -- A Technotur 89, il est probable que nos entreprises ramasseront autre chose qu'une poignée de cigares de La Havane.

Prévue au Palacio De Las Convenciones à La Havane, à Cuba, du 22 au 28 mai, Technotur 89 est une foire internationale sur la technologie et les produits destinés à l'industrie touristique.

Ce déploiement a pour but de créer de nouvelles possibilités d'entreprises conjointes à Cuba.

Dans l'esprit d'une évolution mondiale favorable au progrès des relations internationales et à un climat d'ouverture, Cuba est en train de s'équiper en vue d'accroître son industrie touristique; il a donc entrepris un programme de construction échelonné sur quatre ans, de janvier 1989 à 1992. Point culminant du programme : les Jeux

Pan-Américains à La Havane en 1991.

Avec des projets portant sur la construction de 20 000 chambres d'hôtel et la rénovation des installations existantes, le moment est venu pour nos fabricants et nos fournisseurs spécialisés dans plusieurs domaines de l'industrie touristique (conception et construction d'hôtels; services hôteliers; équipement, entretien et réparations d'hôtellerie; services spéciaux -- finances et assurance, arts graphiques, architecture, ingénierie--, décoration intérieure, et publication d'ouvrages techniques), de mettre le cap sur Technotur 89.

Pour tout renseignement, joindre les représentants canadiens à B.Z. Badia Products of Canada, Ltd., à London (Ont.) Tél. : (519) 661-0438. Télécopieur : (519) 661-0615.

Une société « balaye » le marché des aspirateurs

Les entreprises canadiennes à la recherche de débouchés dans le Bassin du Pacifique prendront intérêt au voyage récent de deux hommes d'affaires canadiens: M. Dieter Hollweck, président de la Overseas Projects of Canada, et M. Paul Musser, directeur général de Beam Canada Inc.

Beam Canada, qui fabrique des aspirateurs centraux, a remporté, en 1987, la Médaille d'or de la commercialisation, l'une des récompenses du programme du Canada pour l'excellence en affaires qui relève du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie (ancien ministère de l'Expansion industrielle régionale, ou MEIR).

C'était la première fois que les deux hommes effectuaient un voyage d'affaires au Japon, à Taiwan et en Corée du Sud. Mais leurs produits les avaient précédés; ils ne cherchaient donc pas à pénétrer ce marché, mais plutôt à consolider leurs réseaux commerciaux en place.

De plus, leur principal client japonais était déjà venu au Canada, précisément pour travailler avec M. Hollweck et Beam Canada.

Lors d'une entrevue au bureau d'Ottawa d'Overseas Projects of Canada, M. Dieter Hollweck a expliqué sa réussite par ce qu'il appelle les trois « P » et les deux « C » qui constituent les règles d'or de l'exportation : professionnalisme, planification et patience; coopération et crédibilité.

A propos des transactions considérées comme des triomphes consacrant 12 années d'expérience dans 25 pays, M. Hollweck a souligné l'importance de la coopération et des responsabilités qui unissent le fabricant, le client et la maison d'exportation. Selon lui, cette importance est illustrée par une formule : « Les bons produits sont plus faciles à trouver que les bons fournisseurs. »

Les bonnes relations de travail avec une maison d'exportation reposent tout d'abord sur un fabricant capable et désireux d'assumer ses obligations en matière de prix, de qualité et d'échéances.

Toutefois, dans le commerce d'exportation, ce n'est là qu'un début. Il faut ajouter deux autres facteurs essentiels : 1) le produit doit être modifié en fonction des besoins et des attentes des importateurs; et 2) la maison d'exportation doit pouvoir compter sur un engagement ferme qui justifie l'importance des investissements et des risques qu'elle assume en mettant sa réputation chèrement acquise au service d'un nouveau fournisseur ou fabricant. Le fait est que, dans l'exportation, une réputation est difficile à faire et facile à défaire.

Les rapports entre M. Hollweck et Beam Canada sont profitables aux deux parties. M. Hollweck détient des droits exclusifs pour ce qui concerne les exportations vers les marchés autres que ceux d'Amérique du Nord tandis que Beam dirige et exploite des débouchés dans 25 pays.

Ces débouchés n'ont pas été obtenus facilement ni à bas prix. Alors que Beam, fondée en 1977, cherchait à prendre une expansion rapide au Canada, M. Hollweck faisait renouveler la technologie et la conception du produit en vue de l'exportation. Deux démarches s'imposent.

La modification d'un produit vise première-

ment à satisfaire les exigences techniques et mécaniques, compte tenu des codes de sécurité et de fonctionnement.

Les facteurs essentiels sont les tensions nominales, les configurations des fiches et des prises, et les raccords et les tuyaux qui doivent être compatibles avec les normes et les types de construction qui prévalent sur le marché visé. M. Hollweck s'en est occupé avant de chercher des importateurs.

D'ailleurs, un grand nombre de projets d'exportation ont avorté à cause de problèmes techniques, mineurs en apparence, mais non résolus. Si la première phase du changement de conception échappe à bon nombre d'exportateurs éventuels, la seconde est encore plus délicate car c'est celle qui consiste à prévoir et à satisfaire les attentes d'ordre culturel.

M. Hollweck veut justement savoir ce que le consommateur attend du produit lorsqu'il le verra ou le touchera. Cela peut paraître étrange lorsque l'on parle d'aspirateurs centraux, jusqu'à ce que M. Hollweck tire deux poignées qui font le même travail, mais qui n'ont pas le même aspect; et ne procurent pas du tout la même sensation au toucher.

En effet, l'une des poignées est conçue au goût des Nord-Américains, et l'autre à celui des Européens et des Asiatiques. Le travail de M. Hollweck consiste à découvrir et à formuler ces différences. Ensuite, il demande au fabricant de modifier la conception de l'appareil conformément aux attentes du client.

M. Hollweck a exporté son premier aspirateur Beam en 1975, et présente régulièrement ses produits aux principales expositions consacrées aux appareils ménagers et aux biens de consommation durables présentées dans le monde entier. Parmi ces expositions, celle de Domotechnica (à Cologne, Allemagne de l'Ouest) est l'une des plus prestigieuses d'Europe.

C'est là, en 1988, que M. Hollweck avait prévu son premier rendez-vous avec M. K. Izasawa, président de la société Japan General Appliances Co. Ltd., le plus grand fournisseur japonais d'appareils ménagers importés et l'agent d'entreprises aussi connu que Black & Decker et General Electric. Par la suite, M. Izasawa a engagé un jeune ingénieur, M. Yuji Noguchi, spécialement chargé d'importer les produits Beam au Japon.

Pourquoi se rencontrer à une exposition commerciale? Au cours de l'exposition où s'est tenue cette importante rencontre avec M. Izasawa, M. Hollweck a pu, entre autres, travailler avec des



Un coup d'aspirateur -- M. Dieter Hollweck, président de la maison de commerce Overseas Projects of Canada, d'Ottawa, fait la promotion du système d'aspirateur Beam Canada, à Tokyo.

distributeurs de Beam venus de neuf pays; il a noué des contacts et vu de nouveaux produits.

M. Hollweck est un fervent partisan des foires commerciales internationales car il les considère comme un moyen rentable de faire des affaires (en 1989, il compte participer à plus de 150 événements de ce genre à travers le monde).

Les grandes expositions commerciales jouent également un rôle dans la psychologie de la réussite en matière d'exportation. M. Hollweck a participé à plusieurs expositions internationales prestigieuses, outre Domotechnica, notamment Interbuild et Ideal Home Show en Angleterre, Finbuild en Finlande, Home and Hobby en Norvège, Ideal Home Show en Australie, Saudi-build en Arabie Saoudite; et tout récemment, il participait à l'exposition Tokyo Home Show.

M. Hollweck tient avant tout à rencontrer ses clients éventuels à l'occasion des foires internationales. Il considère en effet que les importateurs sérieux ne manquent pas de visiter ces expositions et, comme il l'a appris il y a de nombreuses années : « On n'a qu'une seule chance à ce que la première impression soit la bonne. »

La société Overseas Projects of Canada n'est pas une très grande entreprise, mais elle est efficace. Le récent voyage au Japon permet d'envisager de nouvelles transactions.

La société Overseas Projects of Canada est une maison de commerce accréditée auprès du Conseil des maisons de commerce canadiennes.

Pour tout renseignement sur 1) cette société ou sur Beam Canada Inc., joindre M. Dieter Hollweck, C.P. 3366, Succursale C, Ottawa K1Y 4J6; tél. : (613) 722-1716, télécopieur : (613) 722-6451, télex : 053-4850; 2) les maisons de commerce canadiennes et leur utilisation comme outil d'exportation, joindre, au MinAffex, M. Mike Reshitnyk, tél. : (613) 996-1862, télécopieur : (613) 996-9103, télex : 053-3745.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom

Société ou organisme

Rue

Ville, province (territoire)

Code postal



Français



Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

INFO-EXPORT (tél. sans frais) : 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa : 993-6435)

Télécopieur : 996-9288 / 9510 / 9103

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef (i) : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteur : Don Wight, tél. : (613) 992-6252.

Tirage : 35 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI
BA
C 116 S
V 116 #6
11/1/89
DOCS

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures
OTTAWA
1989

Canadexport

Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada
VOL. 7 N° 6 LE 31 MARS 1989

Les Prix d'excellence à l'exportation 1989

Le volume d'exportation de votre entreprise a-t-il beaucoup augmenté ces derniers temps? Ou peut-être s'est-elle distinguée par la conquête de nouveaux débouchés ou par l'expansion de marchés qu'elle possédait déjà?

Quels que soient vos exploits sur les marchés étrangers, les responsables du programme des Prix d'excellence à l'exportation canadienne voudraient en entendre parler.

Il suffit simplement de remplir un formulaire de demande pour courir la chance d'être l'un des exportateurs que distingue chaque année le programme des Prix d'excellence.

Depuis son inauguration en 1983, le programme des Prix d'excellence, organisé par le MinAffex, a récompensé les réalisations exceptionnelles de 80 sociétés d'exportation canadiennes. Et l'année 1989 ne fera pas exception.

Toute entreprise qui exporte depuis au moins trois ans est éligible au Prix d'excellence, à condition de satisfaire à au moins une des exigences suivantes :



- avoir réussi à présenter de nouveaux produits sur les marchés étrangers;
- avoir réussi à pénétrer de nouveaux marchés;
- avoir largement augmenté le volume de ses exportations au cours des trois dernières années; ou
- avoir réussi à conserver des débouchés malgré une forte concurrence.

Le 2 octobre, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, décernera ces récompenses à l'occasion d'une cérémonie spéciale organisée dans le cadre de la réunion annuelle de l'Association des exportateurs canadiens.

Envoyez-nous sans tarder le récit de vos exploits. La date limite de réception des candidatures est le 15 mars 1989.

(Voir page 6 : Avls.)

L'excédent en hausse

En janvier, l'excédent commercial du Canada est passé à 882 millions de dollars, soit une augmentation de 241 millions par rapport au niveau rajusté de décembre. Les exportations canadiennes -- qui sont passées à 11,9 milliards de dollars, soit un accroissement de 9,6 % -- ont augmenté en janvier dans le monde entier, excepté au Japon, se chiffrant à 314 millions de dollars pour les États-Unis. Comparativement à janvier 1988, en janvier 1989 les exportations ont augmenté de 18 % pour la Communauté européenne, de 15,1 % pour le Japon, et de 8 % pour les États-Unis.

Le marché soviétique promet

Comment vont les rapports commerciaux entre le Canada et l'Union soviétique ?

Jusqu'ici, les réunions de la Commission économique mixte Canada-U.R.S.S. (CEM) constituaient, depuis son établissement en 1976, un outil de règlement essentiel des questions commerciales auxquelles nos deux pays doivent faire face. La dernière rencontre a eu lieu à Moscou en septembre 1988 : 5 provinces canadiennes y ont participé (Alberta, Saskatchewan, Ontario, Québec et Nouvelle-Écosse), avec 2 des 15 républiques soviétiques (Russie et Estonie).

Rendez-vous Canada: à l'heure du tourisme

Une foire commerciale internationale des voyages -- Rendez-vous Canada 89 (R.V.C.) -- aura lieu du 16 au 19 avril au Centre du commerce et des congrès de Vancouver.

Organisées par Tourisme Canada, avec la collaboration du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), des services touristiques provinciaux, territoriaux et municipaux, ainsi que du secteur privé, ces trois journées seront principalement consacrées à des rendez-vous de 12 minutes programmés par ordinateur, entre acheteurs et vendeurs, aux termes de rendez-vous préalables.

Ce programme est considéré comme l'une des clés du succès de R.V.C. Au cours des années, cette organisation a acquis une réputation internationale à la tête des marchés de voyages et a rendu d'énormes services aux responsables de la promotion du tourisme qui travaillent pour le MinAffex. Cette année, 14 622 rendez-vous sont prévus dans le cadre de R.V.C. 89.

On estime à 50 millions de dollars le chiffre d'affaires obtenu au cours du premier Rendez-vous Canada (Toronto, 1977). De 1977 à 1987, ce chiffre est passé à 500 millions de dollars; et en 1988, les transactions effectuées dans l'industrie du tourisme entre vendeurs (hôtels, transporteurs, fournisseurs, bureaux de congrès, etc., du côté canadien) et acheteurs (grossistes et organisateurs, du côté du tourisme étranger) auraient atteint 275 millions de dollars au cours des journées R.V.C. organisées à Halifax.

Voici les objectifs de R.V.C. : assurer chaque année aux acheteurs du monde entier une occasion de rencontrer, pendant trois jours, les vendeurs canadiens de produits touristiques; accroître l'intérêt du public international pour le Canada, lieu de séjour; et augmenter la variété et le nombre des produits et des services touristiques capables de défier la concurrence internationale.

Jusqu'à maintenant, les villes qui ont accueilli Rendez-vous Canada sont: Toronto, Vancouver, Montréal, Winnipeg, Halifax (2 fois), Calgary, Ottawa/Hull et Edmonton. Cette année, l'événement aura lieu pour une deuxième fois à Van-

(Voir page 5 : Entrevues.)

Il y a du changement dans l'air, annonciateur d'une attitude plus réaliste dans la manière soviétique d'aborder les relations commerciales.

On est en train d'étudier d'autres moyens de faciliter les échanges dans le cadre d'une libéralisation et d'une décentralisation accrue du régime économique (perestroïka). Ainsi, les Soviétiques ayant décidé de tout mettre en oeuvre pour rendre les marchés plus libres et plus accessibles, les monopoles exercés sur le commerce extérieur sont maintenant brisés, d'où les nouvelles perspectives offertes aux échanges internationaux.

Cependant, cette évolution n'est pas faite pour les exportateurs tièdes ou occasionnels. Le marché soviétique exige de l'expérience et de la ténacité. Faire des affaires en U.R.S.S. coûte cher et nécessite de nombreux voyages avant qu'on puisse réaliser des profits.

En tenant compte de l'évolution de l'environnement commercial en U.R.S.S., le gouvernement canadien a décidé, par l'entremise de ses délégués commerciaux et de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.), d'offrir une aide importante aux exportations de produits destinés aux consommateurs soviétiques.

Le 1er novembre 1988, la S.E.E. a signé un protocole de crédit (crédits fournisseurs) de 500 millions de dollars avec le ministère soviétique des Relations économiques avec l'étranger.

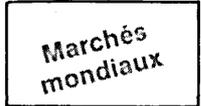
Dès la conclusion d'une transaction, la S.E.E. achètera des billets à ordre remis aux exportateurs canadiens par la Vnesheconbank soviétique. En plus d'accroître la fiabilité du Canada en tant que partenaire commercial, le protocole devrait encourager les acheteurs soviétiques à considérer nos exportateurs de bons fournisseurs.

D'autre part, le protocole de crédit de la S.E.E. facilitera la période de transition et façonnera de nouveaux liens économiques. D'autres marchés pourront ainsi s'ouvrir, et les échanges entre nos deux pays seront facilités. Pour le Canada, ce sont l'agriculture et la production alimentaire,

(Voir page 3 : Perspective.)

DANS CE NUMÉRO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui présentent de bons débouchés sur les marchés mondiaux 2
- Les conseillers en investissement font une tournée canadienne 4
- La technologie extracôtière réunira les spécialistes à Houston 5
- Une étude fait état de débouchés pétroliers en Arabie Saoudite 6



Débouchés à foison offerts à l'exportation

ALGÉRIE -- La société Sonatrach a lancé un appel d'offres clôturant le 20 mai, en vue d'acquies deux unités d'enregistrement de modé, l'une de type direct, et l'autre de type autonome. Le dossier de l'appel d'offres peut être envoyé contre versement de 36 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger. Téléx : (Code de destination 408) 66043. Indicateur : (66043 CANAD DZ).

ALGÉRIE -- L'Office national des approvisionnements et des services agricoles (ONAPSA) a lancé un appel d'offres, clôturant le 8 mai, en vue d'acquies des génisses grosses. Ces animaux doivent figurer dans le registre généalogique comme étant des génisses holsteins rouges et blanches. Cette soumission s'adresse aux pays membres de la Banque africaine de développement et de la Fondation africaine de développement, deux organisations dont le Canada fait partie. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

ALGÉRIE -- La société OROLAIT ORAN a lancé un appel d'offres, clôturant le 1^{er} mai, en vue d'obtenir l'étude technique, la livraison et la mise en service d'une chaîne complète de production de fromage de type cheddar et des équipements connexes. L'ambassade du Canada en Algérie peut envoyer le dossier de l'appel d'offres contre versement de 55,70 \$ US aux sociétés canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

ALGÉRIE -- La société Hydro-Forage Nord a lancé deux appels d'offres. Le premier, qui clôture le 1^{er} mai, vise l'achat de deux installations de forage de 300 m de profondeur. On peut obtenir le dossier de l'appel d'offres contre paiement de 72 \$. Le second, qui clôture le 14 avril, vise l'achat du matériel suivant : soupape à flotteur ou à bille; soupape ou robinet-vanne papillon; vanne de sécurité; clapet de retenue; aspirateur automatique; manomètre refroidi à l'huile; régulateur à niveau constant; hydromètre; raccords; compteur ultrasonique. On peut obtenir le dossier de l'appel d'offres contre paiement de 36 \$. Communiquer avec M. A. Zehani, ambassade du Canada à Alger.

ÉTHIOPIE -- L'ambassade du Canada à Addis Abéba avise que le gouvernement éthiopien s'appête à lancer un appel d'offres en vue d'acquies les équipements et le matériel suivants : une installation de forage à carottier rotatif montée sur remorque et pourvue de fixations autopropulsives qui permettent le déplacement autonome du trépan sur les terrains inaccessibles; accessoires de prélèvement; inventaire de pièces de rechange valable pour trois ans; équipement de vérification « in situ » des sols; équipement géologique; matériel de construction conçu pour préparer des cubes de mortier en ciment de 50 cm et des spécimens de briquettes en ciment; sable, agrégats et filtres de sable et de couches; appareil de mesure de la perméabilité du ciment; machine de carottage pour roche ou ciment; roche, béton, brique et carreau; appareil de mesure de la résistance au fléchissement; et à la compression; distillateur d'eau : 10,5 litres, 220 V, 50 Hz; et équipement complet de campement pour deux équipes de travail. Pour obtenir des renseignements détaillés ainsi qu'un exemplaire du dossier, communiquer avec l'agent commercial du gouvernement; télex 21347 NEONA ET. Envoyer une copie de toute correspondance à l'ambassade du Canada à Addis Abéba. Téléx : 21053. Indicateur : (21053 DOMCAN ET). (Renseignements reçus le 13.III.1989.)

HONGRIE -- Au nom de la société Pamoplast (une entreprise de matières plastiques), la Société de commerce extérieur Metrimpex (Metrimpex Foreign Trading Co.) a lancé un appel d'offres, clôturant le 16 mai, en vue d'acquies 4 ordinateurs, avec les logiciels correspondants, qui seront utilisés dans 4 des usines de Pamoplast. Spécifications pour l'usine de Budapest n°1 : capacité de mémoire opérationnelle de 8 mégabits (MB); capacité d'enregistrement magnétique de 1200 MB; 3 réseaux locaux; 52 postes de travail du type A et 52 postes de travail du type B. Spécifications pour l'usine de Budapest n°2 : capacité de mémoire opérationnelle de 8 MB; capacité d'enregistrement

magnétique de 600 MB; 9 postes de travail du type A et 9 postes de travail du type B. Spécifications pour l'usine de Debrecen : capacité de mémoire opérationnelle de 8 MB; capacité d'enregistrement magnétique de 600 MB; 16 postes de travail du type A et 14 postes de travail du type B. Spécifications pour l'usine de Szombathely : capacité de mémoire de 8 MB; capacité d'enregistrement magnétique de 600 MB; 12 postes de travail du type A et 10 postes de travail du type B. La conception de chacun des 4 systèmes doit prévoir une expansion ultérieure de 30 à 40 % pour les 2 types de postes de travail qui font partie du réseau local et pour ceux qui fonctionnent en direct. Le dossier de l'appel d'offres peut être envoyé contre paiement d'une somme non remboursable de 150 \$ US au compte de Metrimpex n° 202-10878 détenu à la Banque nationale de Hongrie, à Budapest. Caution : équivalent, au minimum, à 5 % de la soumission. Communiquer avec : Mme Judit Csontos, Executive in Charge, Metrimpex Head Office, Budapest V, Munnich FU 21. Tél. : 125-600 (N. 916). Téléx : 22-5451. Télécopieur : 117-212. On peut également communiquer avec : B. Gyonyor, ambassade du Canada, Budapest. Téléx : (Code de destination 61) 224588. (CDA H).

HONGRIE -- Les P.T.T. hongroises, la société Electroimpex et la Société hongroise de commerce extérieur (Hungarian Foreign Trade Co.) ont lancé un appel d'offres, clôturant le 10 juillet, en vue d'acquies des systèmes et des services de radiotéléphonie mobile terrestre, pour appels publics ou munis d'un répartiteur. Au début, le programme ne sera exploité qu'à Budapest, mais on prévoit d'élargir les opérations à toute la Hongrie entre 1990 et l'an 2000. Étant donné les restrictions actuelles du COCOM à l'égard des systèmes mobiles numériques et compacts (fréquence de travail : 900 mherz), cet appel d'offres vise un gros équipement de radiotéléphonie analogique et cellulaire (fréquence de travail : 450 mherz), et comporte deux volets : 1) un système de répartition des appels comprenant de 1000 à 1200 lignes, et destiné à un certain nombre (35-40) organismes d'État basés à Budapest; 2) un système public comportant environ 1000 lignes. En outre, la conception des deux systèmes devra permettre d'augmenter le nombre de lignes exploitables et être conforme aux normes Nordic et NMT. D'autres détails figurent au dossier de l'appel d'offres (400 pages), qu'on peut se procurer pour la somme de 200 \$ US (non remboursable), payable au n° de compte d'Elektroimpex 202-10782, détenu à la Banque nationale de Hongrie. Le responsable de l'appel d'offres auprès d'Elektroimpex est Mme Mariann Tar, tél. : 110-444; téléx : 22-5771. Adresse postale : H-1392 Budapest, P.O. Box 296. On peut aussi communiquer avec : M. B. Gyonyor, à l'ambassade du Canada à Budapest. Téléx : (Code de destination 61) 224588.

HONGRIE -- Aux termes d'un programme de financement de la Banque mondiale, la société hongroise de commerce extérieur Technoimpex a lancé un appel d'offres, clôturant le 28 avril, en vue d'acquies une chaîne d'extrusion complète destinée à fabriquer des tubes de plastique en polyéthylène à faible densité linéaire, ainsi que des tubes de polyéthylène. Exigences techniques : diamètre des tubes : de 10 à 40 mm; quantité de matières premières à traiter : 370 tonnes par an; vitesse minimale : 500 m par heure. Le dossier de l'appel d'offres peut être envoyé contre virement de 150 \$ US (non remboursables) au compte Technoimpex n° 202-10-9033 situé à la Banque nationale de Hongrie à Budapest. Communiquer avec Mme Zahony ou M. Schliesshahn, Technoimpex, Budapest V, Dorotya U 6. Tél. : 184-055. Téléx : 22-4171.

MOZAMBIQUE -- Aux termes d'un projet d'entretien des routes financé par la Banque africaine de développement, le National Directorate of Roads and Bridge du Mozambique a lancé un appel d'offres, clôturant le 28 avril, en vue d'acquies une variété d'équipements dont voici la liste : 6 tracteurs agricoles; 6 pompes à eau; 4 camions; 2 pulvérisateurs de badigeonnage; 2 niveleuses; 8 plaques vibrantes; 6 famillales; 2 bétonnières; 16 remorques; plus les pièces de rechange correspondantes (20 % de

l'ensemble des fournitures). Les équipements demandés peuvent se répartir en trois groupes, dont chacun peut faire l'objet d'une offre. Peuvent soumissionner les pays membres de la Banque africaine de développement. D'autre part, les autorités accorderont la préférence aux fournisseurs locaux, compte tenu du régime de financement. Caution : équivalent à 5 % du montant de l'offre. On peut se procurer le dossier de l'appel d'offres contre paiement d'une somme non remboursable de 200 \$ US. Pour obtenir d'autres renseignements ainsi que le dossier en question, communiquer avec National Directorate of Roads and Bridges, Av. de Mozambique, 1225 Caixa Postal 403. Téléx : 6471 DEP MO, Maputo, Mozambique. En outre, notre mission peut recommander les services d'un agent capable de représenter les intérêts canadiens. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Harare, Zimbabwe. Téléx : (Code de destination 907) 24465. Indicateur : 24465 CANADA ZW).

TURQUIE -- La Turkish State Railways Administration (TCDD) a lancé un appel d'offres clôturant le 17 avril en vue d'acquies 20 wagons-salons de première classe, et 20 wagons-lits. Chaque wagon-lit doit comporter 11 compartiments pour deux personnes avec un ensemble douche et toilette séparé. En outre, chaque compartiment doit permettre d'installer deux couchettes la nuit, et deux sièges le jour. Chaque wagon-salon de première classe doit comprendre 60 sièges -- 3 sièges (2 plus 1) dans chaque rangée -- et doit être conforme aux normes UIC 567-2 ou Plate IV « A ». Les soumissions doivent comporter deux possibilités : achat ou bail d'un an. Caution de soumission : 2,5 % et caution d'exécution : 5 %. D'autre part, les prix doivent être cotés FOB-CIF-Istanbul. Le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable. Notre mission peut obtenir le dossier de l'appel d'offres, qui coûte environ 75 \$, et l'envoyer aux sociétés canadiennes contre versement supplémentaire de 70 \$ pour frais de messagerie. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Téléx : (Code de destination 607) 42369. Indicateur (42369 DCAN TR). Télécopieur : 90-4-1464437.

TURQUIE -- La Turkish Coal Enterprises (TKI) a lancé un appel d'offres, clôturant le 17 avril 1989, en vue d'acquies 4 convoyeurs dont voici les spécifications : convoyeur de 80 m de long, à double chaîne extérieure, pour mines de charbon souterraines caractérisées par un environnement gazeux du groupe I; capacité : 21 des convoyeurs doivent pouvoir acheminer 200 tonnes à l'heure (t/h), les 20 autres 100 t/h; vitesse de la chaîne : 0,6 - 0,7 m/s; dimensions globales - longueur : 1500 mm, largeur : approximativement 640 mm, hauteur du profil : approx. 190 mm; forme du profil en sigma; assemblage : chaîne de 18 x 64 x 21 mm, modèle standard 2^e classe conforme à la norme DIN 2252, ou classe C conforme à la norme ISO 610 ou à une norme équivalente; distance de volée : 15 maillons (960 mm) pour des longueurs de 6144 mm; pignon à huit dents; bloc d'alimentation : les convoyeurs 200 t/h comporteront deux blocs d'alimentation en ligne dont chacun sera constitué d'un moteur électrique ininflammable, refroidi à l'air (environ 40 kw, 1450 t/m, 380 V, triphasé, 50 Hz) avec boîte d'engrenages (rapport : 1,40) et couplage hydraulique; pour les convoyeurs 100 t/h : bloc d'alimentation en ligne ayant les mêmes spécifications que ci-dessus. Caution de soumission : 3 % et caution d'exécution : 10 %. La période de livraison doit figurer sur les soumissions. En outre, pour ce projet de la Banque mondiale, les prix doivent être cotés FOB-CIF et le paiement sera exécuté par lettre de crédit irrévocable. La mission peut envoyer le dossier de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes contre virement de 60 \$ pour frais de messagerie et de 65 \$ pour l'achat du devis. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE -- La Turkish Hardcoal Enterprises (TTK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 10 mai, en vue d'acquies 4 machines de forage destinées au forage de prospection et de dégazage dans les mines de charbon souterraines. Spécifications de ces machines : commande à air comprimé; capacité de forage : 150-200 m; pres-

(La suite page 3.)

Canadexport



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 N° 6

LE 31 MARS 1989

Bulletin Accord de libre-échange

LA COMMISSION MIXTE DU COMMERCE CANADO-AMERICAIN

Le Chapitre 18 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) énonce les dispositions institutionnelles nécessaires à la gestion et à la mise en oeuvre de l'ALE.

Toutes les dispositions du Chapitre 18 visent à promouvoir l'équité, la prévisibilité et la sécurité en donnant à chacun de nos deux pays une voix égale dans le règlement des litiges suscités par l'application ou l'interprétation de l'ALE.

Le Chapitre 18 prévoit l'établissement d'une Commission mixte du commerce canado-américain dont le mandat est de :

- superviser la mise en oeuvre de l'ALE;
- résoudre les différends portant sur son interprétation;
- surveiller le développement ultérieur de l'ALE; et
- examiner toute question pouvant nuire à son application.

La Commission se compose de représentants du Canada et des États-Unis, dont les principaux sont le ministre du Commerce

extérieur, M. John C. Crosbie, et l'ambassadeur Carla Hills, représentante des États-Unis pour le commerce.

L'ALE stipule que la Commission se réunira une fois par an, et que les sessions ordinaires de la Commission se tiendront alternativement dans l'un et l'autre pays. Entre les sessions ordinaires, le Secteur des États-Unis, au ministère des Affaires extérieures (MinAffex), et le Bureau de la représentante des États-Unis pour le Commerce s'occuperont de questions commerciales bilatérales.

La Commission joue un rôle essentiel pour ce qui est d'éviter et de résoudre les litiges commerciaux. Au cas où les parties ne parviennent pas à résoudre, par la consultation, un litige en rapport avec l'ALE, l'un ou l'autre pays pourra demander la convocation d'une réunion spéciale de la Commission.

Sauf entente contraire, la Commission est alors censée se réunir dans les 10 jours qui suivent, pour s'efforcer de régler le différend.

Cependant, si la Commission ne parvient pas à trouver, dans le délai prescrit, une solution satisfaisante pour les deux pays, elle peut soumettre le litige à un groupe d'arbitrage binational dont les décisions sont obligatoires ou non obligatoires (voir le bulletin *Accord de libre-échange*, vol. 7, n°3).

En outre, le Secrétariat binational, établi en vertu du Chapitre 19 de l'ALE (Règlement binational en matière de droits antidumping et compensateurs) assure un soutien technique aux groupes établis par la Commission.

Étant donné que la Commission dresse les listes sur lesquelles sont choisis les membres des groupes binationaux, et qu'elle est mandatée pour recevoir et approuver les recommandations formulées par les groupes, la Commission joue un rôle essentiel dans le règlement des litiges commerciaux.

PREMIERE REUNION DE LA COMMISSION MIXTE DU COMMERCE CANADO-AMERICAIN

Le 13 mars, la Commission a tenu sa séance inaugurale à Washington. La discussion a porté sur un certain nombre de questions administratives et techniques reliées aux modalités de fonctionnement, à l'établissement de groupes de travail et aux formalités concernant la délégation de pouvoirs. L'ordre du jour de cette première réunion était le suivant :

- l'administration des douanes;

- les Règles d'origine et autres questions douanières;
- l'élimination accélérée des droits de douane;
- les groupes de travail sur l'agriculture;
- l'article du Chapitre 19 concernant le Groupe de travail chargé des subventions gouvernementales et des recours commerciaux; et
- le Comité sélect de l'automobile.

À la suite de cette réunion, la Commission a décidé de consigner toutes les décisions des membres, d'établir divers groupes de travail et de se réunir, non pas une fois, mais au moins deux fois par an.

Elle a également décidé de constituer un groupe de travail mixte sur les Règles d'origine et les questions concernant l'accès aux débouchés. En outre, la Commission a déclaré qu'elle s'attend à recevoir régulièrement des rapports sur toutes les questions relatives à l'administration douanière qui relèvent de l'ALE, y compris les propositions de changement concernant les règlements et les formalités applicables, avant leur mise en oeuvre.

La Commission a également constitué un groupe de travail chargé d'examiner les demandes adressées par des personnes ou des groupes des deux pays, qui voudraient voir hâter les mesures de l'ALE concernant l'élimination ou la réduction des droits de douane.

Le groupe de travail facilitera les demandes et adressera des recommandations à la Commission à propos d'articles qui se prêteraient, selon lui, à une réduction accélérée des droits de douane.

On a convenu que les deux gouvernements échangeront des listes de demande préliminaires d'ici le 15 avril. Toutes les recommandations feront l'objet de consultations avec les instances voulues du Canada et des États-Unis. (L'avis concernant les demandes canadiennes est paru le 4 mars dans la *Gazette du Canada*.)

C'est au mois d'août que le Canada et les États-Unis comptent amorcer leurs consultations bilatérales sur les demandes qu'ils souhaitent étudier en vue d'appliquer certaines modifications de la structure tarifaire à partir du 1^{er} janvier 1990.

Dans le domaine agricole, la Commission a adopté la création de huit groupes de travail sur les normes techniques. Les résultats de leurs travaux seront examinés par un comité de surveillance mixte qui relèvera directement de la Commission.

À l'égard des subventions gouvernementales et des recours commerciaux (soulevés au Chapitre 19 de l'ALE), on a fixé au mois d'avril la date de la première séance organisationnelle du groupe de travail : les principaux représentants du groupe seront désignés au plus tard en mai.

En outre, la Commission a décidé de fixer au mois de mars la date limite concernant le choix des membres du Comité sélect de l'automobile et les termes de son mandat. Prévu au chapitre de l'ALE consacré aux produits automobiles, ce comité d'experts formera un groupe consultatif non gouvernemental chargé d'évaluer la situation de l'industrie nord-américaine et de proposer des éléments de politique gouvernementale et des initiatives privées visant à améliorer sa compétitivité sur les marchés intérieurs et extérieurs.

M. Crosbie et M^{me} Hills ont également profité de leur rencontre pour discuter d'autres questions commerciales, y compris le régime douanier appliqué au contre-plaqué canadien et à d'autres produits tirés du bois, ainsi qu'à la laine et aux vêtements de laine (deux questions litigieuses qui ont récemment amené le Canada à amorcer des procédures de règlement dans le cadre de l'ALE).

(La suite au verso.)



Parlons commerce -- Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, arrive à Washington au bureau de la représentante des États-Unis pour le Commerce, M^{me} Carla Hills, le 13 mars dernier.

MISE EN OEUVRE DE L'ACCORD DE LIBRE-ECHANGE Structure organisationnelle canadienne

Au Canada, la mise en oeuvre de l'ALE incombe au ministre du Commerce extérieur. Afin d'assurer ce mandat, on a établi une nouvelle structure au sein du Secteur des États-Unis du MinAffex.

Le Secteur des États-Unis a donc été réorganisé pour tenir compte de ces nouvelles fonctions. M. Don Campbell, sous-ministre adjoint principal (États-Unis) et coordonnateur de l'ALE, est à la tête du nouveau Secteur des États-Unis (UGB). Sous lui, il y aura deux sous-ministres adjoints (SMA) : I) M. Konrad von Finckenstein, sous-ministre adjoint et coordonnateur adjoint de l'ALE, à la tête des Politiques et opérations de libre-échange (UFB); et II) un SMA à nommer, Relations avec les États-Unis (URB).

I) Politiques et opérations du libre-échange (UFB) assume les fonctions suivantes :

- voir à la mise en oeuvre de l'ALE;
- veiller à ce que les administrations fédérales, provinciales et d'État respectent les dispositions de l'ALE;
- aider les entreprises canadiennes à régler tout problème d'accès au marché visé par l'ALE;
- tenter de régler les problèmes commerciaux bilatéraux avant d'invoquer le processus de règlement des différends prévu par l'ALE;
- se charger des négociations continues que prévoit l'ALE dans les domaines des subventions et des recours commerciaux, de l'élimination accélérée des droits de douane, de l'élargissement du nombre des industries de service visées, etc.;
- coordonner la participation du Canada aux groupes de travail consultatifs et techniques bilatéraux établis par l'ALE;
- maintenir des consultations et des liaisons étroites avec les provinces et le secteur privé sur la mise en oeuvre de l'ALE et les questions connexes;
- préparer les mémoires du Canada destinés aux groupes spéciaux bilatéraux établis en vertu des Chapitres 18 et 19 de l'ALE; et
- servir de point de convergence pour les administrations gouvernementales, les gens d'affaires et les membres du grand public qui désirent des conseils et des avis éclairés sur l'ALE.

Politiques et opérations du libre-échange (UFB) comprendra un Groupe de travail sur les subventions et les recours commerciaux, dirigé par un président (pas encore nommé).

Ce groupe aura pour tâche d'élaborer la position du Canada en vue de nouvelles négociations sur les subventions et les droits antidumping et compensateurs prévus par l'Article 1907 de l'ALE, et de mener les négociations le moment venu.

En outre, on a établi deux nouvelles directions générales : la Direction générale des politiques du libre-échange (UED), dont M. Doug Waddell est le directeur général, et une Direction générale de la gestion du libre-échange (UFD), dont le directeur général est M. Anthony Halliday.

La Direction générale des politiques du libre-échange (UED) s'occupe des questions de politique soulevées par la portée sectorielle de l'ALE (par ex., agriculture, normes, énergie, marchés publics, etc.), des questions de relations commerciales telles que les affaires de droits compensateurs et antidumping en cours, et des questions de l'élimination accélérée des droits de douane et de l'accès aux marchés, telles que le classement tarifaire, le marquage et les règlements douaniers américains.

La Direction générale de la gestion du libre-échange (UFD) s'occupe de coordonner les activités de tous les ministères fédéraux et sert de point de contact entre l'administration fédérale, d'une part et, d'autre part, les gouvernements provinciaux et le secteur privé, pour la gestion de l'ALE (interprétation, mise en oeuvre et élaboration ultérieure). Elle assure également des services de soutien lors des réunions de la Commission mixte commerce canado-américain. UFB comprendra également un Service juridique pour le conseiller sur les questions juridiques nationales et internationales liées à l'application de l'ALE.

Tous les services des Politiques et opérations du libre-échange (UFB) sont situés au 50, rue O'Connor, Ottawa (Ont.) K1A 1J1; tél. : (613) 992-1111; télécopieur : (613) 996-7411.

II) Relations avec les États-Unis (URB) comprend la Direction générale des relations avec les États-Unis (URD) et la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis (UTD) --aucun changement de personnel ou des services n'est intervenu pour URD ou UTD.

La Direction générale des relations avec les États-Unis (URD) s'occupe de surveiller et de coordonner les relations politiques bilatérales, et de superviser le programme d'immigration, les relations culturelles, ainsi que les affaires publiques avec les États-Unis.

Les attributions d'URD comprennent également : les questions bilatérales relatives aux pêches; les questions frontalières et les problèmes de souveraineté; l'organisation des visites ministérielles; les liaisons avec le Congrès; l'évaluation de la politique étrangère des États-Unis; l'immigration et les affaires sociales; la gestion et la coordination des services canadiens de communication aux États-Unis; les programmes d'études canadiennes dans les universités et les collèges américains; et la gestion des activités nos missions diplomatiques.

URD offre également des conseils et des études sur la gestion d'un grand nombre de questions bilatérales concernant l'environnement, l'énergie, les transports et les communications (par ex., les pluies acides, le transport gaz naturel, les émissions frontalières de radio et de TV et le camionnage transfrontalier).

La Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis (UTD) s'occupe des programmes visant à promouvoir et à développer les échanges avec les États-Unis, en collaboration avec les provinces, les Centres du commerce international, et d'autres ministères.

Elle s'occupe également de promouvoir le tourisme en provenance des États-Unis et les investissements américains au Canada, ainsi que les ports technologiques. En outre, UTD est l'organe de liaison principal MinAffex avec nos 27 missions commerciales aux États-Unis.

Pour aider nos petites et nos moyennes entreprises ainsi que nos futurs porteurs à profiter des débouchés créés par l'ALE, UTD accroîtra largement le nombre de foires et de missions de vendeurs aux États-Unis, ainsi que de missions d'acheteurs américains au Canada. La liste complète de ces événements figurera dans un prochain numéro de *Canadexport*.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés commerciaux États-Unis, communiquer avec UTD au (613) 993-5914, ou (613) 993-7333.

Ateliers pratiques sur le libre-échange

Du 4 avril au 13 juin 1989, des ateliers sur le libre-échange à l'intention des entreprises québécoises seront offerts à travers le Québec.

Ces ateliers, au coût de 125 \$ par participant, s'adressent principalement aux gens qui veulent profiter à court terme du nouvel environnement créé par le libre-échange pour lancer et développer des activités commerciales aux États-Unis, et à ceux qui doivent réagir au nouvel environnement résultant de l'Accord.

Le concept dynamique des ateliers permettra aux participants d'auto-analyser leur entreprise, de discuter avec des experts des questions relatives au commerce avec les États-Unis et de rencontrer des gens d'affaires actifs sur le marché américain.

La mise sur pied de ces ateliers a été rendue possible grâce au concours de plusieurs intervenants tels la Chambre de commerce du Québec, le Centre de commerce mondial, le ministère des Affaires internationales du Québec et le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie du Canada.

Lieux et dates des ateliers :

- Outaouais, Hôtel des Gouverneurs, Gatineau, (4 avril);
- Québec : Rive-Nord, Hôtel des Gouverneurs, Ste-Foy (11 avril);
- Québec : Rive-Sud et Beauce, Mont Rond-Point, Lévis (12 avril);
- Estrie : Auberge Élite, Sherbrooke (18 avril);
- Montréal : Rive-Sud, Hôtel Roussillon, Longueuil (26 avril);
- Laval, Hôtel Sheraton, Laval (2 mai);
- Montréal: West Island, Hôtel Holiday Inn, Pointe-Claire (9 mai);
- Montréal : Centre, Le Méridien, Montréal (16 mai);
- Montréal : Centre et Est, Le Méridien, Montréal (17 mai);
- Gaspésie, Hôtel des Gouverneurs, Rimouski (25 mai);
- Abitibi, Hôtel des Gouverneurs, Val d'Or (30 mai);
- Saguenay et Lac St-Jean, Hôtel des Gouverneurs, Chicoutimi (6 juin);
- Trois-Rivières, Hôtel des Gouverneurs, Trois-Rivières (13 juin).

Pour tout renseignement sur ces ateliers sur le libre-échange, communiquer, au Centre de commerce mondial, avec Mme Lorraine Trudeau, (514) 393-3355.

Débouchés à foison offerts à l'exportation

(Suite de la page 2.)

sion de fonctionnement : approx. 4 bars; diamètre du trou de sondage : approx. 120 mm; vitesse nominale : 0-200 t/m; vitesse de translation latérale : approx. 0-10/m/min.; pression de fonctionnement de 4 bars; min. 4000 dan; type de forage : sondage carotté et non carotté; poids total : max. 650 kg; dimensions (approx.) - largeur : 650 mm, longueur : 2 500 mm, hauteur : 600 mm. Chaque machine devra être montée sur un châssis robuste et devra comporter : une table de commande, un châssis d'érection, une pompe à vidange (0-120 lt/min, 0-40 kh/cm²). En outre, pour des raisons de sécurité, elles devront être manoeuvrées et contrôlées sous une profondeur d'environ 20 m. Caution de soumission : 3 % et caution d'exécution, 10 %. Les prix concernant ce projet financé par la Banque mondiale doivent être cotés FOB-CIF, et le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable (dossier de crédit de la Banque mondiale n° 909-55K/WB19). Notre mission enverra le dossier de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, contre versement d'environ 70 \$ pour frais de messagerie et de 65 \$ pour l'achat du devis. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE -- Un fabricant turc voudrait fabriquer des fenêtres en CPV avec la collaboration d'une entreprise canadienne dans le cadre d'une entreprise conjointe ou d'un transfert de savoir-faire, selon le résultat des négociations. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara et envoyer les documents pertinents. (Renseignements reçus le 14.III.1989.)

TURQUIE -- La Turkish Hardcoal Enterprises (TTK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 3 mai, en vue d'acquiescer deux chargeuses mécaniques destinées à des galeries de mines B10 et B14 où l'environnement gazeux est du groupe 1. Spécifications : chargeuses hydro-électriques parfaitement ignifugées, montées sur chenilles; déchargement latéral et frontal; capacité de la benne 0,4-0,6 m³. Le chargement doit s'effectuer directement dans des wagons de 1,1 m³ (dans la galerie du type B10) et dans des wagons de 5,3 m³ (dans la galerie du type B14). L'angle de rotation de la fleche (des deux côtés) mesurera au moins 15 degrés, et la pente minimale sera de 1/4. Le système électrique sera conçu pour un courant triphasé de 550 volts à 50Hz. Caution de soumission : 3 % et caution d'exécution, 10 %. Les prix doivent être cotés FOB-CIF, et le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable (dossier de la Banque mondiale n° 909-TTK/WB13). Notre mission peut envoyer le dossier de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes contre paiement de 65 \$ pour frais d'achat et de 70 \$ pour frais de messagerie. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE -- L'Administration turque de l'assurance sociale a lancé un appel d'offres, clôturant le 17 avril, en vue d'acquiescer un équipement de radiothérapie. Le système devra comporter les éléments suivants : dispositif de recharge ; applicateurs; système de dosage et table de traitement. Le dispositif de recharge devra comporter un minimum de trois canaux et fonctionner à forte dose avec une méthode basée sur temps court. Un système à rayons X pourvu d'un moniteur réglera la position des applicateurs fixés sur le patient. Le contrat d'achat devra stipuler l'installation complète de l'équipement. Caution de soumission : 3 % et caution d'exécution, 10 %. La période de livraison doit également figurer sur la soumission. Le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable. Notre mission peut envoyer le dossier de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes contre paiement d'environ 60 \$ pour frais de messagerie. Cette somme est payable par l'entremise du MinAffex à Ottawa. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE -- La Turkish Hardcoal Enterprises (TTK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 3 mai, en vue d'acquiescer deux installations de forage destinées à des galeries de mines B10 et B14. Ces équipements hydro-électriques doivent être parfaitement ignifugés et être montés sur chenilles; leur pente minimale doit être de 1/4. La perforatrice doit comporter un système de rotation autonome et réversible, une chasse d'eau séparée, un trou de sondage de 38 à

45 mm de diamètre et un raccord de cône R38. Le régime de descente sera d'au moins 1,5 m/min. pour un trépan de 45 mm. Le mécanisme d'alimentation pourra être adapté à une tige de forage de 10 pieds, et l'angle de son aile sera d'au moins 30 degrés pour la coupe transversale. Caution de soumission : 3 % et caution d'exécution, 10 %. D'autre part, la période de livraison doit figurer sur la soumission. Les prix doivent être cotés FOB-CIF, et le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable (dossier de crédit de la Banque mondiale n° 909-TTK/WB14). Contre paiement d'environ 65 \$ pour frais d'achat et de 70 \$ pour frais de messagerie, notre mission enverra le dossier de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE -- L'Office des pétroles, société pétrolière de l'État turc, a lancé un appel d'offres, clôturant le 25 avril, en vue d'acquiescer 6 camions-citernes de ravitaillement en carburant, conformes aux normes internationales, qui serviront à ravitailler, aux aéroports, des appareils tels que les Boeing 707-727, 737, 747, les DC-9, DC-10 et les Airbus. Spécifications du moteur : 206 KW (280 DIN/PS-308 M HP/SAE), diesel 4 temps; 2300 t/m; refroidi à l'eau; 8 cylindres; température de fonctionnement : de -40 C à +40 C; capacité : 45 000 litres (l) (20 000 l pour le camion-citerne et 25 000 l pour la remorque). Ces véhicules fonctionneront sur 24 volts; ils comporteront un extincteur d'incendie automatique et des extincteurs portatifs de 12 kg. Les plus des pneus mesureront 1200 x 20,14. Caution de soumission : 50 000 \$ et caution d'exécution, 6 %. En outre, la période de livraison -- courte de préférence -- doit figurer sur la soumission. Le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable. Contre paiement d'environ 30 \$ pour frais d'achat et de 60 \$ pour frais de messagerie, notre mission enverra aux sociétés canadiennes le dossier de l'appel d'offres qui leur sera facturé ultérieurement par le MinAffex. Contacter l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE -- La Turkish Hardcoal Enterprises (TTK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 10 mai, en vue d'acquiescer deux machines de forage, dont voici les spécifications : foreuses hydro-électriques ignifugées; profondeur de

forage minimale : 200 m; diamètre maximal du trou de sondage : 120 mm; vitesse nominale : 100 0-4 t/m; vitesse de translation latérale : approx. 0,10 m/min.; poussée minimale : 3500 dan; type de forage : sondage carotté ou non carotté; poids total : 500 kg; dimensions approximatives : 600 mm de largeur, 3100 mm de longueur et 600 mm de hauteur. Par mesure de sécurité, les foreuses seront manoeuvrées et contrôlées à environ 20 m de distance. D'autre part, ces machines devront être pourvues d'un bloc d'alimentation hydraulique, d'une table de commande, d'un châssis d'érection, d'une pompe à vidange et d'un treuil à câble hydraulique. Caution de soumission : 3 % et caution d'exécution, 10 %. Les prix doivent être cotés FOB-CIF, et le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable (dossier de la Banque mondiale n° 909-TTK/WB18). Notre mission peut envoyer le dossier de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes contre paiement de 65 \$ pour frais d'achat et de 70 \$ pour frais de messagerie. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

ZIMBABWE -- La Zimbabwe Iron and Steel Works (ZISCO) a lancé un appel d'offres, clôturant le 31 mai en vue d'acquiescer, pour son aciérie de Redcliff, une machine à couler des brames, neuve ou usagée, de 250 000 tonnes de capacité, avec son équipement auxiliaire. Le fournisseur doit pouvoir assurer la conception, la fabrication, l'installation, la mise en service et le démarrage des équipements, et fournir également les documents d'exploitation et d'entretien. L'appel d'offres vise un projet d'entreprise conjointe avec transfert de technologie à des sociétés du Zimbabwe afin d'utiliser au maximum les ressources locales et de réduire ainsi les servitudes du contrat relatives au change étranger. Notre mission pourra fournir le nom de plusieurs partenaires éventuels qualifiés du Zimbabwe. Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Harare. Tél. : (Code de destination 907) 24465. Indicatif : (24465 CANADA ZW).

NOTE : A moins d'avis contraire, les sociétés qui demandent de recevoir des documents d'appel d'offres seront facturées pour les frais d'achat et d'envoi de ces documents. A noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.

Perspective commerciale en U.R.S.S.

(Suite de la première page.)

l'exploitation des ressources (dont le pétrole et le gaz), les machines, les transports et les communications qui offriront les meilleurs débouchés.

Dans le passé, les exportations de matières premières fournissaient à l'Union soviétique la plupart de ses devises fortes. Mais aujourd'hui, avec les difficultés liées au passage d'une économie centralisée à un régime plus respectueux des lois du marché, la demande de monnaies fortes est bien supérieure à l'offre.

D'où l'intérêt des transferts de technologie pour les deux parties, et le sérieux désir des Soviétiques de favoriser ce type de réalisation mixte. L'U.R.S.S. s'intéresse de très près aux entreprises conjointes avec le Canada. Huit de ces projets associatif actuellement des organisations canadiennes et soviétiques, et environ 40 autres sont en cours de discussion.

L'Union soviétique a récemment adopté une nouvelle législation favorable aux entreprises conjointes avec des pays étrangers. On a ainsi facilité les choses pour les sociétés canadiennes qui négocient actuellement avec d'éventuels partenaires soviétiques. En outre, pour les sociétés en train de viser le marché soviétique, l'idée d'une entreprise conjointe (très prisée aussi des Soviétiques) devient de plus en plus intéressante.

Les nouvelles dispositions permettent aux sociétés occidentales de détenir la majorité des parts et d'assurer la gestion des entreprises conjointes.

Certains frais, qui devaient jusqu'ici être réglés en monnaie forte sont maintenant payables en roubles. En outre, les entreprises conjointes spécialisées dans certains produits verront sans doute leurs droits de douane ou leurs impôts sur les dividendes réduits ou même entièrement supprimés.

Ces nouvelles dispositions et autres modifications législatives ne résolvent pas tous les grands problèmes inhérents à la création d'une entreprise conjointe, mais elles contribuent largement à éliminer les difficultés et les litiges auxquels devaient faire face les partenaires.

On est encore loin d'avoir résolu définitivement les problèmes posés par la fixation des prix, les devises fortes, le rapatriement des profits et la convertibilité du rouble. Néanmoins, les perspectives sont excellentes pour les gens d'affaires canadiens vraiment désireux de persévérer sur le marché soviétique tel qu'il existe actuellement.

Les provinces canadiennes sont en train d'établir des relations directes avec les républiques soviétiques. Par exemple, l'Alberta et le Québec ont conclu des protocoles de coopération avec la République de Russie, ce qui facilitera beaucoup les transactions entre les entreprises de ces provinces et leurs partenaires russes.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer au MinAffex, avec M. Lou Naumovski, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT). Tél. : (613) 996-7107.

Les chefs d'entreprises discutent d'Europe 1992

C'est MAINTENANT qu'il faut se préparer pour Europe 1992.

Même avec trois années devant nous, « il est évident, selon le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, que nos chefs d'entreprise doivent tenir compte, dès maintenant, de l'année 1992 dans leur stratégie commerciale ».

Pour aider les chefs d'entreprise canadiens à relever ce défi, le MinAffex organise, avec le ministère ontarien de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, la Conférence des dirigeants d'entreprise sur l'Europe de 1992.

Un certain nombre de chefs d'entreprise canadiens et européens assisteront à cette conférence prévue à Toronto le 10 avril, afin d'écouter des représentants des secteurs public et privé qui s'interrogent déjà sur 1992, ainsi qu'un groupe de décideurs et de responsables chargés d'un rôle essentiel en prévision de l'événement.

Par l'entremise de ces porte-parole, les participants étudieront les répercussions du marché eu-



ropéen unique et parleront des stratégies de commercialisation susceptibles de les aider à surmonter le défi. Voici les noms des orateurs qui participeront à la Conférence : MM. John C. Crosbie, ministre du Commerce extérieur; David Peterson, premier ministre de l'Ontario; Renato Ruggiero, ministre du Commerce extérieur de l'Italie; Trevor Eyton, p.d.g. de Brascan et président du Comité consultatif sur le commerce extérieur (C.C.C.E.); Thomas d'Aquino, p.d.g. du Conseil d'entreprises pour les questions d'intérêt national (CEQIN); Bruno Lamborghini, vice-président d'Olivetti Ltd. (Italie); Bernard Esambert, président, Edmond de Rothschild (France); Sir Gra-

ham Day, président, Rover Group PLC (R.-U.); Daniel Molgat, ambassadeur du Canada auprès de la Communauté européenne; Thomas Niles, ambassadeur des États-Unis au Canada; Hiroshi Kitamura, ambassadeur du Japon au Canada; James Taylor, président de l'Association des exportateurs canadiens (A.E.C.); David Vice, président de Northern Telecom Ltd. (Mississauga) et premier vice-président de l'Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.); Raymond Royer, président, Bombardier Inc.; David Culver, p.d.g. de Alcan Aluminium Ltée, et président du Groupe spécial du C.C.C.E. 1992 et du CEQIN.

En annonçant cette conférence, M. Crosbie a souligné qu'« elle offrira, dès maintenant, aux chefs d'entreprise, une excellente tribune d'information et de préparation concernant 1992. La création d'un marché européen unique de 325 millions de consommateurs offrira des débouchés exceptionnels aux exportateurs canadiens. »

D'ajouter M. Crosbie : « Le marché européen unique éliminera tous les obstacles d'ordre fiscal, technique et matériel, afin d'assurer la libre circulation des marchandises, des services, des capitaux et des personnes. C'est pourquoi les entreprises canadiennes qui desservent aujourd'hui un marché nord-américain de 275 millions de personnes, devraient être solidement préparées à exploiter ces débouchés. »

La Conférence, qui a obtenu l'appui du CEQIN, de l'A.E.C., de l'A.M.C., et de l'Association canadienne de la technologie avancée (ACTA), fait partie de la stratégie dite Stratégie 1992, élaborée par le gouvernement fédéral.

Ce programme, conçu par le MinAffex, a pour but d'aider les milieux d'affaires à s'adapter de

(Voir page 6 : Parler.)

Ça 'décolle' bien avec les pays Scandinaves

Nos liaisons aériennes avec la Scandinavie seront bientôt rétablies grâce aux nouveaux accords de transport aérien bilatéraux qu'a négociés le Canada avec le Danemark, la Norvège et la Suède.

Annoncés conjointement en février par le Secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, et par M. Benoit Bouchard, ministre des Transports, les nouveaux accords élargissent les débouchés offerts au Canada dans le domaine des services aériens réguliers -- via d'autres pays européens -- vers Copenhague, Oslo et Stockholm, et vers d'autres villes d'Europe.

La société Lignes aériennes Canadien International inaugurera en juin sa liaison Toronto-Copenhague, via Amsterdam.

Quant aux Lignes aériennes scandinaves (Scandinavian Airlines System), la compagnie aérienne conjointe du Danemark, de la Norvège et de la Suède, elle compte aussi inaugurer sa liaison Copenhague-Toronto au mois de juin. En outre, la liaison avec le Canada sera probablement combinée à un trafic qui desservira également deux villes des États-Unis.

En outre, les accords prévoient des droits réciproques visant des services réguliers exclusivement consacrés au transport des marchandises.

Tout sur les foires

Ce sont de grosses affaires et des affaires d'importance; elles comptent parmi les meilleurs outils de commercialisation, et pourtant, ce sont les moins bien comprises.

De quoi s'agit-il? Des foires commerciales!

Au cours des dix dernières années, le nombre des foires commerciales (s'élevant maintenant à 10 000), a doublé en Amérique du Nord. Elles attirent chaque année quelque 125 000 exposants, et on y consacre plus de 10 milliards de dollars.

Mais trop souvent, les foires commerciales sont prises à la légère par les entreprises qui gaspillent temps et argent sans chercher à comprendre les aspects essentiels d'une foire, ni le parti que peut en tirer l'exportateur novice ou chevronné.

Pour remédier à cette situation, et pour aider les sociétés à prendre leur part de cette activité, le Centre du commerce international, qui relève du

(Voir page 5 : Bien exposer.)

Inspections à subir

Les sociétés canadiennes qui possèdent des débouchés au Ghana doivent noter qu'à partir de maintenant, toutes les importations destinées à ce pays, et dont la valeur F.O.B. déclarée atteint au moins 5 000 \$ US, sont maintenant assujetties à une inspection de pré-expédition concernant la qualité, la quantité et le prix des marchandises.

L'inspection sera effectuée par la Société générale de surveillance (S.G.S.) ou par ses représentants dans le pays d'origine ou d'expédition.

Les exportateurs doivent s'assurer que leurs banquiers fournissent des copies des documents suivants au bureau de la S.G.S., Kojo Thompson Rd., Accra, Ghana : instrument L/C; formulaire de déclaration d'importation (F.D.I.); facture fictive, et autres documents d'importation utiles.

Si une licence d'importation valide a été délivrée jusqu'au 14 janvier 1989, une copie de cette licence peut être envoyée à la S.G.S. au lieu du formulaire de déclaration d'importation.

Également à noter que les demandes adressées à la Banque du Ghana aux fins d'inspection locale par la S.G.S. ne seront prises en considération que dans des cas exceptionnels.

Coordonnées utiles

Voici les coordonnées de la nouvelle ambassade du Canada à Washington : 501 Pennsylvania Ave., N.W., Washington, D.C. 20001. Tél. : (202) 682-1740. Télécopieur : (202) 682-7726. Télex : 89664 (DOMCAN A WSH). Easylink : 620-145-03.

Également situé dans la nouvelle ambassade (mêmes coordonnées) : le Bureau de liaison avec les institutions financières internationales (OLIFI). Pour communiquer directement avec les responsables de cet organisme : M. Richard Roy -- (202) 682-7719; M. Hugh Wilkinson -- (202) 682-7524; et Mme Hermine Deschesnes -- (202) 682-7523.

Voici d'autres nouveaux numéros de télécopieur ou de téléphone utiles : ambassade du Canada à Amman (Jordanie) -- télécopieur : (962)-(6)-689-227; ambassade du Canada à Athènes (Grèce) -- télécopieur : 724-7123; consulat du Canada à Bombay (Inde) -- télécopieur (011-91-22) 204-3282; et haut-commissariat du Canada à Port of Spain, Trinidad et Tobago -- télécopieur : 1-809-624-4016.

Investir : une tournée

Entre le 17 et le 28 avril, le MinAffex organisera des visites, dans l'ensemble des dix provinces, pour 17 responsables ministériels chargés de promouvoir les investissements dans 15 de nos principales missions diplomatiques.

5 de ces missions sont situées aux États-Unis (New York, Los Angeles, Chicago, Atlanta, et Santa Clara); 5 en Europe (Londres, Paris, La Haye, Bonn et Milan); 3 font partie du Bassin du Pacifique (Tokyo, Hong Kong et Séoul); et 2 se trouvent au Moyen-Orient (Koweït et Riad).

Entre le 17 et le 22 avril, ces responsables se répartiront en deux groupes. Le premier visitera Charlottetown, Fredericton, Halifax et St. John's; tandis que l'autre visitera Winnipeg, Saskatoon, Edmonton et Vancouver. Les deux groupes se réuniront de nouveau à Montréal les 24 et 25 avril, et à Toronto du 26 au 28 avril.

Ces tournées visent à nouer et à maintenir les contacts canadiens dont nos missions ont besoin pour appliquer leurs programmes, répondre aux demandes de renseignements sur les investissements, et assurer nos intérêts visant les entreprises conjointes et les transferts de technologie.

C'est dans cet esprit qu'on s'efforce de nouer des contacts dans toutes les directions de nos grands courtiers en placement, les sociétés locales qui s'occupent activement de promouvoir les investissements, et les entreprises.

Les programmes locaux sont exploités par les Centres du commerce international du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie. On peut donc communiquer avec ces centres pour obtenir de plus amples renseignements.

Entrevues touristiques à l'échelle mondiale

(Suite de la première page.)

couvrir (la première fois en 1978); et en 1990, R.V.C. se tiendra dans la région d'Ottawa/Hull.

Les acheteurs sont invités par des consulats ou des ambassades du Canada qui ont d'abord consulté les compagnies aériennes et les provinces. On estime qu'environ 327 sociétés d'achat représentant 24 pays assisteront à R.V.C. 89.

Les agents de programme touristique qui font partie des missions choisissent les acheteurs; ensuite, on envoie les invitations officielles. Les personnes qui ont accepté l'invitation sont alors priées d'assister à une séance d'information préalable pour leur expliquer les dispositions et les règlements de Rendez-vous Canada.

Quant au choix des vendeurs, il incombe aux provinces qui disposent chacune d'un certain nombre de pavillons. Environ 375 organisations de vendeurs réparties à travers le Canada assisteront à R.V.C. 89.

En plus de se familiariser avec les ventes à l'exportation et les ressources touristiques des provinces, les participants pourront également enrichir leurs connaissances de l'industrie touristique au cours des trois journées consacrées aux rendez-vous entre acheteurs et vendeurs. Un grand nombre de ces transactions officielles ont lieu à l'intérieur et autour des marchés que fréquentent les journalistes, les acheteurs, les vendeurs et les fonctionnaires du tourisme.

Chaque province et territoire aura son propre kiosque d'information. Il y aura aussi un certain nombre de kiosques « nationaux » réservés aux grandes sociétés (Air Canada, Lignes aériennes Canadien International, Hilton Canada Inc., etc.).

Tous les acheteurs et vendeurs recevront un annuaire indiquant les noms des organisations présentes ainsi que les produits et les services vendus ou recherchés. Ces organisations, spécialisées dans l'achat ou la vente, pourront choisir 52 rendez-vous informatisés de 12 minutes chacun.

Pour tout renseignements sur Rendez-vous Canada 89, communiquer, à Tourisme Canada, avec M. Paul Michaud. Tél. : (613) 954-3859.

La Foire en Roumanie

Bucarest -- Le Canada jouit d'échanges commerciaux très actifs avec la Roumanie. Les exportateurs désireux d'élargir leur connaissance du marché roumain pourront donc assister à la Foire annuelle internationale de Bucarest.

A date, les exportations canadiennes en Roumanie portaient principalement sur les équipements destinés au projet CANDU. Or, cette foire, prévue du 14 au 22 octobre à Bucarest, permettra aux exportateurs canadiens d'explorer d'autres secteurs du marché roumain.

Le Canada disposera d'un pavillon national. En outre, selon des porte-parole du Ministère des Affaires extérieures (MinAffex), plusieurs entreprises canadiennes ont déjà accepté d'y participer.

Ces porte-parole soulignent que bien que la Roumanie offre assurément une variété de débouchés, les exportateurs doivent accepter d'envisager des transactions de compensation comme type de paiement en Roumanie.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la Foire, communiquer, au MinAffex, avec M. David Collins, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT). Tél. : (613) 996-6429.

L'appétit à l'exportation: en exposant

Londres -- Tout le monde aime fouiller dans le pot de biscuits, comme l'attestent les 56 000 visiteurs de l'Exposition internationale des aliments et boissons (International Food and Drink Exhibition (IFE)), organisée à Londres, le mois dernier.

Les boîtes d'assortiments de biscuits fabriqués par Voortman, au Canada, ont fait sensation lors de la 6^e version de l'IFE qui a atteint un record quant au nombre de participants et d'exposants. Parmi les 14 exposants de notre pavillon à l'IFE, il y avait V. et H. Voortman, les fameux fabricants de biscuits, dont les produits sont déjà très populaires dans plusieurs grandes chaînes de supermarchés du nord de l'Angleterre et de l'Écosse.

Cette foire exceptionnelle a attiré plus de 50 000 acheteurs au service du gouvernement et de l'industrie, et a rapporté aux exposants canadiens plus de 1 million de dollars en ventes sur place.

Mais les biscuits n'étaient pas les seuls produits canadiens en grande demande. Notre pavillon était plein à craquer de produits délectables qui fleurissent bon le Canada, notamment des fruits secs de la Colombie-Britannique, des bleuets (myrtilles) sauvages des provinces atlantiques, du miel et de l'eau de source du Québec, et des fruits de mer frais et congelés de la côte Est.

Pour la société B.C. Food Exhibitions Ltd., IFE 89 s'avérait une excellente occasion d'annoncer sa prochaine exposition: Food Pacific 1990.

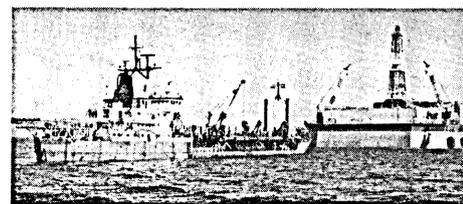
La participation du Canada à IFE 89 a reçu un nouvel élan grâce à la visite officielle du minis-



Goûtons au commerce -- Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, goûte au hareng canadien, coiffé du chapeau traditionnel en cuir appelé « bobbin » de M. Donald Ruth (à g.), portier au Billingsgate Fish Market, un lieu historique de Londres. M. Crosbie a visité le pavillon du Canada dans le cadre de la prestigieuse Exposition internationale des aliments et boissons (IFE) de Londres.

tre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, au pavillon canadien. M. Crosbie s'était rendu à Londres pour s'entretenir avec de hauts fonctionnaires britanniques sur l'expansion de nos liens commerciaux, déjà très actifs, avec le R.-U. Pour d'autres renseignements sur l'IFE 89, ou sur la participation éventuelle du MinAffex à des événements semblables, communiquer, au MinAffex, avec M. W.J. Curran, Direction des produits alimentaires (TAN); tél. : (613) 996-4207; ou avec M. Helmut Schroeter, Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest (RWT), tél. : (613) 996-4344.

L'heure de la plongée technologique



Houston -- Environnement, Sécurité, Efficacité. Tels sont les thèmes de la 21^e conférence annuelle sur la technologie extracôtière (Offshore Technology Conference (OTC 89)), prévue du 1^{er} au 4 mai 1989, à l'Astrodomain Convention Complex de Houston (Texas).

Principal événement international de l'industrie extracôtière, OTC offre une tribune de premier ordre à l'échange d'information essentielle sur la prospection et l'exploitation des ressources océaniques et sur la protection de l'environnement.

En outre, OTC donnera l'occasion à 1 200 des plus grands fabricants et fournisseurs mondiaux d'équipements et de services extracôtiers de rencontrer les 25 000 visiteurs qu'on y attend. De plus, cette exposition propose aux sociétés canadiennes d'explorer les marchés internationaux et de se tenir au courant des derniers développements dans ce domaine.

Le programme technique d'OTC 89 reflète l'orientation générale de cette industrie vers l'amélioration des techniques et la création de technologies plus rentables. Or, cette année, plus que jamais depuis la première conférence, en 1969, on étudiera les facteurs régulateurs, économiques et financiers qui influent sur l'exploitation des ressources extracôtiers.

On prévoit 55 séances au programme technique au cours desquelles on présentera plus de 300

documents d'auteurs d'une vingtaine de pays.

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, participera à l'une de ces discussions.

Outre les grands débats mentionnés, la conférence comprendra les fameuses séances spéciales d'OTC, six dîners-débats, le dîner de remise des récompenses, et l'exposition d'OTC -- où des exposants de 18 pays occuperont 17 acres à l'intérieur et autour de l'Astrodome.

Pour tout renseignement sur OTC 89, joindre, au MinAffex, M. Marv Bieman, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux États-Unis (UTW). Tél. : (613) 991-9481.

Bien exposer

(Suite de la page 4.)

ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie (région de Toronto), a décidé de parrainer une série de colloques d'une journée.

Intitulés « Comment profiter des foires commerciales », les colloques seront dirigés par M. Barry Siskind, l'un des meilleurs spécialistes nord-américains des foires commerciales. A titre d'expert-conseil, M. Siskind a dirigé pendant 15 ans des ateliers sur les foires commerciales.

Voici, pour l'Ontario, le calendrier de ces colloques, parrainés par le gouvernement fédéral, qui n'accueilleront que 60 participants chacun: 18 avril -- Brantford, Brant Park Inn; 25 avril -- Belleville, Ramada Inn; 18 mai -- Markham, Chimo Inn; et 25 mai -- Windsor, Holiday Inn.

Pour tout renseignement sur ces colloques, communiquer avec M. Doug Paterson ou Mme Ela Morrison au Centre du commerce international, ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, 1 ouest, rue Front, 4^e étage, Toronto (Ont.) M5J 1A4. Tél. : (416) 973-6786.

Coopération au Brésil



Un environnement sain -- Le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, M. Harvie Andre (à g.), et M. Archibald Jorge Wilhelm, secrétaire à l'Environnement de l'Etat de Sao Paulo, signent un accord de coopération sur l'environnement lors de la visite de M. Andre au Brésil, le 16 février. L'accord y établit les grandes lignes de notre programme de coopération mutuelle en environnement.

Nos colombiens en Amérique latine

Les exportations de la Colombie-Britannique en Amérique latine : une année exceptionnelle !

Pour les deux derniers mois de 1988 seulement, le total des ventes s'est chiffré à 1 million de dollars, et ce dans les domaines les plus divers, des équipements de sciage aux sous-marins de sport.

Selon M. John Jansen, ministre du Commerce extérieur de la Colombie-Britannique, « si le marché latino-américain n'est pas encore le plus attrayant, les exportations annuelles de la province vers ces pays ont cependant déjà rapporté plus de 320 millions de dollars, soit plus que vers la Chine ou les pays de l'ANASE (Thaïlande, Malaisie, Indonésie, Singapour, Brunei et Philippines) ».

D'autre part, une récente initiative du ministère du Commerce extérieur de la province et du MinAffex a créé, au bon moment, d'excellents effets.

A l'occasion d'une visite de l'exposition Demo '88/Silvilog '88 au Québec, en septembre dernier, un groupe de représentants d'entreprises chiliennes spécialisées dans les produits forestiers a décidé, sous le parrainage du MinAffex, de faire un voyage dans l'Ouest, pour visiter Wood Expo '88, qui a eu lieu à Vancouver, en octobre dernier.

Ce contact s'est révélé fructueux : la société Brunette Machine Works a vendu une écorceuse de rondins à l'un des plus grands producteurs chiliens de bois d'oeuvre de pin scié Radiata.

Autre succès notable : la récente mission commerciale en Amérique latine, composée de gens d'affaires de la province et de l'un de ses haut

Avis de concours

(Suite de la première page.)

tures est fixée au 31 mai 1989.

Pour obtenir un formulaire de demande, composer sans frais le numéro d'Info-Export au MinAffex : 1-800-267-8376, ou rejoindre le Centre du commerce international du bureau régional du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie le plus près.

Débouchés pétroliers en Arabie

De nouveaux défis s'offrent aux entreprises canadiennes spécialisées dans l'industrie pétrochimique.

La Société des industries de base de l'Arabie Saoudite (Saudi Arabian Basic Industries Corporation (SABIC)) a jeté les fondations d'une grande industrie pétrochimique, et recherche maintenant des sociétés d'investissement privées pour financer l'expansion de ses activités.

Bref, il y a là une excellente occasion pour les entreprises conjointes canado-saoudiennes.

Avec la mise en service de dix usines pétrochimiques, la SABIC s'est lancée dans les entreprises conjointes, avec l'idée que les partenaires étrangers fourniront la technologie, les compétences administratives, les débouchés pour écouler la production, et la formation qui permettra aux Saoudiens d'occuper des postes de techniciens et d'administrateurs.

La SABIC a franchi la première étape de son programme. Elle s'occupe maintenant de former son personnel et de mettre sur pied de nouvelles opérations de commercialisation et d'entreposage. Il ne faut donc pas s'attendre à ce qu'elle renonce au principe essentiel de sa stratégie, c'est-à-dire aux entreprises conjointes.

Avec la diversification et l'expérience, l'accès aux marchés prendra de plus en plus d'importance pour l'industrie pétrochimique saoudienne. Or, pour résoudre ce problème, les entreprises saoudiennes voudront probablement participer à des entreprises conjointes conçues à l'étranger.

Pour la SABIC et le secteur privé saoudien, le défi consiste à trouver de nouveaux partenaires d'entreprises conjointes. Pour les entreprises canadiennes, cela consiste à identifier les domaines vraiment prometteurs et à exploiter les débouchés qu'offre la SABIC.

L'ambassade du Canada à Riad a rédigé un document complet et détaillé sur l'industrie pétrochimique en Arabie Saoudite, intitulé *Petrochemical Industry Report - Saudi Arabia*, ainsi que d'autres textes d'information sur les débouchés en Arabie Saoudite. Pour en obtenir copie, joindre, au MinAffex, M. Boris Budny, au (613) 993-7043, ou M. Shaun Wedick, au 990-5984.

Parler d'Europe 1992

(Suite de la page 4.)

façon profitable au marché européen unique.

« Défi 1992 » n'est que l'un des volets du plan fédéral conçu pour élargir et renforcer les marchés d'exportation canadiens aux États-Unis, en Europe et en Asie.

Pour tout renseignement sur la Conférence, joindre Le Secrétariat de la Conférence, 275, rue Bay, Ottawa (Ont.) K1R 5Z5. Tél. : (613) 238-1070. Télécopieur : (613) 238-3805.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom
Société ou organisme
.....
Rue
Ville, province (territoire)
Code postal

Français Anglais

Renvoyer dûment rempli à : *CanadExport* (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

INFO-EXPORT (tél. sans frais) : 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa : 993-6435)

Télécopieur : 996-9288 / 9510 / 9103

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef (i) : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteurs : Don Wight, tél. : (613) 992-6252; Sylvie Robitaille, tél. : (613) 996-2225;

Assistant de publication : Mark A. Leahy, tél. : (613) 992-6262.

Tirage : 35 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures
OTTAWA

Canadexport



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 N° 7

LE 17 AVRIL 1989

Le tourisme à l'heure du libre-échange

Pour l'industrie canadienne du tourisme, l'Accord de libre-échange avec les États-Unis (ALE) se résume ainsi : « les affaires continuent ».

Cependant, son application entraîne un certain nombre d'améliorations et d'avantages formulés dans l'annexe du Chapitre 14 de l'ALE, consacré au tourisme.

Fait essentiel pour l'industrie touristique : l'Accord considère le tourisme comme un secteur d'affaires et l'une des principales composantes de notre commerce. L'ALE applique le principe

de « traitement national » à la future réglementation des services de tourisme.

Les sociétés canadiennes installées aux États-Unis et, réciproquement, les entreprises américaines au Canada, devront désormais bénéficier du même traitement que les firmes nationales. Ainsi, nos sociétés accéderont plus facilement au marché des États-Unis.

Autre stipulation de l'ALE : le droit d'établir une entreprise aux États-Unis, et celui, pour les gouvernements, d'entreprendre certaines ac-

tivités. Pour notre industrie touristique, il s'ensuit que le gouvernement canadien conserve le droit de promouvoir son tourisme et d'imposer des droits au départ ou à l'arrivée des touristes.

En outre, en desserrant les contraintes actuelles imposées aux investissements étrangers, l'ALE entraînera sans doute une augmentation des investissements américains dans notre secteur touristique, ce qui accroîtra, bien sûr, les capitaux requis pour exploiter les ressources touristiques.

La réduction ou la suppression éventuelle des droits de douane, conformément à l'ALE, pourrait aussi réduire les coûts de revient des principales composantes de l'industrie touristique (soit fournitures d'hôtel et produits agricoles).

De plus, l'annexe du Chapitre 14 de l'ALE (Tourisme) prévoit un mécanisme de consulta-

(Voir page 3 : Le tourisme.)

Au carrefour de la technologie

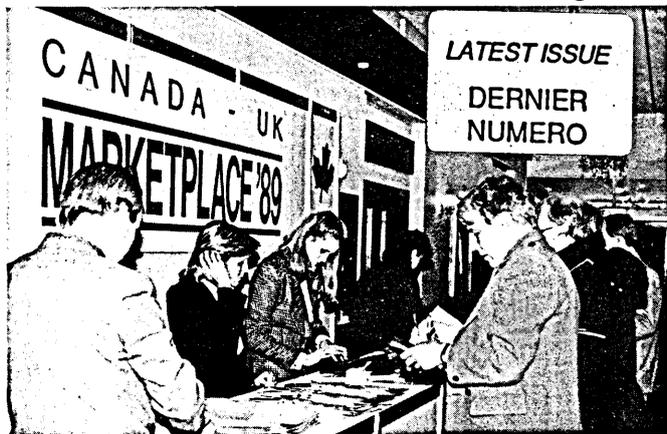
Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) remplit de nombreuses fonctions -- en particulier lorsqu'il s'agit de faire avancer les intérêts du commerce canadien à l'étranger.

Dans le cadre d'un projet conjoint, la Direction générale de l'Europe de l'Ouest, du MinAffex, la Direction des technologies de l'information et de l'électronique, ainsi que le haut-commissariat du Canada en Grande-Bretagne (G.-B.) ont fait fonction de marieur pour les deux pays à Carrefour (Marketplace) 1989.

Cet événement du mois dernier, couronné de succès, visait à solenniser de nouvelles alliances entre des entreprises canadiennes et britanniques spécialisées dans les technologies de pointe.

La G.-B. représente un marché de 20 milliards de dollars dans le domaine des équipements d'information. Or, même si nos entreprises ont déjà envahi le marché britannique des technologies de pointe, il leur reste encore de vastes territoires à conquérir.

Carrefour 1989, qui s'est tenu à Londres du 1^{er}



Le marché, ça marche ! -- Des gens d'affaires se dirigent vers le bureau d'accueil de Carrefour (Marketplace) 1989, à Londres (Angleterre). Le but : y promouvoir la technologie de pointe canadienne.

au 3 mars, visait, entre autres, à conserver l'élan dont bénéficient nos exportations de technologies de pointe en Angleterre, et à fournir au Canada une position stratégique efficace en prévision du marché européen unique prévu pour 1992.

Dans le cadre de cette campagne de promotion commerciale, quarante sociétés canadiennes ont

(Voir page 6 : Notre technologie.)

Pays-Bas : hausse

L'expansion des échanges Canada-Pays-Bas n'a jamais connu de conditions plus favorables.

Les relations commerciales entre nos deux pays ont atteint un sommet en 1988, grâce, en partie, aux excellentes performances économiques des Pays-Bas, au fait que le Canada leur apparaît de plus en plus comme un partenaire commercial sûr et fiable, aux perspectives ouvertes par le libre-échange en Amérique du Nord et en Europe, sans parler de la solidité du florin hollandais.

Les investissements hollandais, l'immigration d'un certain nombre d'entreprises, les transferts de technologie, et le tourisme, ont largement augmenté en 1988. Mais ce sont les chiffres commerciaux qui parlent le plus éloquemment.

D'après Statistique Canada, nos exportations aux Pays-Bas en 1988 ont atteint un niveau record, en en faisant notre 6^e marché. Nos exportations ont augmenté de 38 % (atteignant 1,38 milliards de dollars) vis-à-vis 1987. Nos importations des Pays-Bas marquent aussi une augmentation vis-à-vis 1987, d'où un excédent commercial bilatéral dépassant 600 millions de dollars.

Le Japon se désaltère à la canadienne

Lorsque les travailleurs japonais font une pause, bon nombre d'entre eux avalent un grand verre d'eau froide... de « source » canadienne.

L'eau embouteillée figure maintenant en bonne place sur la liste des importations japonaises. Et plusieurs entreprises canadiennes profitent déjà de la vogue de l'eau embouteillée.

Les camions de livraison ornés du symbole Canadian Blue Drinking Water ne sont pas inconnus dans les rues de Tokyo. Les bouteilles d'eau très froide d'Ocean Falls (C.-B.) sont vendues au Japon par la société Mitsubishi Heavy Industries Ltd., en association avec la Western Canada Water Enterprises Inc. de Vancouver (C.-B.). Mitsubishi cherche à vendre notre eau dans les

foyers et les bureaux. Cette eau est offerte dans des bouteilles de 2 et 3,8 litres conçues pour exploiter la renommée dont le Canada jouit au Japon, celle d'un pays d'air pur, d'eau limpide et de paysages magnifiques.

En plus, une autre marque d'eau embouteillée canadienne est de plus en plus visible dans les supermarchés japonais. C'est l'eau de source Naya, embouteillée au Québec par l'entreprise de la région montréalaise Les Breuvages Nora Inc. Le lancement de ce produit par la société Mitsui Toatsu a laissé une très vive impression.

L'eau embouteillée des sources Naya illustre la page couverture du Nikkel Restaurant Ma-

(Voir page 6 : Notre eau.)

DANS CE NUMÉRO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui présentent de bons débouchés sur les marchés internationaux2
- La coopération industrielle est une source d'exportations.....3
- Expositions commerciales et missions à foison aux États-Unis.....4
- Feu vert aux entreprises conjointes en Yougoslavie.....6

Marchés mondiaux

Débouchés à foison offerts à l'exportation

ALGÉRIE -- L'entreprise nationale de la pétrochimie (ENIP) lance un appel d'offres clôturant le 20 mai pour la fourniture d'un système de détection de gaz pour son complexe de matières plastiques situé à Skikda. Les documents de l'appel d'offres coûtent 44 \$ et peuvent être envoyés contre versement de 146 \$ pour frais de messagerie. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger. Tél. : (Code de destination 408) 66043. Indicatif : (66043 CANAD DZ).

ALGÉRIE -- Ce pays a lancé trois appels d'offres, ouverts aux pays membres de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), en vue d'obtenir la livraison, l'assemblage et le démarrage d'équipements destinés à des stations d'épuration situées dans les villes de Setif, Tlemcen et Maghnia, dont les populations sont respectivement de 450 000, 155 000 et 95 000 habitants. Dates de clôture : le 13 juillet pour la station de Setif, et le 21 juillet pour les deux autres. Notre mission peut envoyer les dossiers, moyennant 125 \$ par appel d'offres, plus les frais d'envoi. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

GRANDE-BRETAGNE -- Une société britannique possédant des réseaux de distribution en G.-B. et en Irlande du Sud voudrait entrer en contact avec des fabricants ou des grossistes canadiens spécialisés dans des produits d'ingénierie qui désirent pénétrer le marché de cette région. Communiquer avec : M. Geoff Brown, Managing Director, ERFI UK Ltd., Unit 10, Leofric Square, Eastern Ind., Peterborough, PE1 5TU. Tél. : (0733) 63360. Télécopieur : (0733) 40704. (Renseignements reçus le 29.III.1989.)

HONGRIE -- Au nom de la société Kaloplastik, la Chemokomplex, une entreprise de traitement du caoutchouc et des matières plastiques située dans le sud de la Hongrie, a lancé un appel d'offres, clôturant le 16 mai, en vue d'acquiescer un système complet d'alimentation en noir de charbon conçu pour améliorer la qualité des composés de caoutchouc. On utilise actuellement quatre sortes de noir de charbon, dont le poids total est de 9000 kg. Le nouveau système d'alimentation comprendra un poste de vidage de baie, une unité de commande de traitement et une unité d'enregistrement (qui sera fixée à un mélangeur interne déjà existant). On peut obtenir le dossier de l'appel d'offres contre paiement d'une somme non remboursable de 450 \$ US, au compte de la Chemokomplex (N° 203-10765), à la Banque du commerce extérieur de Hongrie, Budapest. Caution de soumission : au moins 5 % de la valeur de l'offre. Pour tout renseignement technique, communiquer avec : M. I. Tieske ou M. Kapitany, Kaloplastik, H-6301 Kalocsa, Gombolyási Unit 1. Tél. : 402-567. Tél. : 26-245. Les documents doivent être envoyés à Mme K. Kristof, Chemokomplex, Budapest VI, Népkoztársasag Utja 60. Tél. : 329-980 ou 122-680 (département No 74). Tél. : 22-5158. Télécopieur : 328-341.

HONGRIE -- Au nom de la Hungarian Petroleum Trust, la société de commerce extérieur Chemokomplex a lancé un appel d'offres, clôturant le 31 août, en vue d'acquiescer une usine entièrement équipée d'injection de CO₂ et d'adoucissant de gaz naturel (d'une valeur d'environ 12 millions de dollars US). Ce projet, financé par la Banque mondiale, comprend l'achat de l'unité de traitement, de tous les équipements et d'un système de commande, ainsi que la mise en service et le démarrage de l'usine. On estime que la capacité de l'unité d'adoucissement devra être de 40 000 m³/heure sous une pression d'admission de 57-60 BARS et une température d'entrée de 25 à 40 C°. Ce projet vise à augmenter la valeur calorifique du gaz naturel par enrichissement de sa teneur en hydrocarbures et par l'injection séparée de gaz carbonique. On peut obtenir le dossier de l'appel d'offres contre paiement d'une somme non remboursable de 300 \$ US à la société Chemokomplex; (compte N° 203-10765) à la Banque de commerce extérieur de Hongrie, Budapest. Caution de soumission : 150 000 \$ US. Communiquer avec : Mme A. Balint-Balogh, Chemokomplex, Budapest VI, Népkoztársasag Utja 60. Tél. : 329-980 ou 122-680 (département N° 80). Tél. : 22-5158. Télécopieur : 328-341.

JORDANIE -- Un bureau d'experts-conseils commerciaux du Moyen-Orient, dont le siège est

à Amman, recherche des fournisseurs canadiens de technologies pour réaliser des projets industriels dans les domaines suivants : emballage thermo-rétractable; production de visserie et de quincaillerie normalisée; et équipement de lutte contre la pollution atmosphérique. Ce bureau offrirait ses services aux entreprises canadiennes qui s'intéressent aux entreprises conjointes, transferts de technologie ou aux accords de licences avec des partenaires éventuels du secteur privé déjà identifiés. Communiquer avec : M. Arthur F. Wyett, Managing Director, Industrial and Marketing Consultants (ME), P.O. Box 910357, Amman, Jordanie. Tél. : 23212 JO; ou avec la Direction commerciale de l'ambassade du Canada à Amman. Tél. : (Code de destination 493) 23080. Indicatif : (23080 CANAD JO). Télécopieur : 0962-689227. (Renseignements reçus le 15.III.1989.)

MOZAMBIQUE -- Grâce à un crédit accordé par l'Association de développement international, le Bureau administratif des projets éducatifs du Mozambique a lancé un appel d'offres, clôturant le 30 juin, en vue d'acquiescer des équipements et du matériel destinés à la Faculté d'ingénierie d'une université de ce pays. Les fournitures exigées sont réparties en trois lots. Lot 1 : équipements et outils électroniques pour laboratoire d'ingénierie (environ 450 000 \$ US); lot 2 : micro-ordinateurs, équipements et biens de consommation (environ 80 000 \$ US); et lot 3 : matériel audio-visuel, équipements et biens de consommation (environ 180 000 \$ US). Chaque lot peut faire l'objet d'une soumission et figure dans un dossier qui peut être acheté sur demande écrite et contre versement d'une somme non remboursable de 100 \$. Caution de soumission : 5 %. Communiquer avec le coordonnateur du projet : M. Amir Calane, Gabinete Technico de Gestao de Projectos Educacionais, Rua Joaquim Lapa N. 22-3, Andar, Sala N. 1, Maputo, Mozambique. Notre mission peut également recommander les services de représentants à Maputo. Communiquer avec le haut-commissariat du Canada, Harare, Zimbabwe. Tél. : (Code de destination 907) 24465. Indicatif : (24465 CANADA ZW).

PAKISTAN -- Une société de commerce international, qui représente des entreprises américaines telles que ITT et Honeywell, voudrait également représenter des entreprises canadiennes. Cette société s'intéresse principalement aux fabricants spécialisés dans les génératrices et le matériel de transmission électrique, les équipements de forage du pétrole et du gaz, et le matériel de défense aérienne et maritime. Envoyer une brochure traitant de ses produits et une description de son entreprise à : M. Nasir A.K. Lodki, Directeur, Tawazun Marketing (pvt) Ltd., 221 Race Course Road, Rawalpindi, Pakistan. Tél. : 54131 MOON PK. Tél. : 01192 (51) 66476/68476. (Renseignements reçus le 15.II.1989.)

POLOGNE -- Une grande et solide société de fabrication et d'exportation de meubles voudrait acheter une chaîne de production conçue pour la fabrication de pièces de rechange et l'assemblage de chaises capitonnées en bois. Cet achat sera payé comptant. Communiquer avec : Lech Kowalski, Commercial Director, Furnel International Ltd., Ul. Basniowa 3, 02-349, Varsovie. Tél. : 814657/815408. Télécopieur : 32-59-23. (Renseignements reçus le 29.III.1989.)

RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE -- Une société est-allemande recherche des entreprises spécialisées dans la fabrication de films en polypropylène en vue d'établir, au cours des trois prochaines années, une usine chargée de fabriquer ce produit. Envoyer un prospectus décrivant ses activités et de l'information sur ses capacités à : Johannes Gabrysiak, Verpackung und Buerobedarf Export/Import, Nikolaistraße 15/25, Leipzig, République démocratique allemande. (Renseignements reçus le 29.III.1989.)

TURQUIE -- L'Office des pétroles de Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 28 avril, en vue d'acquiescer 2 véhicules de ravitaillement en combustible pour avions à partir d'une borne-fontaine. Spécifications pour chaque véhicule : transporteur diesel 4 cylindres, minimum 72 hp; distributeur avec tuyaux de plateforme 2,5" (2 x 1,900-3800 l/min; tuyau et dévidoir (2,5" et 1500

l/min); poteau d'ancrage pneumatique télécommandé avec tuyau de 2,5 m; plate-forme hydraulique, capacité d'élevation minimale au-dessus du sol : 3,30 m. Caution de soumission : 7 800 \$. Le paiement sera effectué par lettre de crédit. On peut obtenir le dossier de l'appel d'offres contre paiement de 10 \$ pour frais d'achat et de 60 \$ pour frais d'envoi. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Tél. : (Code de destination 607) 42369. Indicatif : 42369 DCAN TR).

TURQUIE -- La Turkish State Airfields Administration a lancé un appel d'offres, clôturant le 30 mai, portant sur la livraison et l'installation de deux systèmes d'atterrissage aux instruments (I.L.S.), dont : un radiophare d'alignement de piste, un alignement de descente, une radioborne intermédiaire, une radioborne extérieure et une unité de télécommande pour les deux extrémités de la nouvelle piste de l'aéroport d'Esenboga. Le système doit être conforme aux normes de l'O.A.C.I. (Annexe 10, Vol. 1, 4^e édition) et aux normes de performance CAT II. Spécifications du radiophare d'alignement de piste : bande de fréquence de travail : 108-112 MHz; réglage de fréquence commandé par cristal; stabilité minimale en fréquence : + 0,002 %; largeur de voie : 50 KHZ; impédance de sortie : 50 ohms; puissance de sortie nominale : 15 W. Spécifications de l'alignement de descente : bande de fréquence de travail : 328-336 MHz; réglage de fréquence commandé par cristal; stabilité en fréquence : + 0,005 %; largeur de voie : 150 KHZ; impédance de sortie : 50 ohms; puissance de sortie nominale : 5 W; fréquence de modulation : 90 HZ, 150 HZ. Spécifications des radiobornes intermédiaires et extérieures : fréquence de travail : 75 MHz; réglage de fréquence commandé par cristal; stabilité minimale en fréquence : 0,005 %; impédance de sortie : 50 ohms; puissance de sortie réglable entre 0,5 W et 3 W; polarisation horizontale; type de modulation : MA; fréquence de modulation : (A) radioborne extérieure : 400 HZ; (B) radioborne intermédiaire : 1300 HZ; distorsion maximale : 5 %. Le système doit être assorti d'un chargeur/redresseur (220 V c.a., 50 HZ), capable de fonctionner sur alimentation c.c. Caution de soumission : 65 000 \$, caution d'exécution, 10 %. Les prix doivent être cotés FOB, et le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable (dossier N° 89/5). On peut obtenir les documents de l'appel d'offres contre paiement de 80 \$ pour frais d'achat et de 300 \$ pour frais d'envoi. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE -- La Turkey Petroleum Products Organization (POAS) a lancé un appel d'offres, clôturant le 2 mai, portant sur la fabrication, la fourniture, la livraison, l'installation et la mise en service d'une chaîne complète de remplissage et de bourrage d'huile minérale. Caution de soumission : 5 %. Notre mission peut obtenir le dossier de l'appel d'offres et l'envoyer contre versement de 100 \$ pour frais d'achat et de 70 \$ pour frais de messagerie. Ces montants leur seront facturés plus tard par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE -- La Turkish State Airfields Administration a lancé un appel d'offres, clôturant le 16 mai, en vue d'acquiescer un système mobile VOR. Spécifications : système jumelé (émetteur double, moniteur double, bloc d'alimentation double), avec antenne et remorque. Le système doit être conforme aux normes de l'O.A.C.I. (Annexe 10, Vol. 1, 4^e édition). Autres spécifications concernant ce système modulaire entièrement transistorisé : commande de fréquence opérée par synthétiseur; largeur de bande : 108-118 MHz; fréquence de travail : 112 MHz; largeur de voie : 50 KHZ; stabilité minimale en fréquence : + 0,005 %; impédance de sortie : 50 ohms; puissance de sortie : réglable entre 50 et 100 W. L'ensemble des spécifications figure dans le document de l'appel d'offres. Caution de soumission : 20 000 \$, caution d'exécution, 10 %. Les prix doivent être cotés FOB, et le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable (dossier N° 89/6). On peut obtenir les documents de l'appel d'offres contre paiement de 60 \$ pour frais d'achat et de 80 \$ pour frais d'envoi. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE -- La date de clôture de l'appel
(Voir page 3 : Marchés.)

Canadexport



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 N° 7

LE 17 AVRIL 1989

Bulletin Europe 1992

La meilleure défense, c'est une bonne attaque. Telle est la stratégie préconisée par le Canada devant l'émergence de l'Europe de 1992.

En 1992 devraient être supprimées la plupart, sinon l'ensemble des barrières internes à la libre circulation des marchandises, des services, des capitaux et des personnes au sein des 12 États membres de la Communauté européenne (C.E.). On verra naître ainsi un marché unique composé de 325 millions de personnes.

Pour aider les entreprises canadiennes à relever ce défi, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) et le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de l'Ontario, ont coparrainé la Conférence des dirigeants d'entreprise sur l'Europe de 1992.

Cet événement, spécialement consacré aux débouchés qu'on voit naître en Europe, a donné à des cadres supérieurs canadiens l'occasion de discuter, avec des décideurs venus du monde entier, les effets de la création d'un marché européen unique.

Cette conférence s'est déroulée le 10 avril, à l'hôtel Sutton Place de Toronto. Parmi les principaux orateurs se trouvaient le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, le premier ministre de l'Ontario, M. David Peterson, et l'ambassadeur Renato Ruggiero, ministre du Commerce extérieur de l'Italie. Étaient également présents, M. Thomas Niles, ambassadeur des États-Unis au Canada, M. Hiroshi Kitamura, ambassadeur du Japon au Canada, et un certain nombre de cadres supérieurs venus des deux côtés de l'Atlantique.

La Conférence a souligné qu'il était essentiel de jouer un rôle actif à l'égard de l'Europe de 1992 (l'Europe accapare en effet 20 % des échanges mondiaux) et de ne pas se contenter d'une place de spectateur.

A propos des débouchés et des défis de l'Europe de 1992, le premier ministre de l'Ontario s'est exprimé ainsi : « Il ne s'agit pas simplement de vendre du blé bon marché et d'acheter du vin bon marché... ». Faisant allusion à la croissance du secteur des services, M. Peterson a mentionné que « les nouveaux échanges commerciaux se font non seulement par bateau, mais aussi par câble ».

Les représentants de la Communauté européenne étaient unanimes à vouloir dissiper la crainte de voir surgir une « forteresse européenne » engendrée par le marché européen unique.

Selon l'ambassadeur Ruggiero : « L'Europe ne peut pas se permettre de devenir une forteresse, et n'y a pas le moindre intérêt ».

M. Jacques Lecomte, ambassadeur de la Communauté européenne au Canada, a également souligné que : « L'Europe de 1992 ne sera pas celle d'un protectionnisme masqué. Nous ne voulons pas nous replier sur nous-mêmes, ni fermer nos marchés aux exportations, et nous ne chercherons pas à susciter des difficultés aux entreprises non européennes qui font du commerce avec l'Europe. »

Au contraire, selon M. Lecomte, « 1992 offrira de nouveaux débouchés à toute entreprise capable de relever le défi, qu'elle fasse ou non partie de la Communauté ».

Quant au vice-président d'Olivetti, M. Bruno Lamborghini, il a déclaré que 1992 constitue le plus vaste programme de dérèglementation du monde entier. Selon lui, 1992 créera une « Euro-renaissance » d'où émergeront une économie plus prospère et une industrie plus concurrentielle.

Selon M. Bernard Esambert, président de la Compagnie financière du Groupe Edmond de Rothschild, l'Europe est le plus grand marché libre du monde; il a cependant indiqué que l'Europe tient à voir autant de liberté chez ses partenaires commerciaux.

Sir Graham Day, président du Groupe Rover, estime que « 1992 a pour but de stimuler la compétitivité »; il a d'ailleurs souligné qu'il en est déjà ainsi.

Parmi les orateurs ayant discuté les réactions manifestées par d'autres pays à l'égard de l'Europe de 1992, M. Thomas Niles, qui s'installera bientôt à Bruxelles en qualité d'ambassadeur des États-Unis auprès de la Communauté européenne, a signalé l'absence d'une bonne définition du concept européen de réciprocité (tout en exprimant l'optimisme de son pays à l'égard de l'Europe de 1992). M. Hiroshi Kitamura, ambassadeur du Japon, a soulevé la question du bilatéralisme, en exprimant l'espoir que la réciprocité ne sera pas la condition exclusive de l'accessibilité au marché unique. Par ailleurs, il a reconnu que « 1992 offre des perspectives prometteuses non seulement à la Communauté européenne, mais aussi au Japon et au reste de la Communauté internationale ».

L'ambassadeur du Canada auprès de la Communauté européenne, M. Daniel Molgat, a mentionné que « dans les pays non-membres de la C.E., le secteur privé est en train d'organiser sa stratégie en fonction de 1992 ». Il a donné comme exemple l'augmentation impressionnante des investis-

sements dirigés vers la C.E. par des pays tels que la Suède, le Japon et les États-Unis; et il a indiqué que la moitié environ des grandes fusions et mainmises accomplies au sein de la C.E. en 1988, étaient des transactions exécutées par des entreprises d'Outre-Atlantique, ou associant des intérêts européens ou asiatiques.

En tant que membre du groupe canadien de la Conférence, M. David Vice, président de Northern Telecom, a parlé de l'Europe de 1992 comme d'un aspect du processus de globalisation de l'industrie. Selon lui, les entreprises canadiennes auraient intérêt à s'installer sur le marché européen; il estime à ce propos que les entreprises conjointes et les accords de licence sont deux bons moyens d'établir une présence canadienne en Europe. Il a d'ailleurs rappelé que Nortel exerce déjà des activités en Irlande, en Angleterre et en France.

M. Raymond Royer, président et directeur général de Bombardier, a fait l'historique détaillée des opérations de son entreprise en Europe, et a exposé la stratégie qu'elle a conçue pour profiter des débouchés qui s'ouvriront en 1992. A cet égard, il a spécialement recommandé aux entreprises canadiennes de s'associer avec des sociétés européennes; car, selon lui, les premières y gagneraient non seulement les ressources de la main-d'oeuvre locale, mais aussi les compétences nécessaires pour faire partie du marché européen.

Le président et directeur général de la société Alcan Aluminium, M. David Culver, nous a sérieusement recommandé de prêter la plus grande attention aux normes européennes en cours d'élaboration. En outre, il a recommandé aux entreprises canadiennes de s'intéresser davantage aux débouchés offerts en Europe de l'Est. « La Communauté européenne est en train d'évoluer, a-t-il déclaré; peut-on savoir où se trouvera sa frontière dans dix ans ? »

Quant à M. John C. Crosbie, il a exprimé l'espoir que 1992 deviendra un facteur de libéralisation des échanges, tout comme l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis : « Il ne fait aucun doute que les forces protectionnistes seront à l'oeuvre », a déclaré le Ministre, « elles ne doivent pas dominer. 1992 est un changement important sur le plan de la compétitivité -- une étape de plus vers l'émergence de la triade globale. Comme tout changement, il donnera lieu à certains risques et à certains débouchés -- à des risques en raison de la plus grande concurrence à laquelle il faudra s'attendre de la part des firmes européennes, désormais plus fortes; à des débouchés en fonction de la croissance de l'économie européenne ».

M. Crosbie a ajouté que le Canada continuera de suivre de près les efforts européens, et d'informer les firmes canadiennes quant aux débouchés et aux risques qui les attendent. Toujours d'après le Ministre, « l'Accord de libre-échange permettra aux entreprises situées au Canada de mieux soutenir la concurrence, non seulement en Amérique du Nord, mais aussi dans la région Asie-Pacifique et en Europe ».

L'essentiel du message, destiné aux 250 participants de la Conférence, ainsi qu'à l'ensemble des milieux d'affaires canadiens, peut se résumer par ces paroles de Sir Graham Day : « L'Europe de 1992 n'est pas loin »; le marché européen sera libéralisé, et les entreprises européennes deviendront plus concurrentielles.

D'autres pays sont en train d'investir très massivement dans la Communauté européenne. C'est pourquoi le moment est venu, pour les sociétés canadiennes, de songer à 1992, et d'envisager des associations avec des entreprises complémentaires situées de l'autre côté de l'Atlantique, afin de profiter d'un marché jeune, dynamique et concurrentiel.

La Conférence des dirigeants d'entreprise marque le départ officiel de la campagne d'information du gouvernement fédéral sur l'Europe de 1992. Dans sa volonté de fournir aux milieux d'affaires une évaluation précise et opportune des développements qui ont lieu en Europe, le gouvernement a décidé de parrainer une étude complète et détaillée : *1992 - Impact de l'unification du marché européen*. La première partie de cette étude, intitulée *Conséquences pour l'Europe*, a été distribuée aux membres de la Conférence; et certains de ses points essentiels seront résumés dans un prochain *Bulletin*.

De plus, des groupes se sont formés pour étudier de près les répercussions du marché européen unique sur le Canada.

Chaque un de ces groupes, dont les membres sont des spécialistes employés par des ministères fédéraux, s'est vu confier un secteur industriel déterminé ou une série de politiques précises.

Les groupes ont discuté les répercussions de 1992 avec des associations commerciales et industrielles. Ils ont également travaillé en étroite collaboration avec le Comité consultatif sur le commerce extérieur (C.C.C.E.) et avec les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (G.C.S.C.E.), qui ont pour rôle de conseiller le ministre du Commerce extérieur.

Reconnaissant l'importance des relations commerciales canado-européennes, le C.C.C.E. a formé un groupe de travail spécialement consacré à l'Europe. On recommande aux industries de communiquer avec le G.C.S.C.E. compétent, ou avec leur association professionnelle si elles désirent formuler des intérêts ou des préoccupations qui leur sont propres au sujet de l'Europe de 1992.

Pour tout renseignement au sujet de l'Europe de 1992, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de la politique commerciale avec la Communauté européenne (REM), au (613) 996-2727. Télécopieur : (613) 996-9103.

Pour plus d'information sur le commerce, l'investissement et la technologie avec les pays membres de la C.E., communiquer, au MinAffex, avec la Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement en Europe de l'Ouest (RWT). Tél. : (613) 995-9401. Télécopieur : (613) 996-9103.

Marchés mondiaux

(Suite de la page 2.)

d'offres de la Turkish State Railways Administration (TCDD), en vue d'acquiescer un simulateur de train a été prolongé jusqu'au 1^{er} mai (voir *Canadexport*, Vol. 7, N° 5, du 15 mars).

ZIMBABWE -- Les sociétés canadiennes de construction routière qui possèdent l'expérience et les compétences nécessaires ont jusqu'au 22 mai pour remplir et soumettre un questionnaire de préqualification concernant un projet de construction et d'amélioration d'au moins six routes du Zimbabwe. Les appels d'offres des divers projets seront probablement disponibles après août 1989, et les travaux de construction sont censés commencer au début de 1990 (selon le projet). Pour obtenir le questionnaire de pré-qualification, communiquer avec : Director of State Roads, Ministry of Transport, P.O. Box 8109 Causeway, Harare. Tél. : 702421/700991. Télex : 2141ZW. Communiquer également avec le haut-commissariat du Canada à Harare. Télex : (Code de destination 907) 24465. Indicatif : (24465 CANADA ZW).

NOTE : A moins d'avis contraire, les sociétés qui demandent de recevoir des documents d'appel d'offres seront facturées pour les frais d'achat et d'envoi de ces documents. A noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.

Le tourisme profite du libre-échange

(Suite de la première page.)

ation. Les responsables américains et canadiens de cette industrie se réuniront une fois l'an pour discuter des moyens d'expansion et de la suppression des obstacles au commerce du tourisme entre les deux pays.

Grâce à l'autorisation de séjour temporaire aux États-Unis pour les gens d'affaires canadiens, l'approbation préalable pour franchir la frontière ne sera plus requise, notamment lorsqu'ils seront chargés de commercialiser et de promouvoir notre tourisme.

L'annexe mentionnée définit également l'ensemble des services touristiques (services alimentaires, hébergement, visites guidées, etc.).

En vertu de ces définitions, les différends éventuels (y compris dans les transports, qui ne sont couverts par aucune autre disposition de l'Accord) seront plus facilement résolus.

L'inclusion de l'industrie touristique dans l'ALE signifie que le va-et-vient traditionnel des voyageurs entre nos deux pays sera non seulement maintenu, mais encore accru. L'ALE, dont le but est de stimuler vigoureusement tous les échanges économiques entre le Canada et les États-Unis augmentera, sans aucun doute, le nombre de gens d'affaires américains qui viendront chez nous.

Aux yeux de nos deux gouvernements, l'annexe consacrée au tourisme représente un modèle de libéralisation commerciale. Il pourrait également servir de base aux futurs accords prévus avec d'autres pays dans ce domaine. De plus, on pourrait s'en inspirer lors des prochaines négociations sur la libéralisation des échanges dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Pour tout renseignement sur l'industrie canadienne du tourisme et l'ALE, joindre, au MinAffex, : M. L. Poisson, Direction de l'expansion du tourisme et du commerce aux États-Unis (UTW), tél. : (613) 998-8823; ou : M. Guy Bédard, Tourisme Canada, tél. : (613) 954-3946.

Le premier tour au Canada à Singapour



Ça communique tour à tour -- Le haut-commissaire du Canada à Singapour, M. Sean Brady (à dr.) et M. David Brothers, directeur du Groupe Leblanc international, coupent le ruban à l'occasion de l'inauguration de l'usine de tours de communication construite à Singapour par Leblanc & Royle Telecom Inc. d'Oakville (Ont.).

La société LeBlanc & Royle Telecom Inc. d'Oakville (Ont.) s'est récemment associée avec un groupe d'élite. C'est même une élite exceptionnelle, puisqu'il n'y a qu'un seul élu.

Le 12 décembre dernier, des représentants de cette société ont inauguré sa nouvelle usine de Singapour. Elle devenait ainsi le seul fabricant mondial de tours de communication possédant des usines dans quatre pays (Canada, États-Unis, Australie et Singapour).

En outre, cette usine confère à LeBlanc & Royle l'une des premières places parmi les fabricants canadiens de Singapour.

La nouvelle entreprise, Jennis & Leblanc Communications (Asie) Pte. Ltd., s'occupera de la conception et de la fabrication des tours de communication. Une fois entièrement opérationnelle, vers le milieu de 1989, elle comptera quelque 50 employés.

LeBlanc & Royle, dont les bureaux administratifs sont situés à Oakville, détient de puissants intérêts dans l'industrie des communications au Canada et aux États-Unis. Elle figure parmi les 100 premières sociétés privées canadiennes, employant environ 750 personnes dans le monde entier.

Parmi ses filiales, on notera Larc Communications Equipment Ltd., qui fabrique des émetteurs de

télévision, et Norcom Telecommunications Ltd., qui assure les services CATV dans le nord-ouest de l'Ontario et exploite une station affiliée CTV (CJBN) à Kenora (Ont.). La société détient aussi des parts importantes de la SR Telecom Inc. de Montréal, l'un des premiers fournisseurs et fabricants mondiaux de réseaux téléphoniques ruraux.

Pour tout renseignement sur la transaction de LeBlanc & Royle ou sur les débouchés canadiens à Singapour, joindre, au MinAffex, M. Norman Hruby, Direction de l'expansion du commerce en Asie-Pacifique Sud (PST), au (613) 995-7659.

La coopération industrielle, ça aide

AEC-ACDI
LES CONSULTATIONS
ANNUELLES
LES 11-12 MAI 1988

ASSOCIATION DES EXPORTATEURS CANADIENS / CANADIAN EXPORTERS ASSOCIATION
 Agence canadienne de développement international / Canadian International Development Agency

Il y a un an, le gouvernement fédéral présentait sa nouvelle stratégie d'aide au développement. A cet effet, le document intitulé *Partager notre avenir* exposait les principes et les priorités qui inspireront notre programme jusqu'au 21^e siècle.

Le document souligne les rapports essentiels entre l'aide au développement et les échanges. Il recommande donc au secteur privé d'explorer les vastes possibilités qu'offrent les marchés du tiers-monde, notamment depuis qu'un grand nombre de pays en voie de développement ont amorcé leur passage de l'agriculture à l'industrie.

Ainsi, les Sixièmes consultations annuelles de l'Association des exportateurs canadiens (A.E.C.) avec l'Agence canadienne de développement international (ACDI), qui auront lieu prochainement, offriront à nos exportateurs l'occasion de discuter plus en détail des perspectives liées au programme d'aide du Canada.

Ces deux journées (2 et 3 mai) à l'Hotel Quatre Saisons d'Ottawa, seront consacrées aux nouvel-

les orientations de l'ACDI. L'ordre du jour comprend des questions essentielles et parfois complexes, telles que l'avenir des rapports entre le commerce et les programmes d'aide, les lignes de crédit en général, la coopération commerciale, la libéralisation, la décentralisation, les droits de l'homme et les ressources humaines.

La ministre des Relations extérieures et du développement international, Mme Monique Landry, présentera un rapport d'évolution sur la nouvelle stratégie du gouvernement en matière d'aide. Aussi donnera-t-elle le ton en prononçant, lors de la séance inaugurale, une allocution intitulée : *An I, Rapport d'évolution et nouvelles initiatives*.

Ensuite, la présidente de l'ACDI, Mme Margaret Catley-Carlson, esquissera l'essentiel des programmes d'aide au développement de l'Agence.

Outre les discussions de groupes, les ateliers et les séances de questions et réponses, des cadres supérieurs de l'ACDI ainsi que des délégués commerciaux du MinAffex répondront aux questions précises de chaque participant. De plus, l'ACDI ouvrira ses portes pour permettre aux visiteurs de se renseigner directement sur les activités de ses directions de la Coopération commerciale et des Services professionnels.

Ces consultations parrainées par l'A.E.C. s'adressent surtout aux exportateurs qui s'intéressent à notre stratégie de développement, à ses répercussions sur les exportations et la coopération industrielle; et aussi aux nouveaux exportateurs désireux de faire des affaires avec l'ACDI.

Pourtout renseignement, communiquer avec Mme Marcelle Lapointe, Association des exportateurs canadiens, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa (Ont.) K1P 6B9. Tél. : (613) 238-8888. Télex : 053-4888. Télécopieur : (613) 563-9218.

Guide pratique des foires aux États-Unis

Les États-Unis, notre premier partenaire commercial, absorbent environ 77 % de nos exportations.

L'une des façons les plus efficaces de percer sur cet énorme marché ou d'y élargir vos exportations consiste à faire connaître vos produits et vos services à des foires commerciales.

Le MinAffex prévoit participer à quelque 300 foires clés, touchant un large éventail de produits, qui auront lieu aux États-Unis en 1989-1990.

Voici la première partie d'une liste d'événements (par ordre chronologique) classés par secteurs (par ordre alphabétique) prévus aux États-Unis. On compte aussi des répertoires d'activités reliées au commerce, des livres et des études.

Pour plus de renseignements sur la promotion commerciale aux États-Unis, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de la promotion du commerce et de l'investissement avec les États-Unis (UTE), ou avec la Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTW), au (613) 993-7343.

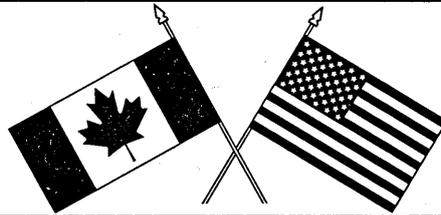
Agriculture

- 3I Show -- Garden City (Kansas), 26-29 avril 1989 -- Matériel agricole.
- Acheteurs des É.-U. au Western Canada Farm Progress Show -- Regina (Sask.), 21-24 juin 1989 -- Matériel agricole.
- Texas Nurserymen Association Show -- Dallas (Texas), août 1989 -- Produits alimentaires.
- Pennsylvania State College of Agriculture-Farm Progress Days Show -- Pennsylvanie, août 1989 -- Matériel agricole.
- Huskers Harvest Days -- Grand Island (Nebraska), 12-14 septembre 1989 -- Matériel agricole.
- Amarillo Farm & Ranch Show -- Amarillo (Texas), novembre 1989 -- Matériel agricole.
- National Farm Machinery Fair -- Louisville (Kentucky), 10-13 février 1990 -- Matériel agricole.
- Acheteurs des É.-U. à Flowers Canada -- Toronto (Ontario), avril 1990 -- Produits floraux.

Alimentation et boissons

- NY Metro Food Show -- New York (New York), 4-6 avril 1989 -- Produits alimentaires.
- Natural Foods Expo (West) -- Anaheim (Californie), 14-17 avril 1989 -- Produits alimentaires.
- Acheteurs attendus au Kroger Food Store Chain (Cincinnati) -- Canada, avril 1989 -- Produits alimentaires.
- Acheteurs de la Publix Food Stores Chain, Floride -- Canada, avril 1989 -- Produits alimentaires.
- Food Marketing Institute Show -- Chicago (Illinois), 7-10 mai 1989 -- Produits alimentaires.
- Solo Food Show -- Minneapolis (Minnesota), 16 mai 1989 -- Salon alimentaire canadien.
- Arizona Retail Grocers Association -- Phoenix (Arizona), 19-21 mai 1989 -- Produits alimentaires.
- National Restaurant Association Show -- Chicago (Illinois), 20-24 mai 1989 -- Équipements de restaurant.
- TOPS Food Stores chain in-store promotion -- Buffalo (New York), mai 1989 -- Produits alimentaires.
- Texas Retail Grocers Association -- Dallas

- (Texas), 11-13 juin 1989 -- Produits pour gourmets et spécialités.
- International Fancy Food Show -- Atlanta (Georgie), 25-28 juin 1989 -- Produits pour gourmets.
- Eastern Dairy Deli Show -- New York (New York), août 1989 -- Épicerie fines.
- Solo Food Show -- Orange County (Floride), août 1989 -- Salon alimentaire canadien.
- Solo Food Show -- Phoenix (Arizona), août 1989 -- Salon alimentaire canadien.
- Solo Food Show -- San Francisco (Californie), 14 septembre 1989 -- Salon alim. canadien.
- Florida Restaurant Association -- Orlando (Floride), 26-28 septembre 1989 -- Équipements de restaurant.
- Solo Food Show -- Buffalo (New York), septembre 1989 -- Salon alimentaire canadien.
- Michigan & Great Lakes Food Service Show -- Lansing (Michigan), 15-16 octobre 1989 -- Équipements de restaurant.



- Ohio Grocers Association Show -- Ohio, 21 octobre 1989 -- Produits alimentaires.
- Canadian Wine & Cheese Promotion -- Cleveland (Ohio), novembre 1989 -- Vins et fromages canadiens.
- Solo Food Show -- Cleveland (Ohio), 2 novembre 1989 -- Salon alimentaire canadien.
- Solo Food Show -- Chicago (Illinois), novembre 1989 -- Salon alimentaire canadien.
- Pizza Expo -- Las Vegas (Nevada), 24-27 janvier 1990 -- Équipements de pizzeria.
- Solo Food Show -- Boston (Massachusetts), 7 février 1990 -- Salon alimentaire canadien.
- Solo Food Show -- Seattle (Washington), février 1989 -- Salon alimentaire canadien.
- A Taste of Canadian Wine -- Détroit (Michigan) et Windsor (Ontario), février 1990 -- Vins canadiens.
- Publix Foodstore Chain In-store promotion -- Orlando (Floride), février 1990 -- Produits alimentaires.
- Solo Food Show -- Détroit (Michigan), mars 1990 -- Salon alimentaire canadien.
- East-South Restaurant/Hospitality Show -- Washington (D.C.), 3-4 mars 1990 -- Équipements de restaurant.

Arts et industries culturelles

- Mountain Plains Libraries -- Billings (Montana), avril 1990 -- Éditeurs, libraires.
- American Booksellers Association Trade Show -- Washington (D.C.), 3-6 juin 1989 -- Éditeurs, libraires.
- Pacific Northwest Libraries -- Cour d'Alene (Idaho), 8-12 août 1989 -- Éditeurs, libraires.
- New England Libraries -- Springfield (Massachusetts), 24-26 septembre 1989 -- Éditeurs, libraires.
- Pacific Northwest Booksellers -- Tacoma (Washington), 24-25 septembre 1989 -- Éditeurs, libraires.

- New England Booksellers -- Hartford (Connecticut), 13-15 octobre 1989 -- Éditeurs, libraires.

Communication, informatique et services

- Comdex Spring -- Chicago (Illinois), 10-13 avril 1989 -- Ordinateurs, logiciels et équipements connexes.
- MacDex Spring -- Chicago (Illinois), 10-13 avril 1989 -- Logiciels MacIntosh et Apple et équipements connexes.
- Connect '89 -- Boston (Massachusetts), 18-20 avril 1989 -- Informatique.
- CITEX -- Atlanta (Georgie), 25-27 avril 1989 -- Industrie du commerce des ordinateurs.
- CAN-EXPO -- Santa Clara (Californie), 5-6 juin 1989 -- Logiciels.
- CAN-EXPO -- Los Angeles (Californie), 7-8 juin 1989 -- Logiciels.
- PC Expo -- New York (New York), 20-22 juin 1989 -- Micro-ordinateurs.
- Eastern Cable TV Show -- Atlanta (Georgie), 28-29 août 1989 -- Équipement de CATV.
- Northcon -- Portland (Oregon), 17 octobre 1989 -- Ordinateurs, logiciels, instruments et électronique.
- UNIEXPO -- New York (New York), 1-3 novembre 1989 -- Systèmes UNIX et QNX.
- Comdex Fall -- Las Vegas (Nevada), 13-17 novembre 1989 -- Matériel d'ordinateurs, logiciels et équipements connexes.
- MacDex Fall -- Las Vegas (Nevada), 13-17 novembre 1989 -- Logiciels MacIntosh et Apple.
- NATA (Natl. Telecommunications Assoc.) Show -- Anaheim (Californie), 4-7 décembre 1989 -- Télécommunications.
- MacWorld -- San Francisco (Californie), janvier 1990 -- Logiciels MacIntosh et Apple.
- Computer Graphics Show -- New York (New York), janvier 1990 -- Logiciels graphiques/imprimantes.
- Uniform -- Washington (D.C.), 23-25 janvier 1990 -- Systèmes UNIX et QNX.
- Interface -- Dallas (Texas), 14-17 mai 1990 -- Communications/bases de données.
- Western Audio-Visual Mart -- San Francisco (Californie), mars 1990 -- Matériel audiovisuel.

Défense et technologie de pointe

- International Security Conference -- Anaheim (Californie), avril 1989 -- Équipements de sécurité.
- NEXUS (New Exporters to the U.S.) -- Huntsville (Alabama), 15-17 mai 1989 -- Mission à la NASA.
- Command Briefings -- San Antonio (Texas), mai 1989 -- Cours pour personnel de commande.
- Prime Database -- Dallas (Texas), mai 1989 -- Bases de données/informatique.
- SPCC (Navy Ships Parts Control Centre) Mission -- Mechanicsburg (Pennsylvanie), mai 1989 -- Lieu principal du contrôle de l'inventaire de la marine américaine.
- ARMX Mission -- Ottawa (Ontario), mai 1989 -- Produits de défense canadiens.
- Prime Mission -- Détroit (Michigan), mai 1989 -- Mission américaine d'octroi de contrats de défense au Canada.

(La suite au prochain numéro.)

L'informatique, ça rapporte très gros

Hanovre -- CeBit 89, la plus grande et la plus importante foire mondiale consacrée aux technologies de l'information et des télécommunications, a été une réussite exceptionnelle.

Tenue à Hanovre, (Allemagne de l'Ouest), du 8 au 15 mars, la foire a attiré plus de 450 000 visiteurs et plus de 2 600 exposants.

Nos fabricants d'ordinateurs figurent en tête pour l'innovation et la compétence. Leur réputation n'a jamais été aussi justifiée qu'à CeBit. 25 sociétés canadiennes ont présenté toute une gamme d'ordinateurs et d'appareils connexes, remarquables non seulement par l'excellence de leur conception et de leur performance, mais aussi par leur niveau technologique, le plus avancé actuellement sur le marché international.

Au pavillon canadien, on trouvait : ordinateurs puissants et compacts, cartes-mères, matériel pour réseau local, centraux multiprotocoles, liaisons entre micro-ordinateurs et ordinateur principal, logiciels de quatrième génération, et programmes de mise en réseau local. Et, pour compléter la contribution du Canada au domaine des équipements auxiliaires, on trouvait des blindages de protection contre les radiations, des porte-copies, des filtres et des trousseaux de nettoyage.

L'affluence était grande au pavillon canadien : les démonstrations de nos produits attiraient un flot continu de promeneurs et d'acheteurs. Nos ventes réalisées sur place ont atteint 3,8 millions de dollars; quant à celles prévues pour les 12 prochains mois, elles devraient atteindre 40,5 millions de dollars.

Nos exposants ont reçu près de 2 000 demandes de renseignements sérieuses. Le huitième jour, lors de la fermeture, ils confirmaient la nomination de 22 agents et distributeurs et annonçaient que 136 autres seraient nommés sous peu.

Pour la plupart des exposants canadiens à CeBit 89, il s'agissait d'un retour profitable. En outre, selon les quelques Canadiens qui exposaient pour la première fois, CeBit a « satisfait ou dépassé » les attentes, comme en témoigne la déclaration de l'un d'entre eux : « en présentant nos produits sous les auspices du MinAffex, nous avons inspiré une grande confiance ».

D'autre part, l'idée d'une exposition collective a enthousiasmé l'un de nos exposants chevronnés. Selon lui, « en nous présentant comme un groupe d'entreprises de haute technologie et d'innovateurs, nous avons suscité plus d'intérêt que si nous avions exposé chacun de notre côté ».

Pour connaître les modalités de participation à CeBit 90, joindre, au MinAffex, M. Helmut Schroeter, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement en Europe de l'Ouest, Foires et missions commerciales (RWTF), tél. : (613) 996-4344; ou M. Bob Speers, Direction de l'expansion des marchés de technologie de pointe (TTI), tél. : (613) 996-1908.



Au premier plan -- Voilà la place qu'occupait la Canada à CeBit 89, à Hanovre, le mois dernier, ce qui a valu plus de 40 millions de dollars.

Ça communique fort en Asie-Pacifique



Hors de pair -- Voilà comment décrire les ventes, qui devraient dépasser les 100 millions, effectuées par des Canadiens lors d'Asla Telecom 89. M. Llyod Jonhson (au centre), du ministère des Communications, parle affaires pendant sa visite à cette exposition de Singapour consacrée aux télécommunications. Plus de 17 sociétés canadiennes y ont participé.

Singapour -- La participation du Canada à la foire Asla Telecom 89 a permis de réaliser sur place un chiffre de ventes d'environ 15 millions de dollars.

Autre conséquence de ces six journées : les 17 entreprises qui ont participé dans le pavillon canadien s'attendent à réaliser des ventes de 85 millions de dollars au cours des 12 prochains mois.

Ont contribué au succès de cette mission : les ministères des Affaires extérieures (MinAffex); des Communications; de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie; et l'Agence canadienne de développement international.

Tenue à Singapour du 20 au 25 février, Asla Telecom 89 était spécialement consacrée aux produits et aux services destinés à satisfaire les besoins des pays de l'Asie et du Pacifique en matière de télécommunication.

Au cours de la prochaine décennie, cette région totalisera à elle seule 40 % des besoins mondiaux concernant l'infrastructure des télécommunications : une vraie mine d'or pour les entreprises canadiennes de biens et de services.

Plus de 15 000 visiteurs ont franchi les tourniquets d'Asla Telecom 89. Or, pour un grand nombre d'entre eux, le pavillon canadien, situé juste à l'intérieur du hall d'entrée principal, représentait la première étape. (D'ailleurs, notre pavillon a reçu les plus grands éloges pour son

Plein la vue et la bouche à Seattle

Seattle -- C'est à tout un festin qu'étaient conviées les 61 sociétés de produits alimentaires qui ont participé, le 21 février dernier, au Salon alimentaire canadien tenu à Seattle.

Plus de 250 acheteurs de produits de première qualité de la région de Seattle (Wash.) ont assisté à cette journée. Le consulat du Canada de cette ville de la Côte ouest américaine a organisé le Salon pour une troisième année consécutive.

Un grand nombre d'exposants canadiens, impressionnés par le potentiel des visiteurs, ont noué d'excellents contacts et ont discuté à profit avec acheteurs, grossistes, courtiers et distributeurs spécialisés du secteur des supermarchés. Pour faire suite à ces démarches, nos exposants s'efforceront d'accroître leurs exportations.

La plupart des participants venaient de l'ouest du Canada. 41 entreprises représentaient la Colombie-Britannique; 7, l'Alberta; 4, la Saskatchewan et le Manitoba; et 6, l'Ontario et le Québec. 39 d'entre elles exposaient pour la première fois dans le cadre de ce Salon.

Le consulat, dont la sphère d'activités vise surtout le nord-ouest des États-Unis, est particulièrement bien situé pour aider les entreprises de l'ouest à exporter dans la région de Seattle.

emplacement, organisation et sa conception).

Nos présentations groupaient la gamme complète de nos réalisations technologiques en matière de communication; des radiotéléphones mobiles aux modems à grande vitesse et aux fibres optiques, en passant par les systèmes de vérification de protocoles.

Plusieurs exposants canadiens s'y trouvaient pour la première fois. Or, pour la plupart de ces

novices, l'expérience a répondu à leurs espoirs.

Quant aux exportateurs chevronnés, ils ont profité d'Asla Telecom 89 pour réaffirmer et consolider leurs liens commerciaux avec d'anciennes connaissances, et pour nouer d'autres contacts.

En plus de réaliser des ventes importantes à des acheteurs du Bassin du Pacifique, de l'Europe et du Moyen-Orient, un grand nombre de participants ont négocié la nomination d'un agent; d'autres aussi devraient être nommés sous peu.

Cette année, nos 17 exposants ne représentaient qu'une petite partie des entreprises canadiennes désireuses de participer à cette exposition.

Les fabricants canadiens d'équipements de télécommunication considèrent depuis longtemps Singapour comme une base idéale de promotion et de commercialisation en Asie du Sud-Est et en Australasie. La raison en est l'excellente infrastructure du territoire, l'efficacité de ses communications et le volume élevé de son trafic international.

Pour obtenir d'autres renseignements sur Asla Telecom 89, communiquer, au MinAffex, avec M. Roman Hruby, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST); tél. : (613) 997-7659; ou avec M. Jim Kerr, Direction de l'électronique et des technologies de l'information (TDE); tél. : (613) 995-7558.

Pour tout renseignement, communiquer avec M. Paul Hubbard, consul et délégué commercial, consulat général du Canada, 412 Plaza 600, Sixth and Stewart Streets, Seattle, Washington, 98101-1286, U.S.A. Tél. : (206) 443-1777. Téléx : 032-8762 (DOMCAN SEA)/Easylink 62014458. Télécopieur : (206) 443-1782, poste 107.



Savoureux! -- M. Wade Pugh (au centre), vice-président des ventes et du marketing chez Cheweters Chocolates Inc., de Richmond (C.-B.), présente ses produits à des visiteurs devant son kiosque, lors du Salon alimentaire canadien tenu à Seattle.

Notre technologie se fait connaître

(Suite de la première page)

participé — toute une gamme de p.m.e. de fabrication et de distribution — du Québec, de l'Ontario, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique.

L'idée de marier des entreprises s'est avérée parfaitement réalisable. Annoncé à grand renfort dans la presse commerciale et appuyé d'une campagne de publicité postale, Carrefour 1989 a préparé le terrain pour 471 rencontres individuelles entre des entreprises canadiennes prêtes à exporter et des partenaires britanniques éventuels.

Résultat immédiat de leur participation : 20 sociétés nommeront probablement des distributeurs britanniques pour leur produits; et 17 autres envisagent d'en nommer un très prochainement; en outre, 16 sociétés songent à une forme d'association fondée sur la vente directe, ou à une forme d'entreprise conjointe ou de partenariat « stratégique » avec des homologues britanniques.

Grâce à Carrefour 1989, les participants canadiens ont obtenu certains renseignements sur le marché anglais des technologies de pointe et sur l'organisation générale du marché britannique.

D'autre part, on a consacré une journée à des démonstrations d'équipements à la Maison du Canada et à des visites de relance à des clients britanniques éventuels.

Les participants des deux côtés de l'Atlantique considèrent Carrefour 1989 une réussite totale. D'écrire un délégué du R.-U. suite au colloque : « J'espère que cet événement n'est que le premier d'une longue série dans la même veine. »

Nos secteurs de pointe sont maintenant capables de lutter contre la concurrence difficile du marché européen. A la veille de 1992, d'avantage d'exportateurs canadiens recherchent une base britannique pour affirmer leur présence commerciale dans la Communauté économique européenne.

Pour tout renseignement, joindre, au MinAffex, Mme Debbie Adams, Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest (RWTF), tél. : (613) 996-4427.

Notre eau est une source de ventes

(Suite de la première page.)

gazine, et Mitsui Toatsu est en train de préparer une série de tournelles publicitaires consacrées à cette eau québécoise. Les refrains seront d'abord enregistrés sur des cassettes publicitaires destinées aux magasins avant d'être diffusés à la radio et à la télévision.

L'ambassade du Canada à Tokyo a largement contribué à exploiter la réussite commerciale de l'eau embouteillée canadienne au Japon.

Pour tout renseignement sur le marché japonais d'eau embouteillée, joindre, au MinAffex, MM. Ezio Di Emmanuelle, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ), au (613) 995-8606; ou Henry Wiens, Direction des produits agro-alimentaires (TAA), au (613) 996-3597.

La Yougoslavie s'ouvre à la participation



Entreprise conjointe -- Le président de l'Institut CIP de la Yougoslavie à Belgrade, M. Milutin Mrkovic (à droite), discute avec l'ambassadeur du Canada en Yougoslavie, M. Terence Bacon (au centre), de la nouvelle entreprise conjointe SDC-CIP formée par CIP et Systems Dynamics Corp. de Markham (Ont.). A leurs côtés se trouve le ministre du Commerce extérieur de la Yougoslavie, M. Nenad Krekic.

Mission fructueuse au M.-O.

Pour les dix chefs d'entreprises de la Saskatchewan qui participaient à la récente mission commerciale de cette province envoyée en Jordanie, en Arabie Saoudite, au Bahreïn et au Koweït, ce voyage équivalait à un cours intensif sur les mystères de l'exportation au Moyen-Orient et dans les États du Golfe.

Dirigés par M. Fred Haack, délégué commercial du Centre de commerce international de Saskatoon, ces gens d'affaires spécialisés dans la consultation technique et l'agriculture ont eu droit à un cours complet.

En effet, des colloques sur l'exportation ont eu lieu à Ottawa sous les auspices de la Société pour l'expansion des exportations, de la Corporation commerciale canadienne, de l'ACDI et du MinAffex. D'autres colloques se sont tenus à Washington, sous l'égide de la Banque mondiale et de la Société financière internationale.

Une fois sur les lieux, les participants ont reçu, des délégués commerciaux dans chacun des pays du Moyen-Orient et des États du Golfe, un exposé sur les conditions économiques et les débouchés de cette région. Ensuite, ils ont rencontré de hauts responsables du gouvernement et d'entreprises locales qui envisagent des entreprises conjointes.

Comme prévu, c'est à Riad, la capitale du Royaume d'Arabie Saoudite, qu'ils ont constaté les débouchés les plus prometteurs dans le domaine de la coopération. Pour citer l'un des dix chefs d'entreprises : « J'ai noué, en Arabie Saoudite, 18 contacts solides qui nous ont déjà rapporté 50 000 \$ sous forme de ventes directes, et qui pourraient nous valoir 1 million de dollars au cours des cinq prochaines années ».

La Jordanie leur a également offert un débouché exceptionnel.

Le Fonds de développement technologique de la Jordanie (JTDF) a signé un mémoire d'entente avec la société Canadian Consulting Internatio-

nal (CCI) : un consortium groupant six des sociétés ayant participé à la mission. Cette association permettra de réaliser des projets de mise en oeuvre et, probablement, des transferts de technologie canadienne vers la Jordanie et ses voisins.

Voici le nom de ces dix sociétés de la Saskatchewan : J.J. White & Associates; Malcolm & Associates; International Road Dynamics; Angus Butler Engineering Ltd.; EXL Ranch; Cheetham and Rattan, Architects; McCartan and Gaudet Associates; Prakash Engineering Ltd.; Creech Ranch; et Devel-Tech Inc.

Pour tout renseignement sur les débouchés dans cette région, joindre, au MinAffex, M. B. Budny, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT). Tél. : (613) 993-7043.

La société Systems Dynamics Corp. de Markham (Ont.) et l'Institut CIP de Belgrade (Yougoslavie) ont formé une nouvelle entreprise conjointe, la SDC-CIP, pour la fabrication et la distribution de logiciels destinés au marché yougoslave et à d'autres pays.

Cette entreprise conjointe, officiellement inaugurée en novembre 1988, est l'une des premières à bénéficier des récents changements apportés à la constitution yougoslave.

Par exemple : les entreprises étrangères peuvent maintenant détenir une participation majoritaire dans une entreprise conjointe. Dans le cas présent, la Systems Dynamics Corp. détient 60 % des actions de la SDC-CIP.

Pour précision sur cette entreprise conjointe ou sur d'autres débouchés commerciaux en Yougoslavie, joindre, au MinAffex, M. Pierre Boucley, Direction de l'expansion du commerce en URSS et en Europe de l'Est (RBT), au (613) 996-6359.

Pour tout renseignement sur les débouchés dans cette région, joindre, au MinAffex, M. B. Budny, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT). Tél. : (613) 993-7043.

La société Systems Dynamics Corp. de Markham (Ont.) et l'Institut CIP de Belgrade (Yougoslavie) ont formé une nouvelle entreprise conjointe, la SDC-CIP, pour la fabrication et la distribution de logiciels destinés au marché yougoslave et à d'autres pays.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom
Société ou organisme
Rue
Ville, province (territoire)
Code postal

Français Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

INFO-EXPORT (tél. sans frais) : 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa : 993-6435) Télécopieur : 996-9288 / 9510 / 9103

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

ISSN 0823-3349

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC). Rédacteur en chef (i) : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteurs : Don Wight, tél. : (613) 992-6252; Sylvie Robitaille, tél. : (613) 996-2225;

Assistant de publication : Mark A. Leahy, tél. : (613) 996-8665.

Tirage : 40 000 exemplaires.

Canada

Canadexport



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 N° 8

LE 28 AVRIL 1989

Notre frai de hareng se vend au Japon s'il est parfaitement frais

Le frai de hareng ne constitue pas vraiment un aliment de base au Canada. Par contre, il est un mets traditionnel du Japon.

Ce produit est aujourd'hui tellement prisé des consommateurs japonais que la demande pourrait rapidement surpasser l'offre.

Or, comme le Canada domine l'industrie du frai de hareng sur la côte atlantique (en 1988, il en a exporté quelque 7 000 tonnes évaluées à environ 80 millions de dollars), il cherche évidemment à élargir sa part de ce marché en pleine expansion.

En novembre, sous les auspices de la Direction générale des ressources agro-alimentaires, des pêches et des ressources naturelles (dont fait partie la Direction des pêches (TAF) du MinAffex), M. Ron Bulmer, président du Conseil des pêches du Canada, a dirigé une mission composée de producteurs de frai de hareng de l'Atlantique.

Cette mission de trois semaines comportait trois objectifs : mieux connaître le marché du frai assaisonné; comparer les normes de qualité des producteurs de frai canadiens avec celles de leurs concurrents; et, enfin, évaluer les perspectives de promotion commerciale.

Parmi les 11 membres de la mission figurait M. Kimberley Watson, un technologue spécialisé dans les pêches au Conseil de recherche et de productivité du Nouveau-Brunswick. Ce spécialiste vient de terminer une étude sur les méthodes qui permettraient d'améliorer la qualité du frai de hareng de l'Atlantique destiné au Japon.

Les 11 visiteurs ont tiré le plus grand parti de leur séjour. Le programme, très chargé, comprenait la visite d'usines de transformation du frai de hareng, une tournée de marchés de gros et de détail, et une réunion d'une journée avec des membres de l'Association des importateurs japonais de produits maritimes (A.I.J.P.M.).

Au cours de la visite des usines de transformation, les membres de la mission ont pu voir de

(Voir page 6 : Notre frai.)

Ça voyage à grande échelle

Le tourisme, d'après l'Organisation mondiale du tourisme, sera l'industrie la plus importante du monde vers l'an 2 000.

Afin de veiller à ce que le Canada obtienne un volume d'affaires appréciable dans cette industrie en pleine expansion, les responsables du tourisme du MinAffex, à l'oeuvre dans 15 missions des États-Unis et dans 4 missions d'outre-mer, rencontreront à Victoria, du 17 au 19 mai, des agents de l'Administration centrale et de Tourisme Canada, des représentants de gouvernements provinciaux et des dirigeants locaux et nationaux de

de nos recettes touristiques, et absorbent 70 % (24 millions de dollars) du budget de commercialisation de Tourisme Canada.

« A Victoria, nous étudierons la campagne, très réussie, lancée aux États-Unis en 1985 sous le thème 'Le monde d'à côté', afin de mieux exploiter les débouchés qu'elle a créés sur le marché », a déclaré M. Terry Colfer, Directeur, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux États-Unis (UTW), au MinAffex.

M. Colfer signale que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis favorisera l'afflux de touristes américains, ainsi que les investissements dans l'industrie touristique, grâce aux dispositions suivantes :

- simplification des formalités requises pour franchir la frontière pour les voyageurs de commerce qui s'occupent de tourisme;
- simplification des formalités concernant l'acheminement du matériel publicitaire;
- réduction, puis élimination des droits de douane pour l'importation de produits et d'équipements destinés à l'industrie touristique;
- assouplissement des règlements concernant les investissements;
- décision commune aux deux pays de ne pas imposer de restrictions monétaires aux voyageurs qui franchissent la frontière; et
- égalité de traitement pour les Canadiens et les Américains à l'égard des frais et des redevances de départ et d'arrivée.

Selon le directeur adjoint (UTW), M. Louis Poisson, « Nos agents du tourisme au Royaume-Uni, en Allemagne et en France nous aideront à étudier les défis que créera l'unification du marché européen en 1992. On prévoit l'expansion de l'industrie européenne des voyages et du tourisme qui deviendra ainsi plus rentable; d'où un nouveau défi à relever pour le tourisme canadien. »

A l'égard du Japon, nos efforts de commercialisation en matière de tourisme reposent sur une distinction judicieuse des demandes. « Avec

(Voir page 6 : Réunion.)

LE TOURISME UN ATOUT POUR LE CANADA

La Semaine nationale de
Sensibilisation au Tourisme
du 15 au 21 mai

notre industrie touristique.

La réunion coïncide avec la Semaine nationale de sensibilisation au tourisme, du 14 au 20 mai. Il s'agit d'une campagne visant à convaincre les Canadiens de l'importance primordiale de l'industrie touristique pour notre pays. Les chiffres sont d'ailleurs impressionnants :

- 21 milliards de dollars au chapitre des recettes touristiques en 1987;
- 6,3 milliards de dollars de gains sur le change étranger (en troisième position après les automobiles et les pièces d'auto);
- 600 000 emplois à plein temps pour les Canadiens.

A eux seuls, les États-Unis assurent deux tiers

Le commerce « prend la parole »

Les « premiers commerçants » du Canada étaient en ville la semaine dernière.

L'événement : La réunion fédérale-provinciale des ministres du Commerce.

Cette réunion, qui s'est tenue au ministère des Affaires extérieures (MinAffex) le 17 avril, a permis de revoir l'ensemble des questions touchant le commerce et la concurrence qui contribuent au renouveau économique du Canada.

Les discussions ont porté sur un large éventail de sujets : les Négociations commerciales multilatérales, dont le récent examen à mi-parcours bien réussi à Genève; la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange (ALE) avec les États-Unis, et les prochaines négociations sur les subven-

tions; les débouchés commerciaux mondiaux et les défis afférents; et la coopération fédérale-provinciale pour la promotion du commerce.

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a d'abord donné un aperçu de la réunion du GATT tenue à Genève. Il a souligné que la voie était maintenant libre pour des négociations d'envergure entre les pays membres.

Les participants ont également été avisés qu'en vertu des ententes conclues à Montréal lors de la dernière réunion ministérielle de décembre, le GATT a mis sur pied de nouveaux mécanismes de règlement des différends et de surveillance.

Afin de satisfaire aux préoccupations des pro-

(Voir page 4 : La coopération.)

DANS CE NUMÉRO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui présentent de bons débouchés sur les marchés mondiaux.....2
- La Nouvelle-Zélande s'ouvre aux investisseurs étrangers.....3
- Des foires au Canada attirent des clients internationaux.....4
- Pour mieux exporter vers l'ANASE, voici un guide à suivre.....6

Marchés
mondiaux

Débouchés à foison offerts à l'exportation

GRÈCE — L'industrie aérospatiale hellénique lance un appel d'offres en vue d'acquies un centre d'usinage à commande numérique à arbre unique et plateau tournant à cinq axes. L'appareil doit être pourvu d'un changeur d'outils automatique, d'un magasin d'outils et d'une navette à palette. Date de clôture des soumissions (en dollars US): 29 mai. Notre mission peut envoyer les documents de l'appel d'offres (en anglais) par service de messagerie (environ 55 à 60 \$). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Tél. : (011-30-1) 724-7123 ou écrire à : P.O. Box 23, Schimatari Viotias, Grèce. Tél. : 01-883-6771. Téléx : 299306 HAI GR. Aux soins de : A. Apostolidis.

HONGRIE — La société Agrotek, spécialisée dans les équipements agricoles, a lancé trois appels d'offres visant trois projets intégrés d'élevage et d'amélioration des récoltes parrainés par la Banque mondiale. L'offre IFB n° 16 (date de clôture, 17 mai) vise une installation complète de traite et de refroidissement destinée à la Faculté d'élevage de l'Université agricole de Kaposvar. Là, un troupeau de vaches métissées Holstein et Frisonnes (production moyenne annuelle : 5 500 litres de lait par vache) sera exploité au moyen d'un équipement de traite automatique tandem 2x4/8. L'appareil sera muni d'un ordinateur conçu pour plusieurs fonctions : affichage, mesure de la quantité de lait, et enregistrement des données. On peut obtenir le dossier de l'appel d'offres contre paiement, non remboursable, de 100 \$ US, au compte d'Agrotek n° 203-55-072, à la Hungarian Foreign Trade Bank Ltd., Budapest. Caution de soumission : 3000 \$. L'offre IFB n° 4 (date de clôture, 30 mai) concerne 18 machines agricoles de type et de rendement différents. Elles comprennent entre autres des tracteurs, des moissonneuses et des aplatisseurs de maïs. Ce matériel sera utilisé par les cinq plus grandes associations hongroises de production agricole. Ce projet, évalué entre 15 et 20 millions de dollars US, peut faire l'objet de soumissions d'articles individuels, à condition d'observer le nombre d'unités exigées. Caution de soumission variables pour chaque catégorie d'articles. On peut obtenir le dossier de l'appel d'offres contre paiement, non remboursable, de 200 \$ US, au compte d'Agrotek n° 203-55-072. L'offre IFB n° 18 (date de clôture, 9 juin) vise la livraison d'un ensemble complet de techniques et d'équipements conçus pour le traitement des engrais liquides et des eaux résiduelles dans une ferme d'élevage de porcs (où 57 800 porcs produisent, chaque jour, 400 m³ d'eaux résiduaires et 1 200 m³ d'engrais liquides). On peut obtenir le dossier de l'appel d'offres contre paiement, non remboursable de 100 \$ US, au n° de compte d'Agrotek 203-55-072. Caution de soumission : 18 000 \$. Le dossier sera envoyé recommandé par avion. Supplément de 80 \$ pour livraison par service de messagerie. Pour d'autres renseignements, communiquer avec : K. Fath, Agrotek, Lets : H-1065 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky ut 57. Tél. : 530-555. Téléx : 22-3651. 22-6703.

HONGRIE — La date de clôture pour un appel d'offres visant un projet Intégré d'élevage (prêt n° HU-2510) pour la Gyula Meat Combine (usine de transformation) a été prolongée jusqu'au 31 mai. Pour plus de détails et des documents, communiquer avec Mme M. Ronai, Head of Department, Komplex Foreign Trade Company,

Budapest VI, Josef Nandor Ter 5-6. Tél. : 185-140 ou 185-996/Départ. no 33. Téléx : 22-5947 ou 3236 (voir *CanadExport* Vol. 7 N° 5).

HONGRIE — Au nom de l'imprimerie Petoefi, située à Kecskemet, au centre de la Hongrie, la maison de commerce hongroise Technoimpex a lancé un appel d'offres en vue d'acquies un équipement d'impression complet destiné au second projet de restructuration industrielle (prêt n° HU-2834). Cet équipement devra produire des étiquettes autocollantes, des formulaires et autres papiers destinés aux imprimantes de divers ordinateurs actuellement utilisés en Hongrie. Devis technique : traitement par une ou deux pistes; rouleau de papier : 400-600 mm de largeur; longueur minimale d'impression : 320 mm; matériel à imprimer : papier autocollant : (60-200 g/m²), film (30-40 micro-mètre); technologie d'impression : flexo (machine à écrire automatique) ou offset (sec ou humide); possibilité d'enregistrement manuel dans le sens latéral ou longitudinal; nombre de couleurs : impression bichrome; vitesse d'impression pour format A/4 : 100m/minute avec étampe rotative, et 70m/minute avec étampe ordinaire. Délai de livrai-

Marchés mondiaux

son : quatre mois à partir de la signature du contrat. On peut obtenir le dossier de l'appel d'offres contre paiement, non remboursable, de 100 \$ US, au compte de Technoimpex n° 202-10933-4107, à la Banque nationale de Hongrie, Budapest. Pour tout renseignement, communiquer avec M. Tibor Toth, Deputy Head of Department, Technoimpex, H-1390 Budapest, P.O. Box 183. Tél. 184-055. Téléx : 22-4171. Télécopieur : 186-418. Ou communiquer avec M. B. Gyonyor, ambassade du Canada, Budapest. Téléx : (Code de destination 61) 224588 (CDA H). (Renseignements reçus le 13.IV.1989.)

POLOGNE — La Furnel International Ltd., une entreprise conjointe de la Pologne et de l'Angleterre (créée il y a 30 mois) qui opère des scieries, des usines de fabrication de meubles et d'ordinateurs, cherche à acquies un équipement de sclerie pour la production de parquet et autres matériaux de revêtement de plancher. Les sociétés actives sur les marchés internationaux et capables de fournir cet équipement sont priées d'envoyer de l'information sur leurs produits et leur société à : Furnel International Ltd., UL. Basniows 3,02-349 Varsovie. Téléx : 814547/816408. Télécopieur : 32-59-23. (Renseignements reçus le 29.III.1989.)

TURQUIE — Le Commandement des Forces de gendarmerie turques a lancé un appel d'offres, clôturant le 10 mai, en vue d'acquies des fusils, des balles et des cartouches. Spécifications : 175 fusils d'infanterie (complets) de 5,56 mm; 100 lance-grenades de 40 mm (pouvant se fixer à un fusil d'infanterie de 5,56 mm, au moyen d'un tromblon); 350 000 cartouches (type normal OTAN, 5,56 mm); 2 750 grenades (antipersonnel 40 mm, pour lance-grenades); 1 125 grenades (lacrymogènes, 40 mm, pour lance-grenades); 600 grenades (agent irritant, 40 mm, pour lance-grenades); 1 500 grenades (40 mm, type entraînement, pour lance-grenades); 200 mitrailleuses légères de 5,56 mm (avec munitions). Caution

de soumission : 3 % et caution d'exécution, 6 %. L'option porte sur trois mois, et le délai de livraison ne doit pas dépasser cinq mois à compter du transfert L/C. Les prix seront cotés FOB, et le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable. On exige des échantillons. Notre mission enverra le dossier de l'appel d'offres contre paiement de 60 \$ pour frais d'achat et de 50 \$ pour frais de messagerie. Joindre l'ambassade du Canada à Ankara. Téléx : (Code de destination 607) 42369. Indicatif : (42369 DCAN TR). Télécopieur : (011-90-4) 146-4437.

TURQUIE — Le Commandement des Forces de gendarmerie turques a lancé un appel d'offres, clôturant le 17 mai, visant des munitions éclairantes, projecteurs, cartouches et chargeurs. Spécifications : 1) 2 000 projectiles éclairants à main (puissance d'éclairage : 150 000 bougies) pouvant éclairer une zone de 250 à 300 m pendant au moins 30 secondes. 2) 150 projecteurs portatifs, distance d'éclairage minimale : 1 000 m; puissance d'éclairage : 1 000 bougies; poids maximal (total) : 4 kg; diamètre : 200-300 mm; longueur maximale : 175 mm; durée de vie minimale de l'ampoule : 400 heures; durée de vie minimale de la batterie : 6 500 heures ou 4 ans; batterie du type rechargeable. 3) 300 000 cartouches pour revolvers Takarov de calibre 7,62 mm, fabriqués en 1988 ou en 1989. 4) 450 000 cartouches pour fusils d'infanterie Kalachnikov de calibre 7,62 mm, fabriqués en 1988 ou 1989. 5) 5 000 chargeurs pour fusils d'infanterie Kalachnikov de calibre 7,62 mm; ces chargeurs en acier devront contenir 30 cartouches. Caution de soumission : 3 % et caution d'exécution, 6 %. L'option porte sur trois mois, et le délai de livraison ne doit pas dépasser cinq mois à compter du transfert L/C. Les prix seront cotés FOB, et le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable. Échantillons demandés : 1) 5 de chaque; 2) 1 de chaque; 3) 300 de chaque; 4) 300 de chaque; et 5) 2 de chaque. Notre mission enverra le dossier de l'appel d'offres contre paiement de 60 \$ pour frais d'achat et de 50 \$ pour frais d'envoi. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE — Le Commandement des Forces de gendarmerie turques a lancé un appel d'offres, clôturant le 15 mai, visant des grenades pour fusil lance-grenades et des balles de mortier, soit 1 450 grenades antipersonnel pour fusil lance-grenades; 400 grenades lacrymogènes pour fusil lance-grenades; 900 grenades à gaz irritant pour fusil lance-grenades; 1 500 grenades d'entraînement pour fusil lance-grenades; 1 500 obus de 60 mm; explosif normal pour mortier; 1 000 obus de 60 mm, du type éclairant, pour mortier. Caution de soumission : 3 % et caution d'exécution, 6 %. L'option porte sur trois mois, et le délai de livraison ne doit pas dépasser cinq mois à compter du transfert L/C. Les prix doivent être fixés FOB, et le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable. On exige des échantillons. Notre mission enverra le dossier de l'appel d'offres contre paiement de 50 \$ pour frais d'achat et de 30 \$ pour frais de messagerie. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

NOTE : A moins d'avis contraire, les sociétés qui demandent de recevoir des documents d'appel d'offres seront facturées pour les frais d'achat et d'envoi de ces documents. A noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.

Canadexport



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

VOL. 7 N° 8

LE 28 AVRIL 1989

Bulletin sur le libre-échange

Section canadienne du Secrétariat binational

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) a institué un Groupe binational de règlement des différends.

Ce groupe vise à assurer le règlement équitable, rapide, efficace et impartial des difficultés suscitées par les différends en matière de droits anti-dumping et compensateurs.

Le Groupe est appuyé par un secrétariat dans chacun de nos deux pays. Au Canada, par un décret du Conseil, le Secrétariat constitue un ministère qui relève du ministre du Commerce extérieur.

Situé à Ottawa, le bureau canadien du Secrétariat binational est dirigé par la secrétaire, Mme Ellen Beall, avec l'appui du sous-secrétaire, M. Michael Eastman, et du chef des services d'enregistrement, Mme Lilianne Gatien.

Le Secrétariat s'occupe également du Système binational permanent de groupes spéciaux, qui, dans les cas expressément désignés par l'ALE, remplace les tribunaux nationaux.

Ce système permet aux groupes spéciaux d'appliquer une procédure conçue pour examiner rapidement si les jugements rendus en matière de droits anti-dumping et compensateurs sont conformes à la législation du pays qui les a prononcés.

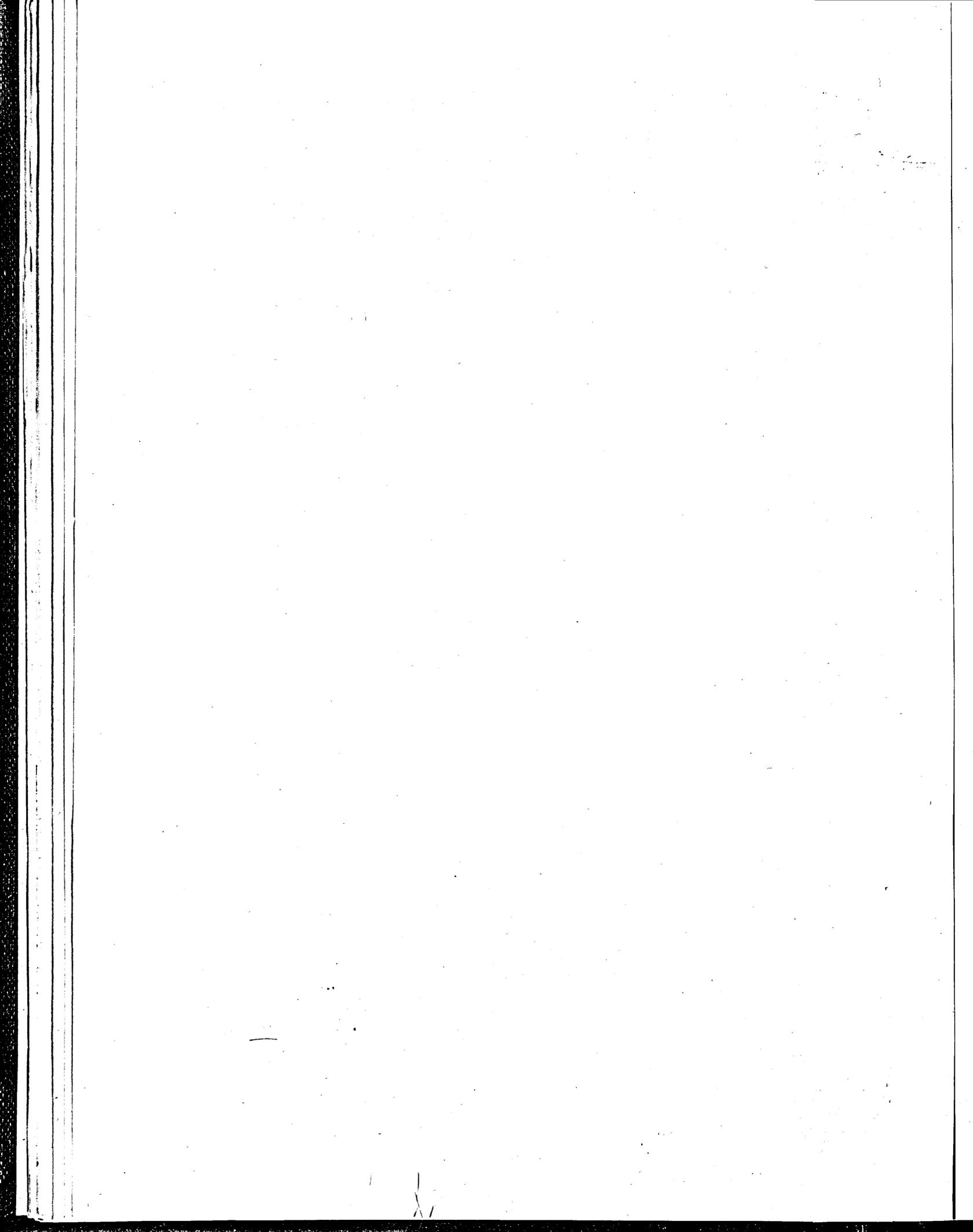
Les fonctions de la section canadienne du Secrétariat binational consistent à :

- prendre des décisions concernant le fonctionnement du Système binational de règlement des différends, en s'appuyant sur son interprétation des dispositions juridiques et administratives de l'ALE, des législations américaine et canadienne et des règlements qui régissent son propre mandat;
- consulter le bureau américain du Secrétariat pour toutes les questions qui relèvent de son mandat;
- faire rapport de ses activités directement au ministre du Commerce extérieur;
- négocier avec le bureau américain l'élaboration de l'ensemble des mesures, systèmes et procédures du Secrétariat;

recommander des améliorations et des changements quant au fonctionnement du système d'examen du Groupe binational de l'ALE, conformément aux chapitres 18 et 19 de l'ALE;

- rédiger, à l'intention du public, des ouvrages et des guides sur les fonctions et les procédures du Secrétariat;
- établir et faire respecter les délais et autres exigences quant à la remise des demandes d'examen concernant les différends;
- établir les échéanciers du Groupe et assurer l'application des règlements;
- assurer l'enregistrement, le classement et la distribution de tous les documents utiles, et envoyer des copies de ces textes au bureau américain;
- appliquer les dispositions concernant la divulgation et la protection des documents dont la diffusion doit être restreinte;
- rétribuer les services des membres et des auxiliaires du Groupe et tenir les comptes de celui-ci;
- appliquer les directives prévues pour les dépenses de voyage et assurer le respect de ces dispositions;
- prendre les dispositions nécessaires quant aux lieux des réunions et quant aux services des greffiers et des interprètes chargés des délibérations;
- tenir à jour les comptes-rendus des délibérations du Groupe et prévoir un endroit public pour les ranger;
- consigner l'ensemble des jugements et des décisions du Groupe et s'assurer de leur publication dans la *Gazette du Canada*; et
- fournir, conformément à l'article 1802 de l'ALE, toute l'aide nécessaire à la Commission mixte du commerce canado-américain.

Le Bureau canadien du Secrétariat binational est situé au 90, rue Sparks, bureau 516, Ottawa (Ont.). Adresse postale : C.P. 1711, Ottawa (Ont.) K1P 5R5. Tél. : (613) 992-9388, poste 06. Télécopieur : (613) 992-9392.



La Nouvelle-Zélande s'ouvre aux investisseurs

Le moment est venu, pour les investisseurs canadiens, de se tourner vers les Antipodes.

Le gouvernement de la Nouvelle-Zélande procède actuellement à l'adoption d'une série de mesures favorables aux investissements étrangers.

Conséquence directe de la déréglementation, de la réduction des impôts et de la privatisation des entreprises d'État : un climat fortement compétitif est en train de s'emparer rapidement des milieux d'affaires.

Mieux encore : l'application de toutes les dispositions de l'Accord sur le renforcement des relations économiques entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande aura créé, vers 1990, un marché transmanien unique (constitué par l'Australie, la Tasmanie et la Nouvelle-Zélande) de 19 millions de consommateurs.

De nouveaux débouchés sont nés de la dérè-

Nos liens avec la Chine se « construisent » bien

Alors que tous les projets de construction en Chine étaient au point mort, une équipe canadienne en débutait un en pleine tempête de neige.

C'est probablement pourquoi la construction de ces édifices témoins à ossature de bois, dont l'inauguration est prévue pour le 23 mai 1989, est en avance d'une semaine.

Coparrainé par le Conseil des industries forestières (COFI) de la Colombie-Britannique (C.-B.) et par la Société nationale de construction rurale de Chine, ce projet intègre les matériaux et les technologies canadiennes et chinoises. Il s'agit d'un bâtiment de ferme de 180 m² et de deux structures industrielles à usages multiples.

Le bois d'oeuvre et le contre-plaqué de la C.-B., y compris les poutres à âme de contre-plaqué, les poutres laminées et les armatures en bois préfabriquées constitueront les matériaux incorporés à la maçonnerie traditionnelle chinoise.

M. David Cartwright, directeur du COFI pour la recherche de nouveaux débouchés, s'est rendu régulièrement sur place pour inspecter le site. Selon lui, « le projet illustre l'efficacité et la simplicité de notre système de construction fondé sur les charpentes en bois, ainsi que sa facilité d'adaptation aux multiples exigences traditionnelles et culturelles dans ce domaine ».

D'ajouter M. Cartwright : « l'équipe de construction chinoise m'a envoyé des rapports très favorables sur la qualité qu'offrent nos produits forestiers de la C.-B. ».

Ce projet, le deuxième auquel le COFI participe en Chine, figure parmi les initiatives d'exportation qui relèvent de l'accord tripartite qu'ont conclu les gouvernements du Canada et de la C.-B. et l'industrie forestière de cette province.

L'inauguration officielle, le 23 mai, sera marquée par la présence d'une mission commerciale canadienne composée de cadres supérieurs de l'industrie et de hauts fonctionnaires, qui participeront à un certain nombre d'activités prévues pour le Mois du Canada en Chine (voir *Canada-Export*, Vol. 7 N° 5, du 15 mars).

Du côté chinois, plus de 10 000 fonctionnaires et professionnels de la construction sont censés visiter nos travaux au cours des six mois pendant lesquels ils seront ouverts au public. De plus, le projet fera l'objet d'une émission réalisée par la Télévision chinoise.

glementation de l'économie en Nouvelle-Zélande; en particulier dans les télécommunications, les industries forestières, le tourisme, l'élevage, l'horticulture, les pêches, la production industrielle et les ressources naturelles.

La vente récente d'Air New Zealand et de la Post Office Savings, la principale banque de commerce en Nouvelle-Zélande, constitue deux exemples de ce climat propice aux investissements.

Les investissements étrangers sont contrôlés par la Overseas Investments Commission, l'instance qui a approuvé presque toutes les demandes.

En outre, toute entreprise néo-zélandaise peut appartenir intégralement à des intérêts étrangers; et aucune restriction n'entrave l'exportation des

profits et des capitaux.

Un autre facteur contribue à favoriser les investissements étrangers en Nouvelle-Zélande : la réduction de l'impôt sur les sociétés de 48 à 28 %, soit l'un des taux les plus faibles du monde.

L'application de ces mesures améliorera peu à peu l'environnement économique de la Nouvelle-Zélande. Il devrait en résulter des conditions et des débouchés encore plus favorables pour les investisseurs canadiens.

Pour tout renseignement sur les investissements en Nouvelle-Zélande, joindre, au MinAffex, M. Brian Mackay, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST). Tél. : (613) 996-7652.

Nos exportateurs 'chaudement' reçus

Le succès engendre le succès !

C'est ce qu'a découvert, du 16 au 30 mars, la Mission des nouveaux exportateurs de l'Ontario (Ontario New Exporter (NEX)), au cours de sa visite des États du Golfe, la seconde depuis six mois.

Suivez le guide de ventes en Malaisie

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) vient de publier *Malaisie - Guide de l'exportateur canadien*.

Les exportations canadiennes en Malaisie bénéficient des assouplissements apportés récemment à la législation sur les investissements étrangers, et d'une ligne de crédit de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) destinée à financer les achats de biens et de services canadiens par des sociétés malaises du secteur privé.

Grand producteur de gaz et membre de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), la Malaisie offre d'excellents débouchés aux entreprises canadiennes de prospection, de distribution et d'exploitation du gaz naturel.

L'importance de son secteur agricole n'empêche pas la Malaisie de vouloir diversifier sa

MALAISIE

GUIDE DE
L'EXPORTATEUR CANADIEN

production de denrées primaires au moyen d'un ambitieux programme d'industrialisation.

Ainsi, l'essentiel du plan quinquennal actuel (1986-1990) porte sur le développement des industries suivantes : caoutchouc et produits connexes; huile de palme et dérivés; transformation de produits alimentaires; produits chimiques; métaux non ferreux; produits minéraux non métalliques; appareils et équipements électriques et électroniques; énergie; et gaz naturel.

Le Guide survole, secteur par secteur, l'organisation du développement économique de ce pays. Il offre également des renseignements pratiques, d'ordre historique, géographique, économique et commercial à l'exportateur vers le marché malais.

L'ouvrage se termine par une liste des principaux ministères et organismes du gouvernement malais, et par une série d'adresses utiles.

Pour en obtenir un exemplaire gratuit, composer sans frais le numéro d'Info-Export : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

Stimulée par le succès de la mission précédente (en octobre 1988), cette délégation, qui représentait dix entreprises, était dirigée par M. Brian Williams, directeur du commerce avec le Moyen-Orient au ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de l'Ontario.

Aux yeux d'un délégué commercial de l'ambassade du Canada au Koweït, cette tournée fiévreuse de 14 jours au Koweït, au Bahrein, au Katar, dans les Émirats Arabes Unis, à Oman, au Royaume d'Arabie saoudite, est l'une des plus réussies parmi les récentes missions organisées dans cette région.

En effet, notre délégation a obtenu « un succès remarquable sur tous les plans ».

Le bilan : 4 accords d'entreprise conjointe, des ventes de plus de 200 000 \$ (plus 500 000 \$ de ventes pour les 12 mois à venir); et des offres à soumettre pour plus de 4 millions de dollars.

Sur le plan réalisation, c'était une entreprise gigantesque : l'ambassade du Canada au Koweït avait organisé, dans cinq pays, plus de 300 entretiens pour les 10 membres de la délégation.

En plus des séances d'information de l'ambassade, nos services avaient organisé des rencontres avec des chambres de commerce et de l'industrie dans quatre des États du Golfe, en vue de renseigner les membres de la mission sur les pratiques commerciales de ces pays et de leur présenter des gens d'affaires de la région.

Cinq des entreprises représentées avaient également participé à la mission d'octobre 1988, et revenaient pour donner suite à des transactions. Grâce à leur expérience, ces exportateurs ont fourni aux nouveaux venus des renseignements sur les débouchés et les formalités dans les marchés de la région.

Autre point saillant : la presse locale, qui a consacré de nombreux articles à cette tournée.

Voici les sociétés ontariennes qui ont participé à la mission (qui pourrait servir de modèle à d'autres missions provinciales et fédérales dans cette région, selon un délégué commercial au Koweït) : Canada Wire and Cable International Ltd.; Chart Industries Ltd.; Cug Tex-Tech Inc.; DGS Info Consultants; Kazco Engineering; Lifestar International; Seamless Cylinder International Inc.; Shrader International Inc.; Timberland Equipment LTD.; et Transpo Marketing Inc.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la mission ou sur les débouchés commerciaux dans la région du Golfe, communiquer, au MinAffex, avec M. Borys Budny, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), tél. : (613) 993-7043.

Voici l'occasion de « bûcher » fort

Edmonton -- Prospérité égale diversification. Voilà un principe solide pour maint programmes d'expansion commerciale.

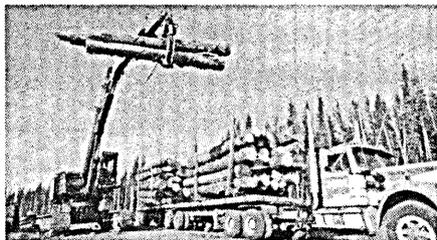
L'entreprise qui offre plusieurs produits a plus de chance de surmonter les périodes difficiles que celle dont le sort repose sur un seul.

Dans son désir de ressusciter la prospérité de la fin des années 1970, l'Alberta s'est épris de ce sage précepte. Or, l'une des activités spécialement choisies pour diversifier son économie est l'industrie forestière.

Et ça marche. L'industrie forestière albertaine connaît une expansion fulgurante, en partie grâce à l'exploitation des marchés d'exportation.

En 1987, le gouvernement albertain a parrainé une mission d'investissement au Japon, en Corée et à Hong Kong. Le bilan : beaucoup d'intérêt de la part de ces pays pour les abondantes ressources naturelles de l'Alberta.

En 1988, on a répété l'opération, mais cette fois, en visant le Japon et en se concentrant sur les produits forestiers tout en privilégiant les contacts entre producteurs et consommateurs.



Le grand intérêt suscité par ces deux initiatives a hâté la création de la première Exposition et Conférence annuelles internationales de l'industrie forestière de l'Alberta (1st Annual Alberta International Forestry Show and Conference).

Cet événement, prévu pour deux jours, réunira des producteurs et acheteurs locaux et étrangers de produits forestiers de l'Alberta. Aux entreprises qui contribuent à diversifier cette industrie, la foire et la conférence offriront l'occasion de faire connaître leurs produits et leurs services.

L'événement fera valoir les possibilités illimi-

tées qu'offre la transformation du bois. D'autre part, la conférence proprement dite offrira toute latitude pour discuter le rôle essentiel et complexe de la gestion forestière dans ce type d'industrie.

Les organisateurs ont choisi pour thème « La forêt est une industrie diversifiée ». C'est dans cette perspective que seront discutés certains aspects essentiels de l'industrie forestière, notamment la recherche et le développement, la haute technologie, la fabrication et l'exportation.

L'événement aura lieu au Northlands Agricom, à Edmonton, les 25 et 26 octobre.

Pour tout renseignement sur l'exposition proprement dite, communiquer avec les organisateurs : Dominion Trade Show Management Inc., #210,9797-45 Ave., Edmonton (Alta.) T6E 5V8. Tél. : (403) 436-8000. Télécopieur : (403) 436-8009. Pour des renseignements sur la conférence, communiquer avec : M. J.A. Brennan, Executive Officer, Forest Industry Development Division, Alberta Forestry, Lands and Wildlife, #930,9942-108 St., Edmonton (Alta.) Tél. : (403) 422-7011. Télécopieur : (403) 427-5299. Télex : 0373676.

L'or noir au large de Terre-Neuve



St. John's -- Si votre entreprise est activement associée à l'industrie du pétrole et du gaz, ne manquez pas de vous rendre à Terre-Neuve en juin prochain.

Sous les auspices du ministère du Développement et du Tourisme de Terre-Neuve et du Labrador, la ville de

St. John's accueillera, du 6 au 8 juin, la cinquième Exposition et Conférence annuelles internationales sur le pétrole côtier et extracôtier (Fifth Annual International Onshore-Offshore Petroleum Exhibition and Conference).

Le clou de l'exposition sera le plus grand projet pétrolier jamais élaboré dans nos provinces de l'Atlantique. Pour le seul gisement d'Hibernia, les coûts d'exploitation devraient dépasser 5 milliards de dollars; sans parler des gisements de Terra Nova et de White Rose.

Donc, si votre entreprise cherche à augmenter son chiffre de vente sur le vaste marché terre-neuvien (évalué à plusieurs milliards de dollars) du pétrole extracôtier, ne manquez pas de participer à Offshore Newfoundland '89.

Cet événement comprendra également une conférence organisée par la Newfoundland Ocean Industries Association, dont le thème est 'Problèmes du pétrole extracôtier de Terre-Neuve'. Elle sera consacrée avant tout aux sujets qui préoccupent les exploitants, les entrepreneurs et les négociants pendant la première phase de l'exploitation du pétrole extracôtier de Terre-Neuve.

Au cours des trois journées de la conférence, des responsables de cette industrie feront des exposés sur les aspects techniques de l'utilisation du gaz, et sur la conception et la construction d'installations rentables. On y discutera également certains cas tirés de l'expérience acquise par d'autres pays dans l'exploitation extracôtier.

Que vous dirigiez une entreprise principale, une société de services ou un magasin de fournitures, c'est à Offshore Newfoundland '89 que vous nouerez les contacts qui pourraient bien déboucher en contrats pour demain. La liste des participants est un véritable échantillon de représentants éminents internationaux et canadiens de l'industrie du pétrole.

Pour obtenir d'autres renseignements, téléphoner directement à Offshore Newfoundland, au (709) 651-3315; télécopieur : (709) 256-4051. Pour tout renseignement sur le matériel pétrolier et gazier, joindre, au MinAffex, M. Robert Brault, Direction de la machinerie et du matériel de transport (TCM), tél. : (613) 996-1431

Un salon « boeuf » à ne pas manquer

Bogota -- Ce n'est pas la première fois que le MinAffex participe à la foire AGROEXPO.

En 1987, le Ministère avait contribué, par un kiosque d'information, à cette foire agricole internationale qui a lieu tous les deux ans à Bogota (Colombie).

Compte tenu des excellents résultats remportés en 1987, le Canada compte doubler sa représentation le 13 juillet prochain. C'est pourquoi le MinAffex recherche de nouvelles entreprises agro-industrielles pour exposer dans notre pavillon national.

La contribution canadienne à cet événement de 10 jours comprendra non seulement un espace dit « institutionnel » pour les ventes directes, mais aussi une exposition consacrée au bétail.

AGROEXPO est l'une des plus vastes et des plus importantes foires agricoles en Amérique du Sud. Chargée d'accueillir la plus grande exposition de bétail de la Colombie, elle attire environ



BOGOTA-COLOMBIA-JULY 13-23
7th INTERNATIONAL FAIR OF AGRICULTURE
LIVESTOCK AND RELATED INDUSTRIES

1 000 exposants et plus de 500 000 visiteurs.

AGROEXPO n'offre pas seulement des possibilités de vente en Colombie mais également une excellente occasion de pénétrer les marchés agricoles de toute l'Amérique latine. A titre d'exemples, le Venezuela est notre marché le plus important (après les États-Unis) pour l'exportation de bétail laitier; et la Colombie nous achète 90% de ses stocks de lentilles, ainsi qu'une partie importante du bétail destiné aux produits laitiers et à la viande de boeuf.

Pour obtenir d'autres renseignements sur AGROEXPO '89 ou sur les modalités de participation, communiquer, au MinAffex, avec M. Carlos Munante, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), tél. : (613) 996-2268.

La coopération fédérale-provinciale est relancée

(Suite de la première page.)

vinces, M. Crosbie a accepté d'intensifier le processus de consultation en vigueur. On a aussi invité les participants à faire valoir auprès des Canadiens l'importance d'être concurrentiel.

De dire M. Crosbie : « Nous sommes drôlement chanceux d'avoir au moins l'ALE pour nous encourager à devenir concurrentiels ».

Il a également souligné que les universités canadiennes devraient consacrer plus d'efforts à mieux préparer les étudiants à pénétrer le marché de l'Asie-Pacifique en leur enseignant la langue, les coutumes et les exigences de ce marché qui dorénavant accapare une part plus grande des échanges avec le Canada qu'avec l'Europe.

Suite aux discussions sur les débouchés mondiaux et les défis afférents (la mise en oeuvre de l'ALE, l'Europe de 1992, et les marchés du Pacifique), les ministres et leurs représentants ont reconnu la nécessité d'une coopération fédérale-provinciale plus étroite en vue de l'élaboration d'une stratégie commerciale solide.

Dans ce but, un nouveau comité composé de sous-ministres adjoints du commerce verra le jour d'ici la fin du mois. (Actuellement, la plupart des provinces élaborent elles-mêmes leurs initiatives commerciales et dirigent leurs propres bureaux commerciaux à l'étranger.)

En outre, les ministres ont approuvé la création d'un Groupe de travail fédéral-provincial pour les Communications sur le commerce afin de centraliser les efforts et les services. Ce groupe, chargé d'évaluer la situation, soumettra un rapport d'ici la fin de l'année.

Guide pratique des foires aux États-Unis

Les États-Unis, notre premier partenaire commercial, absorbent environ 77 % de nos exportations.

L'une des façons les plus efficaces de percer sur cet énorme marché ou d'y élargir vos exportations consiste à faire connaître vos produits et vos services à des foires commerciales.

Le MinAffex prévoit participer à quelque 300 foires clés, touchant un large éventail de produits, qui auront lieu aux États-Unis en 1989-1990.

Voici la seconde partie d'une liste d'événements prévus aux États-Unis comprenant également plusieurs répertoires d'activités reliées au commerce, des livres et des études.

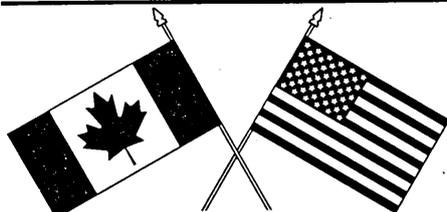
Pour plus de renseignements sur la promotion des foires aux États-Unis, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de la promotion du commerce et de l'investissement avec les États-Unis (UTE), ou avec la Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTW), au (613) 993-7343.

Défense et technologie de pointe (suite)

- DPSA (Defence Personnel Support Centre) -- Dayton (Ohio), juin 1989 -- Cours pour le personnel de commande.
- Trade Mission -- Kelly Air Force Base (Oklahoma), juin 1989 -- Des firmes canadiennes visitent la base Kelly.
- AFCEA (Armed Forces Communication and Electronics Association Show) -- Washington (D.C.), juin 1989 -- Systèmes et sous-systèmes de communication de défense.
- Milcom '89 -- Los Angeles (Californie), juillet 1989 -- Technologies et systèmes de communication militaires -- Kiosque d'information.
- Canada Day -- Ft. Monmouth (New Jersey), juillet 1989 -- Réunion d'ingénieurs, de scientifiques et du personnel.
- Command Briefings -- Philadelphie (Pennsylvanie), juillet 1989 -- Cours pour les agences d'achat d'équipements de défense du département de la région de Philadelphie.
- ESD (Electronic Systems Division) -- Boston (Massachusetts), juillet 1989 -- Groupes de travail avec des membres américains pour former de nouveaux partenaires.
- National Institute of Government Procurement Trade Show -- Seattle (Washington), juillet 1989 -- Achats de l'État.
- Marine Corps Show -- Washington (D.C.), août 1989 -- Achats pour la marine.
- (US) Navy Aviation Supply Office Mission -- Canada, août 1989 -- Visites de fournisseurs canadiens.
- International Security Conference -- New York (New York), août 1989 -- Équipements et services de sécurité.
- ASIS '89 (American Society for Industries Sec.) -- Nashville (Tennessee), septembre 1989 -- Systèmes et services de sécurité.
- ARDEC (Artillery Research Development and Engineering Centre) -- Ottawa, septembre 1989 -- Mise en commun de projets de défense.
- Mission commerciale -- Wichita (Kansas), septembre 1989 -- Rencontres entre firmes américaines et canadiennes.
- DISC (Defence Industrial Supply Centre) -- Toronto et Montréal, septembre 1989 -- Articles de quincaillerie, équipements industriels.
- SPCC (Navy Ships Parts Control Centre) -- Vancouver (C.-B.), Montréal (Québec) et Toronto (Ont.), septembre 1989 -- Point de

vente d'équipements pour la marine.

- Mission de défense aux provinces de l'Atlantique -- Boston (Massachusetts), septembre 1989 -- Rencontres entre entrepreneurs des É.-U. et sous-traitants canadiens.
- SAE (Society of Automotive Engineers) -- Anaheim (Californie), octobre 1989 -- Conférence sur le matériel aérospatial.
- AOC '89 (Association of Old Crows) -- Washington, (D.C.), octobre 1989 -- Équipements électroniques et de mesure.
- COMDEF '89 -- Washington (D.C.), octobre 1989 -- Applications du matériel de défense.
- SubConIII (Sub-contractor Conference) -- Toronto, octobre 1989 -- Rencontres entre entrepreneurs des É.-U. et sous-traitants canadiens.
- Acheteurs des É.-U. au DCSC (Defence Construction Supply Centre) -- Toronto (Ont.) et Montréal (Québec), octobre 1989 -- Équipements de construction.
- Prime Mission -- Canada, octobre 1989.
- Offutt SAC (Strategic Air Command) -- Minneapolis (Minnesota), octobre 1989 -- Stratégies d'achats pour le marché de la défense.
- Hill Air Force Base -- San Francisco (Califor-



- nie), octobre 1989 -- Rencontres entrepreneurs principaux-sous-traitants canadiens.
- Federal Computer Conference -- Washington (D.C.), octobre 1989 -- Équipements informatiques.
- Medtech '89 -- London (Ont.), novembre 1989 -- Équipements médicaux.
- ITSC '89 (Interservice Training Systems Conference) -- Dallas ou Fort Worth (Texas), novembre 1989 -- Conférence sur les systèmes de formation.
- DeITech -- Dallas (Texas), novembre 1989 -- Électronique et défense.
- USAF ICR & D (Independent Contractor Research and Development) -- Toronto et Montréal, novembre 1989 -- Rencontres avec firmes canadiennes d'électronique.
- Vendor/Sub Show -- Philadelphie (Pennsylvanie), novembre 1989 -- 60 fournisseurs canadiens y participeront.
- AVSCOM (Army Aviation Systems Command) -- St. Louis (Missouri), novembre 1989 -- Visites de firmes canadiennes.
- DGSC (Defence General Supply Centre) -- Canada, décembre 1989 -- Matériel dentaire et chirurgical.
- Prime Mission -- Philadelphie (Pennsylvanie), janvier 1990 -- Entrepreneurs principaux.
- ROA '89 (Reserve Officers Association) -- Washington (D.C.), janvier 1990.
- Mission commerciale -- Dayton (Ohio), février 1990 -- Rencontres entre firmes canadiennes d'aérospatiale et entrepreneurs des É.-U.
- Mission commerciale -- Dallas (Texas), février 1990 -- Rencontres entre firmes canadiennes

et entrepreneurs des É.-U. pour contrats de sous-traitance.

- AVSCOM (Army Aviation Systems Command) -- St. Louis (Missouri), février 1990 -- Visites de firmes canadiennes.
- Mission de défense de l'Ouest du Canada -- Boston (Massachusetts), février 1990 -- Rencontres entre nouveaux sous-traitants canadiens et entrepreneurs des É.-U.
- AFCEA (Armed Forces Communications and Electronics Association) West -- Anaheim (Californie), février 1990 -- Foire d'équipements électroniques de défense.
- AIAA '89 (American Institute of Astronautics and Aeronautics) -- Los Angeles (Californie), février 1990 -- Équipements et systèmes d'aérospatiale et d'aviation.
- ComNet Show -- Washington (D.C.), février 1990 -- Ordinateurs et logiciels.
- FCC (Federal Computer Conference) West '90 -- Anaheim (Californie), février 1990 -- Matériel informatique et logiciels pour les usagers du gouvernement.
- SAMPE (Society for Advanced Materials and Process engineering) Show -- San Francisco (Californie), mars 1990 -- Applications aérospatiales.
- Sea-Air-Space (Navy League Show) -- Washington (D.C.), mars 1990 -- Achats d'armements.
- FOSE '90 (Federal Office Systems Expo) -- Washington (D.C.), mars 1990 -- Matériel informatique et logiciels pour les usagers du gouvernement.
- NAECON '90 (National Aerospace Engineering Conference) -- Dayton (Ohio), mai 1990 -- Équipements d'aérospatiale et d'aviation.

Énergie, produits chimiques, pétrochimiques

- Offshore Technology Conference -- Houston (Texas), 1-4 mai 1989 -- Technologies extractives, services et équipements.
- PLAST-EX '89 (Plastics Exhibition) -- Toronto, 8-11 mai 1989 -- Acheteurs de machinerie et de moules de plastique.
- American Society for Microbiology Annual Meeting and Trade Show -- Nouvelle-Orléans (Louisiane), 14-18 mai 1989 -- Technologies et équipements de microbiologie et de biotechnologie.
- Lighting World -- New York (New York), 10-12 mai 1989 -- Équipements d'éclairage.
- Midwest Electronics Expo -- Minneapolis (Minnesota), 16-18 mai 1989 -- Systèmes électroniques et informatiques.
- Intercan '89 -- Edmonton (Alberta), 6-8 juin 1989 -- Acheteurs d'équipements pour champs pétroliers.
- Polymer Mission -- Cleveland (Ohio), 19-21 juin 1989 -- Machinerie et moules de plastique.
- Society of Petroleum Engineers Annual Meeting -- San Antonio (Texas), 1-4 octobre 1989 -- Équipements et services d'exploitation pétrolière.
- IBEX (BABE) Show -- San Mateo (Californie), octobre 1989 -- Équipements pour l'industrie de la biotechnologie.
- Society of Exploration Geophysicists -- Dallas (Texas), 1-4 novembre 1989 -- Équipements et services de géophysique.
- Chem Show -- New York (New York), 4-7 décembre 1989 -- Équipements pour l'industrie chimique.

(La suite au prochain numéro.)

Le visa n'est plus requis en France

Les autorités françaises viennent de lever l'obligation du visa pour les ressortissants canadiens se rendant en France pour un séjour inférieur à trois mois.

Cette décision, entrée en vigueur le 4 avril, annule l'obligation du visa instaurée par le gouvernement français le 14 septembre 1986, et imposée à presque tous les pays à titre de mesure temporaire de sécurité.

En annonçant cette décision du gouvernement français, le Secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, a fait la déclaration suivante : « Depuis l'imposition, en 1986, du visa français, nous avons fait de nombreuses démarches auprès des autorités françaises leur signalant les inconvénients que le visa occasionnait aux Canadiens et demandant qu'une exception soit faite pour les voyageurs canadiens. L'annonce faite aujourd'hui par le gouvernement français constitue un heureux retour à la situation qui prévalait avant le 14 septembre 1986. »

N^{os} à retenir

Voici les nouveaux numéros de télex pour l'ambassade du Canada à Bombay : 112334 et 112335.

De plus, le haut-commissariat du Canada à Islâmâbâd aura dorénavant un nouveau numéro de télécopieur : 00-92-51-823466.

Ces changements sont déjà en vigueur.

Suivez le guide aux pays de l'ANASE



BRUNEI
INDONÉSIE
MALAISIE
PHILIPPINES
SINGAPOUR
THAÏLANDE

**GUIDE DE L'EXPORTATEUR
À L'ANASE**
1989

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) vient de publier un nouveau guide pratique à l'intention des exportateurs canadiens.

La deuxième édition du *Guide de l'exportateur à l'ANASE* (Association des nations de l'Asie du Sud-Est) est maintenant disponible.

Cet ouvrage de référence, débordant de renseignements fort précieux sur les possibilités dans cette région, a pour but de faire valoir le marché de l'ANASE auprès des exportateurs canadiens.

L'ANASE, qui regroupe des pays tels que le Brunei, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande, offre aux Canadiens une foule de débouchés pour l'exportation de biens et de services.

Au cours des trois dernières années, les exportations canadiennes aux pays membres de l'ANASE ont presque doublé, atteignant 1,156 milliards de dollars. Par ailleurs, les possibilités de ce marché sont loin d'être épuisées.

L'édition de 1989 du *Guide* (publié en versions française et anglaise) contient des renseignements qui étaient en vigueur à la fin de 1988 sur les relations commerciales et générales entre le

Canada et les pays de l'ANASE. Le Guide donne également un aperçu de la situation politique et économique de chaque pays, une brève description des secteurs qui promettent le plus de débouchés pour les produits et les services canadiens, et de l'information sur les programmes fédéraux destinés aux exportateurs canadiens voulant se tailler une place sur les marchés de l'ANASE.

Pour obtenir un exemplaire gratuit du Guide, communiquer avec le Centre du commerce international le plus près, ou téléphoner sans frais au centre Info-Export du MinAffex au : 1-800-267-8376 (résidents d'Ottawa : 993-6435).

Réunion à Victoria pour promouvoir le tourisme

(Suite de la première page.)

L'aide de représentants de cette industrie, nous sommes en train d'organiser des voyages spécialisés, tous frais compris. Par exemple, nous essayons de convaincre les touristes japonais de poursuivre leurs voyages au-delà des montagnes Rocheuses, en prenant la Route de la Feuille d'Érable jusqu'en Ontario et au Québec. En outre, le circuit baptisé « Anne des pignons verts », à l'Île-du-Prince-Édouard et dans les provinces atlantiques, offre des possibilités encore inexploitées; sans oublier, bien entendu, le marché des Lunes de miel. Chacun de ces domaines exige un effort de commercialisation particulier.

On s'attend à ce que le ministre d'État (Petites entreprises et Tourisme), M. Tom Hockin, et le ministre du Tourisme de Colombie-Britannique, M. Bill Reid, assistent à une partie des réunions.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés touristiques, communiquer avec M. Louis Poisson (UTW), au (613) 998-8823.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom
Société ou organisme
Rue
Ville, province (territoire)
Code postal

Français Anglais

Renvoyer dûment rempli à : *CanadExport* (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

Notre frai offre des appâts au Japon

(Suite de la première page.)

près comment les Japonais traitent et transforment le frai de hareng canadien. En outre, ils ont pu comparer les normes de qualité canadiennes avec celles d'autres pays.

Comment le Canada se débrouille-t-il face à la concurrence? Pas mal en général, surtout pour les prix et les quantités. Cependant, si nous voulons augmenter notre part du marché japonais, nos préparateurs doivent continuer d'insister sur l'amélioration des normes de qualité.

Au cours de la journée passée avec l'A.I.J.P.M., on s'est longuement penché sur les normes de qualité du frai de hareng, la demande actuelle du Japon, et le développement du marché. On a discuté ces questions librement et ouvertement, témoignant de l'importance que les Japonais attachent à notre frai de l'Atlantique et du besoin d'offrir un approvisionnement stable et durable.

Même si les rencontres avec les préparateurs et les importateurs japonais n'ont pas dégagé une conclusion décisive sur la façon d'améliorer les normes de qualité, elles ont néanmoins permis de formuler un message très clair : les producteurs canadiens doivent travailler à l'amélioration de leur produit s'ils veulent s'assurer une part du marché et s'ils veulent conserver leur mainmise sur le marché japonais du frai assaisonné.

Parmi les sujets d'inquiétude exprimés par les importateurs japonais, on notera : la fraîcheur du produit, le travail à la pièce, les techniques d'emballage et les méthodes de transport. En outre, les participants ont reconnu la nécessité d'améliorer la manutention, le triage et la transformation. Enfin, s'ils admettent que certains changements sont possibles à un coût minime, d'autres modifications devront être étudiées à la lumière du rapport coût-bénéfice éventuel.

La mission consacrée au frai de hareng (un « succès remarquable » selon tous les participants) était la première étape d'un vaste programme de développement des pêches spécialisées dans le frai de l'Atlantique.

Des ateliers ont eu lieu à Moncton (N.-B.) et à Yarmouth (N.-É.) afin de communiquer les résultats de la mission à un grand nombre de préparateurs. La présentation d'une bande vidéo, produite pendant la mission sur les normes de production et de qualité du frai de hareng vues sous divers angles et sur les aspects de la vente au détail de plusieurs produits tirés de cette denrée, constituait le clou de ces séances.

Pour obtenir un exemplaire du rapport complet sur la Mission, communiquer, au MinAffex, avec M. David Shortall, Direction des pêches et des produits de la pêche (TAF), tél. : (613) 995-1713.

INFO-EXPORT (tél. sans frais) : 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa : 993-6435) Télécopieur : 996-9288 / 9510 / 9103

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef (i) : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteurs : Don Wight, tél. : (613) 992-6252; Sylvie Robitaille, tél. : (613) 996-2225.

Assistant de publication : Mark A. Leahy, tél. : (613) 996-8665.

Tirage : 40 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

Canadexport



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 N°9

LE 15 MAI 1989

GATT : le commerce se négocie «à la ronde»

Les discussions avaient duré toute la nuit pour relancer les négociations commerciales multilatérales (N.C.M.) de la Ronde de l'Uruguay. En effet, la Ronde est maintenant prête à procéder rapidement à l'étape intensive de 20 mois qui doit mener à la conclusion d'une entente. (A Montréal, en décembre dernier, le processus d'examen à mi-parcours de la Ronde de l'Uruguay était dans l'impasse; cause principale : les désaccords au sujet de la réforme agricole. Pour en sortir, le Comité des négociations multilatérales avait organisé une séance de négocia-

tions spéciale, ce qui a eu lieu le 8 avril à Genève.) La scène y était très tendue lorsque, à peine passé midi, M. Arthur Dunkel, directeur général de la Commission de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), a déposé les documents de négociations provisoires sur les quatre questions en suspens, dont l'agriculture. Ces quatre documents formulaient des objectifs, des paramètres et des échéanciers conçus pour le reste des négociations de la Ronde de l'Uruguay d'ici la fin de 1990. Ils indiquaient aussi les divergences d'opinions et d'intérêts qui in-

fluent sur des transactions de plusieurs milliards de dollars et, qui plus est, sur les projets visant la performance économique future d'un grand nombre d'industries, de pays et de régions. En présentant ces documents aux délégués des principales puissances commerciales, M. Dunkel espérait qu'ils les accepteraient comme documents de référence pour achever l'examen à mi-parcours entrepris à Montréal en décembre, et que ces textes serviraient de cadre à la poursuite des travaux de la ronde de l'Uruguay. Quelques heures à peine après la présentation par M. Dunkel des documents « à prendre ou à laisser », le verdict est tombé. À 19 heures, quelques heures avant l'expiration du délai, le Comité des négociations commerciales et les représentants de plus de 100 pays ont ratifié les quatre nouveaux documents avec les 11 autres provisoirement approuvés à la Réunion ministérielle de Montréal, quatre mois auparavant.

LE JAPON SAVOURE DU CANADIEN



A la canadienne -- Le ministre de l'Agriculture du Japon, M. Tsutomu Hata, déguste du boeuf canadien à FOODEX 89, sous les regards de MM. Don Daintry (à g. du chef) et Ray Fielding (derrière), tous deux de la Canada West Trading Corporation, de Calgary (Alb.). (Lire l'article page 5.)

Nouveaux défis, nouveaux centres

« Créer une culture commerciale axée sur l'étranger dans laquelle les connaissances et les compétences des Canadiens reflètent l'importance qu'occupe le commerce international dans notre économie, voilà l'un des plus grands défis auquel les Canadiens doivent faire face. » Telle était la teneur d'une allocution prononcée par le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, lorsqu'il a inauguré, le 5 mai à Ottawa, le Centre sur la politique commerciale et le droit des échanges commerciaux. La coparticipation des Universités Carleton et

d'Ottawa reflète la volonté du gouvernement d'élargir son Programme des centres d'études en administration internationale des affaires. Le Centre sera axé sur les politiques commerciales et le droit des échanges commerciaux plutôt que sur la commercialisation internationale et sujets semblables, qui constituent l'essentiel des études prévues par le programme. Il sera consacré à la recherche et à l'enseignement de notre politique commerciale; il offrira une tribune pour lancer et échanger des idées; et aidera à faire connaître aux Canadiens les questions commerciales. À la conférence d'inauguration du Centre, M. Crosbie a souligné que le nouvel institut « aura certainement un rôle clé à jouer alors que nous relevons les défis d'une économie planétaire. » M. Crosbie a exposé la stratégie tripartite du gouvernement à l'égard du commerce extérieur. La première étape, a-t-il déclaré, consiste à tenir compte des nouvelles perspectives créées par l'avènement d'un marché européen unique en 1992. Tout en confirmant que l'intégration européenne « influera sérieusement sur les politi-

ques », le directeur général, M. Dunkel, a déclaré que les accords de Genève étaient « les négociations commerciales les plus amples et les plus approfondies qu'on ait jamais entreprises ». A la suite des négociations d'avril, deux grandes réformes devront être appliquées immédiatement, soit bien avant la clôture officielle de la Ronde de l'Uruguay; il s'agit du système des groupes conçus pour résoudre les différends commerciaux, et du système de surveillance multilatéral établi pour examiner les politiques commerciales des divers pays. (Les règlements commerciaux du Canada seront examinés dans cette optique vers la fin de l'année ou début 1990.) (Voir page 6 : Négociations.)

Recommandations !

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a annoncé la semaine dernière que le gouvernement invite les producteurs, les exportateurs et tout autre Canadien à lui soumettre des présentations écrites esquissant leurs intérêts dans les négociations sur l'accès aux marchés, menées dans le contexte de la Ronde de l'Uruguay. Les négociations ont été lancées en septembre (Voir page 3 : Des négociations.)

DANS CE NUMÉRO :

• Voici des appels d'offres internationaux qui présentent de bons débouchés sur les marchés mondiaux.....	2
• Voici un cours sur la documentation à l'exportation.....	3
• Expositions commerciales et missions à foison aux États-Unis.....	4
• La peau et le cuir canadiens fort à la mode chez les Américains.....	5

Marchés mondiaux

(Voir page 6 : Il faut.)

Débouchés à foison offerts à l'exportation

ANGOLA -- Le ministère de l'Aviation civile de l'Angola administre 16 aéroports; tous ont besoin d'être remis en état et leurs systèmes doivent être modernisés. Exigences : 1) centre de formation du personnel, équipements et instructeurs; 2) équipements radio HF et VHF pour les aéroports; 3) aides à la navigation; 4) téléimprimante de commutation de messages AFTN (réseau du service fixe des télécommunications aéronautiques) pour FIR (région d'information de vol); 5) particulièrement urgent : système de haut-parleurs pour le principal aéroport international. Les restrictions imposées à l'Angola, quant au change étranger, par les charges élevées de la guerre civile, exigent qu'on s'entende sur des conditions financières favorables avant toute décision pour l'achat d'équipements ou de services. Communiquer avec le ministère de l'Aviation civile de l'Angola, Enana-Empresa Nacional De Exploracao De Aeroportos E Navegaca Area, C.P. 841, Luanda, Angola; ou avec l'ambassade du Canada à Harare, Zimbabwe. Tél. : (code de destination 907) 24465. Indicatif : (24465 CANADA ZW). Tél. : (011-263-4) 733881.

GRÈCE -- La Hellenic Public Power Corporation a lancé un appel d'offres, clôturant le 6 juin, visant un équipement de mesure portatif monophasé de 60 PCS, comprenant un compteur ordinaire et la charge fantôme (en combinaison ou séparément). Prix à coter en drachmes. Les offres sont valables pendant 90 jours. Notre mission peut envoyer le dossier complet de l'appel d'offres par service de messagerie, contre versement d'environ 55-60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Tél. : (code de destination 601) 215584 (215584 DOM GR). Télécopieur : (011-30-1) 724-7123.

HONGRIE -- Au nom de la Balaton Highland Forestry and Processing Co., la société Technoimpex a lancé un appel d'offres, clôturant le 11 juillet, en vue d'acquérir une chaîne de fabrication complète de parquets finis à trois couches mesurant 184 x 2000 x 15 mm. La chaîne d'assemblage doit pouvoir fournir 550 000 m² par an avec deux équipes successives. Le dossier de l'appel d'offres de ce projet financé par la Banque mondiale peut être envoyé contre paiement de 100 \$ US (non remboursable) à la société Technoimpex (n° de compte 202-10366), par l'entremise de la Hungarian Credit Bank Ltd., Budapest. Communiquer avec M. Gyorgy Gonda, Sales Manager, Technoimpex, H-1390, P.O. Box 183, Budapest. Tél. : (11-36-1)-184-055. Tél. : (60)-22-4171. Télécopieur : (011-36-1)-186-418.

HONGRIE -- La Hungarian Rubber Works (Taurus) a lancé un appel d'offres, clôturant le 4 juillet. Ce projet financé par la Banque mondiale (offre n° 0-355-46-9-9012) porte sur l'achat d'une chaîne de mélange international de caoutchouc. Spécifications : capacité moyenne de mélange, 3,2 tonne/heure.; capacité maximale de mélange, 4,2 tonne/heure.; injecteur de plastifiant; équipement de pesée et d'alimentation des polymères; matrice à rouleau; et système d'évacuation du noir de charbon. On peut obtenir le dossier de l'appel d'offres contre versement de 150 \$ US (non remboursable y compris service de messagerie DHL) à la société Taurus (n° de compte 201-03181) située à la Hungarian Credit Bank Ltd., Budapest. Caution de soumission : au moins 2 % de la valeur de l'offre. Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer

avec Mme Ferecne Mike, Taurus, Hungarian Rubber Works, H-1440, P.O. Box 25, Budapest. Tél. : (011-36-1)-187-376. Télécopieur : (011-361)-188-754. Tél. : (61)-22-5312/13.

NIGERIA -- La Farmers Supply Company (Kaduna State) Limited (Fascom) a lancé un appel d'offres, clôturant le 8 juin (aux termes du prêt 2436 UNI de la BIRD, IFB n° FASC-5), visant 6 lots comprenant divers équipements agricoles (caution de soumission exigée pour chaque lot) : 1) 300 générateurs d'électricité de 1,5 KVA, alimentés au pétrole; et 200 autres générateurs de 2,5 KVA alimentés au pétrole; caution de soumission : 24 000 \$ US. 2) 3 000 ensembles de pompe de 50 mm de diamètre, et 2 000 ensembles de pompes de 80 mm de diamètre; caution de soumission : 100 000 \$. 3) 6 000 buttoirs à traction animale; caution de soumission : 14 000 \$ US. 4) 1 tracteur de 30-35 t avec remorque; et 6 camions de 8 à 10 t; caution de soumission : 14 000 \$ US. 5) 250 moulins à céréales (à masses de broyage); et 250 moulins à céréales (à plaques de broyage); caution de soumission : 25 000 \$ US. 6) 30 motocyclettes; caution de soumission : 1 800 \$ US. L'appel d'offres fait état de 8 autres lots portant sur des produits agro-chimiques. On peut obtenir d'autres renseignements et acheter les dossiers au coût de 200 \$ US (non remboursable) en écrivant à M. Abduliahi Ahmed, Managing Director, Farmers Supply Company (Kaduna State) Ltd., 13B Kabir Road, Malali, P.O. Box 9237, Kaduna, Nigeria. Tél. : 215261. Tél. : 20711 Box 096. Ou écrire au : Managing Director, Fascom, ADP Liaison Agency, Agroman, 34 New Cavendish St., London W1.

NIGERIA -- Une organisation nigériane a émis un avis d'achat, en vue d'acquérir des biens et des services destinés à un programme d'enseignement technique financé par la Banque mondiale. Ce projet vise quatre collèges polytechniques fédéraux et un collège technique fédéral. Biens et services demandés : 1) équipements de formation; 2) pièces de rechange; 3) livres et périodiques pour bibliothèques; 4) matériel pédagogique; et 5) produits de consommation. Pour plus de détails, communiquer avec : Chef, Coopération technique, Direction des équipements et de la sous-traitance, Organisation internationale du travail, 4, route Des Morillons CH-1211, Genève 22, Suisse. Tél. : 2271 BIT CH. Télécopieur : 989489. (Renseignements reçus le 26.IV.1989.)

SÉNÉGAL -- Le ministère de l'Hydraulique a lancé un avis de présélection internationale pour la réalisation et l'équipement de forages dans le cadre du programme CEA0 II-volet Tambacounda-Kolda. Date de clôture : 26 juin. Le financement sera assuré par la Banque islamique de développement. Le dossier de l'appel d'offres peut être obtenu auprès de la Direction de l'hydraulique rurale, route des Pères maristes, B.P. 2041, Hann-Dakar, Sénégal. Pour tout renseignement, communiquer avec l'ambassade du Canada à Dakar. Tél. : 52632 (DOMCAN SG).

SÉNÉGAL -- Le directeur général de la Régie des chemins de fer du Sénégal lance un appel d'offres pour la fourniture d'une grue à usage ferroviaire dans l'une des versions suivantes : 1) une grue rail route de 90/100 t; 2) une grue de relevage ferroviaire de 90/100 t. Date de clôture : 21 juin. Le financement sera assuré par la Banque africaine de développement (BAD). Le dossier de l'appel d'offres peut être obtenu auprès de

la Régie des chemins de fer du Sénégal, B.P. A/175-Thies-Sénégal ou à la Direction de l'Of-fermat, au 38, rue de la Bruyère, 75009, Paris, France. Pour tout renseignement, communiquer avec l'ambassade du Canada à Dakar.

SUÈDE -- L'Administration de l'aviation civile suédoise a lancé un appel d'offres, clôturant le 3 juillet, visant 6 systèmes de guidage visuel d'arrivée destinés à l'Arlanda Domestic 2. L'installation est prévue pour le printemps de 1990; la mise en service devrait commencer, au plus tard, le 1^{er} octobre 1990. Communiquer avec : Swedish Civil Aviation Administration, Purchase Section, S-601 79 Norrköping, Stockholm, Suède. Indiquer la référence suivante : n° EI 301/89-2030IK.

ZIMBABWE -- Dans le cadre d'un projet de restauration et d'expansion de 12 ans, la société Hunyani Paper and Packaging de Norton, au Zimbabwe, a annoncé un programme d'achats de nouvelles machines (valeur : plus de 108 millions de dollars) afin d'améliorer le rendement de son usine de Norton. Hunyani recherche une nouvelle usine de pâte à papier NSSC (production quotidienne : 210 tonnes par jour) et une machine de fabrication intermédiaire de carton ondulé pour doublure (rendement quotidien : 300 tonnes) en vue de commencer la production vers 1992-1993. Communiquer avec M. W. Chinnyadza, Projects Manager, Hunyani Pulp and Packaging, P.O. Box 4351, Harare, Zimbabwe.

ZIMBABWE -- Les entrepreneurs admissibles sont invités à présenter des demandes de pré-qualification en vue de la construction de routes rurales. Les routes devront présenter une surface bitumineuse de 7 m de large (traitement sur double surface) appuyée sur une couche de même largeur. Trois routes sont prévues : 1) la route Shurugwi-Mandamabwe, 59 km : construction prévue en 1989-1990 (l'année financière commence en juillet 1989). Les travaux de terrassement pour cette route comprennent 470 000 m³ de remblayage et 500 000 m³ d'excavation, dont environ 3 % dans le roc et 90 % dans les matériaux d'une chaussée naturelle qui devront être stabilisés au moyen de ciment. 2) La route Wedza-St Anne, 26 km, et 3) la route St. Anne-Rusape, 46,3 km, peuvent être considérées comme une route unique en deux tronçons discontinus; on peut donc soumissionner pour l'une ou l'autre. La route St. Anne-Rusape comprend une voie d'accès de 3,2 km reliée à Tsanzaguro. La construction est prévue au début de l'année financière 1990-91; les offres seront valables pendant trois mois, et les contrats devraient être adjugés en septembre 1990. Pour chaque route, les travaux de terrassement exigés comprennent : 1) pour la route Wedza-St Anne : 130 000 m³ de déblayage, et 120 000 m³ d'excavation, dont 5 % dans le roc; 2) pour la route St. Anne-Rusape : 300 000 m³ de déblayage et 300 000 m³ d'excavation, dont 10 % dans le roc. Dans les deux cas, les matériaux de la chaussée naturelle devront être stabilisés au ciment. Les renseignements de préqualification doivent être fournis par des entreprises conjointes ou des associations groupant deux ou plusieurs entrepreneurs. Pour obtenir le questionnaire de préqualification (exigé pour obtenir le dossier de l'appel d'offres et à renvoyer avant le 19 juin), s'adresser à : Director of State Roads, Ministry of Transport, P.O. Box 8109, Causeway, Harare, Zimbabwe.

(Voir page 3 : Marchés.)

Canadexport



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 N° 9

LE 15 MAI 1989

Bulletin Europe 1992

La route vers l'Europe de 1992 présente pour les entrepreneurs canadiens des défis et des débouchés de taille.

Lorsque le Marché unique sera devenu réalité pour la Communauté européenne (C.E.), les 12 États membres de la C.E. donneront naissance au plus grand bloc commercial au monde, avec un PIB égal à celui des États-Unis.

Le processus de déréglementation et de libéralisation de 1992 est conçu pour éliminer tous les obstacles physiques, techniques et fiscaux entre les différents secteurs de la C.E. Ceci entraînera, entre autres, les conséquences suivantes :

- baisse des coûts de production grâce aux économies d'échelle;
- diminution des frais de transport grâce à la réduction ou l'élimination des contrôles aux frontières des États membres de la C.E.;
- norme européenne unique pour les produits (plutôt que 12 normes nationales);
- résolution des divergences observées au niveau des lois commerciales nationales; et
- reconnaissance des compétences professionnelles dans toute la Communauté.

Le processus du Marché unique prévoit en outre injecter des sommes massives dans les programmes de recherche et de développement afin d'accroître la concurrence, ce qui permettra aux industries européennes d'augmenter leur taille et leur force tout en devenant de plus en plus compétitives non seulement en Europe mais aussi en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde.

En vue d'aider les sociétés canadiennes à se préparer pour le Marché unique, le gouvernement a élaboré une stratégie globale intitulée **Défi 1992**, afin de :

- mesurer de façon précise les incidences du Marché unique au Canada;
- de mieux sensibiliser les entrepreneurs canadiens aux occasions et aux défis de 1992 pour qu'ils en tirent parti au maximum;
- protéger les intérêts économiques canadiens en organisant des réunions bilatérales et multilatérales;
- créer une stratégie pour la promotion du commerce et des investissements; et
- mettre en place un cadre de coopération pour la recherche conjointe dans la technologie industrielle.

La réaction du gouvernement canadien s'appuiera largement sur un ensemble d'activités de promotion du commerce et de l'investissement, ainsi que sur des initiatives de coopération en science et en technologie destinées à aider le milieu des affaires à exploiter au maximum les nouveaux débouchés. Ces activités et ces initiatives comprennent :

- des initiatives sectorielles de promotion des échanges;
- des entreprises en coparticipation et transferts de technologie;
- la promotion des investissements; et
- des programmes de formation destinés aux nouveaux exportateurs vers la C.E.

Le survol qui suit « Incidences sur le milieu canadien des affaires »,

est tiré du Résumé de l'étude intitulée **1992 Impact de l'unification du marché européen - première partie : Conséquences pour l'Europe**. Ce rapport, publié par le ministère des Affaires extérieures, est le premier d'une série qui a pour but d'examiner les incidences du Marché unique de la C.E. pour les Canadiens.

Considérations stratégiques

Le programme de Marché unique se poursuit malgré les retards occasionnels. Plus de 40 % de la législation a déjà été adoptée. Le milieu canadien des affaires peut donc considérer que l'objectif 1992 sera réalisé.

L'étendue du processus de déréglementation et de réglementation dans la Communauté économique européenne est si importante que la plupart des entreprises canadiennes devront sérieusement réévaluer leur stratégie en Europe. Les incidences du Marché unique ne seront pas limitées aux 12 États membres de la C.E. Les six pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE : Autriche, Finlande, Islande, Norvège, Suède et Suisse) ont déjà pris des mesures pour aligner leur législation sur celle de la C.E.

Accès au marché

Les règles régissant l'accès que les exportateurs et les entreprises étrangères auront au Marché unique ne sont pas encore claires. Cependant, il est significatif que, dans la plupart des secteurs, les entreprises établies dans la C.E. ayant répondu à l'enquête(*) estiment que les principales incidences du programme de 1992 seront d'intensifier la concurrence non communautaire, plutôt que de dresser des barrières plus hautes dans la C.E. Les exceptions étaient l'automobile, l'acier et les télécommunications.

Il est également important de reconnaître que les négociations commerciales multilatérales (N.C.M.) d'Uruguay auront un effet marqué sur l'évolution du Marché unique. Le GATT représente une contrainte sur la forme du marché interne de la C.E. en imposant le respect d'obligations internationales déjà fixées dans l'Accord général. La Ronde de l'Uruguay offre une possibilité additionnelle pour les pays tiers d'influencer la forme du programme de 1992 au moyen de négociations bilatérales avec la Communauté dans le cadre des N.C.M. et par le biais de disciplines améliorées dans des secteurs tels que le Code du GATT sur les normes techniques, et dans les négociations sur l'accès au marché concernant les règles d'origine et les marchés publics.

Étant donné qu'on s'attend à ce que les N.C.M. soient terminées avant 1992, les résultats obtenus sur les « nouveaux thèmes » que sont les services, la propriété intellectuelle et les mesures d'investissement reliées au commerce affecteront probablement également la forme finale des ententes avec la Communauté.

Décisions en matière d'acquisitions

Par suite de la restructuration en cours, les sociétés communautaires clientes devraient être moins nombreuses et plus importantes. Les entreprises canadiennes auront donc affaire à des entreprises de la

C.E. qui seront plus grandes. Cela comprend de petites entreprises ayant acquis une taille moyenne.

Les entreprises de la C.E. prévoient ajuster leur politique d'acquisition en rationalisant les réseaux de fournisseurs et en concentrant les commandes de façon à optimiser leur pouvoir d'achat. Cependant, quelques sociétés sont même prêtes à dépendre de fournisseurs uniques.

L'insistance marquée sur la production juste-à-temps dans la C.E. conduira à de nouvelles relations avec le fournisseur fondées sur la proximité, de bonnes communications et des systèmes d'information compatibles (matériel et logiciels). De la même façon, le perfectionnement accru des techniques de production, avec des solutions faisant appel à des systèmes informatiques intégrés, demande une étroite coopération avec le client, ce qui favorisera une plus grande régionalisation des fournisseurs.

Au moment d'acquiescer la technologie, la préoccupation dominante des entreprises de la C.E. est d'obtenir la meilleure technologie, d'où qu'elle provienne. Les entreprises de la C.E. montrent une forte tendance à se tourner à l'extérieur de l'Europe, et surtout vers l'Amérique du Nord, pour des concédants éventuels de technologie.

Marchés publics

L'accès des exportateurs canadiens aux marchés publics communautaires libéralisés sera régi par les règles actuelles du GATT et par tous les nouveaux accords négociés au cours de la Ronde de l'Uruguay.

Cependant, pour les entreprises canadiennes produisant dans la C.E. où les offres d'approvisionnement sont équivalentes, la préférence communautaire pourrait être invoquée pour exclure les offres qui présentent moins de 50 % de contenu communautaire.

Investissements

Les entreprises hors C.E. (AELE, Amérique du Nord ou Japon) mettront l'accent sur les investissements dans des installations de production dans le Marché unique plutôt que sur l'approvisionnement au moyen d'exportations.

A l'origine, les investissements générés par le Marché unique seront orientés vers les pays et les régions offrant la meilleure infrastructure et la main-d'oeuvre la plus qualifiée. Les entreprises de fabrication ont désigné la France, l'Allemagne, l'Italie, le Royaume-Uni et l'Espagne comme leurs sites de production et d'exportation préférés à d'autres marchés de la C.E. La tendance vaut également pour les entreprises dans le secteur des services, sauf le Royaume-Uni et l'Allemagne de l'Ouest qui jouissent d'une préférence marquée.

Commercialisation et distribution

Pour les entreprises de fabrication, les réseaux de distribution pan-européens seront une arme concurrentielle déterminante à mesure que les barrières et les coûts d'expédition transfrontaliers seront abaissés.

On prévoit également une diminution des niveaux de distribution, étant donné que, dans de nombreux cas, le besoin de distributeurs nationaux aura disparu.

De nombreuses entreprises de la C.E. centraliseront leur distribution physique. En particulier, d'importants centres aux Pays-Bas se classent au premier rang dans les projets d'entreprises de la C.E. Les Pays-Bas constituent un choix solide pour des centres de distribution en raison de leur situation centrale, de l'existence de ports et d'aéroports importants, et d'une industrie de camionnage solide.

Barrières techniques

Les entreprises de fabrication de la C.E. interrogées aux fins de ce rapport ont désigné le retrait des barrières techniques au commerce intra-communautaire et la création de normes communautaires communes comme les deux conséquences les plus positives du

programme de 1992. Cependant, seulement un tiers des entreprises prévoient que des progrès à cet égard seront réalisés d'ici 1992, la plupart ne prévoyant pas d'importants résultats avant 1995.

Les fournisseurs étrangers protégés par le principe du traitement national consacré par le GATT profiteront des nouveaux procédés d'approbation de produits qui sont mis en place en vertu du programme du Marché unique.

Pour les fournisseurs hors C.E., une reconnaissance mutuelle sous-entend qu'une société peut rendre son produit conforme aux normes du pays membre qui lui conviennent le mieux, puis acheminer toutes ses exportations vers la C.E. par ce pays. Cela semble être une amélioration par rapport à la situation actuelle où l'exportateur doit obtenir une autorisation de chaque pays membre dans lequel il décide de vendre.

Les fournisseurs extérieurs seront traités comme les entreprises locales pour ce qui est de l'accès aux procédures nationales de certification, mais la C.E. a signalé qu'elle ne reconnaîtra les essais et les certificats émis par des pays tiers que si une reconnaissance mutuelle a été négociée par Bruxelles (et non pas par des pays membres à titre individuel).

Programmes technologiques

En théorie, les entreprises étrangères opérant dans la Communauté seront invitées à participer à tous les programmes communautaires de recherche et de développement dans la mesure où elles ont quelque chose de spécial à offrir et que leurs recherches sont effectuées dans des laboratoires situés dans la C.E.

Services

Les entreprises du secteur des services (particulièrement bancaires et financiers) de même que les entreprises de fabrication ont classé la libéralisation des services financiers et la libre circulation des capitaux comme deux avantages très importants du programme du Marché unique.

La libre circulation du personnel est de première importance pour les services commerciaux, un groupe qui comprend les comptables, les études juridiques et les experts-conseils en génie -- dont le personnel profitera après 1992 de la reconnaissance mutuelle de leurs qualifications professionnelles.

Même si aucune barrière juridique n'est posée aux entreprises de services non européennes qui sont situées dans la C.E., en vertu d'une préférence de facto pour les sociétés européennes il sera sera nettement avantageux de paraître aussi « européen » que possible.

Concurrence accrue de la part d'entreprises européennes

Près de 60 % des entreprises de fabrication de la C.E. interrogées et 45 % des sociétés de services ont jugé que le programme de 1992 aura un effet modéré ou marqué sur le renforcement des entreprises de la C.E. à titre de compétiteurs sur les marchés tiers.

Pour tout renseignement sur l'Europe de 1992, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de la politique commerciale avec la Communauté européenne (REM), au (613) 996-2727. Télécopieur : (613) 996-9103.

Pour plus d'information sur le commerce, l'investissement et la technologie avec les pays membres de la C.E., communiquer, au MinAffex, avec la Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement en Europe de l'Ouest (RWT). Tél. : (613) 995-9401. Télécopieur : (613) 996-9103.

() Une enquête spéciale a été effectuée auprès de 426 sociétés manufacturières et tertiaires oeuvrant au sein de la C.E. L'échantillon industriel de 357 sociétés comprenait 123 sociétés situées dans la C.E., 56 de l'AELE, 164 de l'Amérique du Nord, et 14 du Japon.*

Un cours bien documenté à l'exportation

La paperasse, qui en a besoin ? Bonne question, n'est-ce pas ?

Pour y répondre, l'Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.) organise à Toronto un cours de trois jours sur les principes de la documentation destinée à l'exportation et sur les recouvrements de fonds étrangers.

Le cours aura lieu deux fois : la première, les 29, 30 et 31 mai à l'Hôtel Royal York, rue Front;

et la seconde, les 28, 29 et 30 juin à l'Hôtel Plaza II, rue Bloor est.

On y fera connaître les documents requis dans les transactions commerciales générales, la façon de remplir correctement les documents d'importation, le sens exact des termes commerciaux et les diverses méthodes de paiement applicables aux ventes à l'exportation.

En outre, le cours traitera des règles d'origine établies par l'Accord de libre-échange (ALE) et du nouveau certificat d'origine, c'est-à-dire du principal outil utilisé pour établir si un produit peut bénéficier des dispositions de l'ALE.

Ce cours aura pour animatrice Mme Susan Reyes, de R&A Associates. Conseillère juridique auprès de l'A.M.C., Mme Reyes, qui possède plus de 18 ans d'expérience dans le domaine de l'exportation, a travaillé dans plusieurs grandes maisons de commerce canadiennes et pour des

entreprises d'expédition de fret.

Ce cours s'adresse en particulier aux : responsables du commerce, agents d'exportation et d'expédition, chefs des recouvrements et leur personnel de soutien, stagiaires en gestion des exportations, personnel chargé des expéditions de fret, et aux petits exportateurs.

Bref, si vous voulez éviter des erreurs coûteuses, identifier et résoudre les problèmes, et savoir ce qu'il faut faire pour être payé rapidement, c'est à vous que s'adresse ce cours.

Inscription : 675 \$ pour les membres de l'A.M.C., 775 \$ pour les autres. Pour tout renseignement, communiquer avec l'A.M.C., 1, rue Yonge, bureau 1400, Toronto (Ont.) M5E 1J9. Télécopieur : (416) 363-779. Tél. : (416) 363-7261.

Marchés mondiaux

(Suite de la page 2.)

Tél. : 702421/700991. Télex : 2141 ZW.

ZIMBABWE -- La Buchwa Iron Mining (BIMCO) a lancé un appel d'offres, clôturant le 9 juin, portant sur l'achat et la livraison d'une foreuse de trous de mine profonds, montée sur chenilles, pour creuser des trous de 165 mm de diamètre; et d'une foreuse de trous de mine rotative montée sur chenilles, pour creuser des trous de 250 mm de diamètre. Pour obtenir les devis et connaître les exigences précises, communiquer avec l'acheteur de BIMCO, à : Zisco, Private Bag 2, Redcliffe, Harare, Zimbabwe.

NOTE : A moins d'avis contraire, les sociétés qui demandent de recevoir des documents d'appel d'offres seront facturées pour les frais d'achat et d'envoi de ces documents. A noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien. Les appels d'offres affichant des dates de clôture serrées peuvent toutefois offrir des renseignements utiles (coordonnées, débouchés) dans l'éventualité d'appels d'offres futurs.

Grand intérêt canadien

Des négociations utiles

(Suite de la première page.)

1986 sous les auspices du GATT. Les négociateurs, qui entreprennent maintenant les discussions sur le fond et sur le détail, espèrent avoir terminé leurs travaux avant la fin de 1990.

Selon le Ministre, « Le Canada a un enjeu important dans ces négociations. Maintenant que nous avons conclu l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, les négociations du GATT nous offrent la possibilité d'élargir davantage nos débouchés extérieurs et de renforcer la compétitivité de nos entreprises. Le Canada, à titre de grande nation commerçante, se doit d'exploiter pleinement les gains qui pourraient être réalisés pendant la Ronde de l'Uruguay. »

L'invitation aux producteurs et aux exportateurs canadiens de soumettre des présentations écrites vise à donner au gouvernement la meilleure idée possible des intérêts commerciaux dans les négociations. Ce processus s'ajoutera aux consultations permanentes qui se tiennent avec le secteur privé par l'entremise du Comité consultatif sur le commerce extérieur (C.C.C.E.) et des groupes de consultations sectorielles (G.C.S.C.E.).

Les présentations seront examinées par un comité de représentants des ministères visés : Finances, Industrie, Sciences et Technologie, Pêches et Océans, Énergie, Mines et Ressources, et Agriculture. Envoyer les présentations écrites, avant le 30 juin, au : Bureau des négociations commerciales multilatérales (OMTN), ministère des Affaires extérieures, 125, prom. Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2 (télécopieur : 613-996-9103).

Le N.-B... à Boston

Le consulat général du Canada à Boston (Massachusetts) prend du renfort.

En vertu de l'accord conclu par le Secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, et par la province du Nouveau-Brunswick (N.-B.), un agent commercial du N.-B. sera affecté au consulat général de Boston.

Grâce à cette initiative fédérale-provinciale, le N.-B. pourra mieux exploiter les possibilités créées par l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Le nouvel agent commercial sera chargé de promouvoir, au nom de sa province, les échanges, les investissements et les relations touristiques avec la Nouvelle-Angleterre.

L'accord, annoncé le 8 mai, fait partie d'un projet pilote du MinAffex inauguré en 1986, permettant aux agents des provinces d'être affectés à des missions diplomatiques canadiennes.

Les agents commerciaux des provinces font actuellement partie du personnel de l'ambassade du Canada à Séoul (Corée du Sud) et du consulat général du Canada à Dusseldorf (Allemagne de l'Ouest).

Numéros à retenir

Voici une mise à jour des annuaires téléphoniques des missions canadiennes suivantes :

A Genève, les numéros de téléphone comprennent maintenant 7 chiffres au lieu de 6. Le numéro de la mission permanente du Secrétariat général de l'Accord sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) est maintenant le 733 90 00; son numéro de télécopieur est devenu le 734 79 19.

Au Danemark, les deux premiers chiffres des numéros de téléphone ne sont plus 01, 02, etc, mais 31, 32, etc. À noter également que le numéro du conseiller commercial de l'ambassade à Copenhague est maintenant le 31-62 65 58.

Le numéro de télécopie de l'annexe de la chancellerie à Dakar (section de la coopération) est le (221) 22-24-07.

Le numéro de télécopie de l'ambassade à Rabat est (212) (7) 728-87.

Enfin, pour le haut-commissariat à Islâmâbâd, le numéro de télécopie est 92-51-823466 et non 00-92-51-823466 comme c'était indiqué dans le dernier numéro de *CanadExport*.

La Yougoslavie offre de nombreux attraits

La Yougoslavie est un pays de plus en plus fréquenté par les voyageurs canadiens.

Avec plus d'un millier d'îles et des centaines de plages ensoleillées le long de la Côte Adriatique, il y a de quoi séduire nos vacanciers. D'autre part, une nouvelle législation plus favorable aux sociétés étrangères qui y font des affaires a contribué à augmenter le nombre de gens d'affaires.

En 1988, près de 47 500 Canadiens sont allés en Yougoslavie, soit 10 % de plus qu'en 1987.

Pour faciliter le trafic accru entre le Canada et la Yougoslavie, Air Canada a inauguré un nouveau service entre Toronto et Zagreb : 3 départs en soirée par semaine (escale à Genève) de Toronto à Zagreb, la plus grande ville du pays après Belgrade et capitale commerciale du Nord.

Pour connaître les horaires exacts des vols, communiquer avec votre agent de voyage. Pour plus d'information sur le commerce en Yougoslavie, communiquer, au MinAffex, avec M. Pierre Boucley, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT). Tél. : (613) 996-6359.

Colloque-export

Pleins feux sur l'Europe

Voici l'occasion de mieux se renseigner sur le marché européen, grâce à un colloque.

Intitulé, **EUROPE : STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ**, le colloque aura lieu le 7 juin 1989 à Kitchener, sous le patronage du groupe ontarien de l'Association des exportateurs canadiens (A.E.C.).

Programme de la matinée : étude des défis et des débouchés de l'Europe de 1992 avec des responsables du gouvernement fédéral; discussion des stratégies de pénétration du marché européen avec des représentants du gouvernement de l'Ontario; examen de deux études portant sur des entreprises : la première traitera d'exportations directes vers l'Europe; la seconde, des voies de distribution locales; et exposé sur l'Irlande en tant que partenaire stratégique pour la commercialisation en Europe, présenté par le directeur général de la Chambre de commerce irlandaise.

Une réception suivra et un déjeuner dont l'orateur invité sera le ministre du Commerce extérieur et de la Commercialisation de l'Irlande.

Pour tout renseignement, communiquer avec M. Mike MacDonald au bureau de l'A.E.C. d'Ottawa, au (613) 238-8888; ou avec M. David Goldfield, de Babcock & Wilcox, au (519) 621-2130.

Guide pratique des foires aux États-Unis

Les États-Unis, notre premier partenaire commercial, absorbent environ 77 % de nos exportations.

L'une des façons les plus efficaces de percer sur cet énorme marché ou d'y élargir vos exportations consiste à faire connaître vos produits et vos services à des foires commerciales.

Le MinAffex prévoit participer à quelque 300 foires clés, touchant un large éventail de produits, qui auront lieu aux États-Unis en 1989-1990.

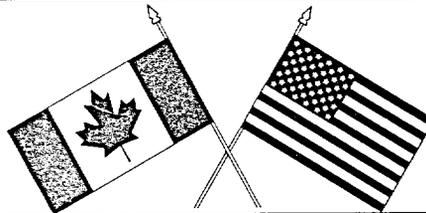
Voici la troisième partie d'une liste d'événements prévus aux États-Unis comprenant également plusieurs répertoires d'activités reliées au commerce, des livres et des études.

Pour plus de renseignements sur la promotion des foires aux États-Unis, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de la promotion du commerce et de l'investissement avec les États-Unis (UTE), ou avec la Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTW), au (613) 993-7343.

Équipement industriel et transports

- Ceramics Exposition -- Indianapolis (Indiana), 24-26 avril 1989 -- Matériaux spécialisés et bruts.
- Spring National Design Show -- Chicago (Illinois), 24-27 avril 1989 -- Pièces d'assemblage, d'avions, d'autos et de matériel roulant et machinerie.
- Pacific Auto Show -- Anaheim (Californie), 4-6 avril 1989 -- Salon de l'auto (pièces).
- Paintcon '89 -- Chicago (Illinois), 2-4 mai 1989 -- Équipements de peinture.
- Waste Expo -- Chicago (Illinois), 3-5 mai 1989 -- Équipements de préservation de l'environnement.
- Florida Transportation Commission Visit -- Canada, mai 1989 -- Transports urbains.
- HAZMET (Hazardous Materials) -- Atlantic City (New Jersey), 13-15 juin 1989 -- Équipements de préservation de l'environnement.
- American Water Works Association Show -- Los Angeles (Californie), 18-22 juin 1989 -- Équipements de traitement des eaux, fournisseurs spécialisés.
- Air and Waste Management Show -- Anaheim (Californie), 27-29 juin 1989 -- Équipements de préservation de l'environnement.
- ASCCA (Automotive Service Counsel) -- Los Angeles (Californie), 28-30 juillet 1989 -- Salon de l'auto.
- Automotive Parts & Accessories Association Show (APAA) -- Chicago (Illinois), 28-30 août 1989 -- Salon de l'auto.
- Solo Show -- Seattle (Washington), août 1989 -- Salon canadien de l'auto.
- Acheteurs des É.-U. à Air-Show Canada -- Abbotsford (Colombie-Britannique), 9-13 août 1989 -- Équipements d'avions.
- Oceans '89 -- Seattle (Washington), 18-21 septembre 1989 -- Équipements océanographiques.
- Fabtech Show -- Chicago (Illinois), 9-12 octobre 1989 -- Machinerie et équipements industriels.
- Fall National Design Engineering Show -- New York (New York), 11-13 octobre 1989 -- Machinerie et équipements d'avions et d'autos.
- Finishing '89 -- Cincinnati (Ohio), 17-19 octobre 1989 -- Équipements de peinture et de finition.

- Urban Transit Mission from Phoenix -- Canada, octobre 1989 -- Transports urbains.
- West Pack '89 -- Anaheim, (Californie), octobre 1989 -- Équipements d'emballage et d'empaquetage.
- International Maritime Expo -- New York (New York), 17-19 novembre 1989 -- Salon nautique.
- Workboat Show -- Nouvelle-Orléans (Louisiane), 30 novembre au 2 décembre 1989 -- Salon nautique.
- Specialty Equipment Manufacturers Association Show (SEMA) -- Las Vegas (Nevada), 29 novembre au 1er décembre 1989 -- Accessoires et matériel d'entretien pour autos.
- Steel Structures Painting Council -- Dallas (Texas), décembre 1989 -- Équipements de peinture.
- Globe '90 -- Vancouver (C.-B.), 19-23 mars 1990 -- Équipements pour la préservation de l'environnement.
- Logistex -- Atlanta (Georgie), mars 1990 -- Manutention de matériaux.
- Mid America Truck Show -- Louisville (Kentucky) 30 mars au 1^{er} avril 1990 -- Équipements de camions.



- International Automotive Aftermarket Show (Big I) -- Chicago (Illinois), 28 février 1991 -- Salon de l'auto (entretien et pièces).
- SAE Show (Society of Automotive Engineers) -- Détroit (Michigan), mars 1990 -- Pièces d'autos.
- AIA (Auto Industries Association) Show -- Toronto (Ontario), 13-15 mai 1990 -- Pièces d'autos.

Industrie de la construction

- Ceramic Tile Expo -- Dallas (Texas), 16-18 avril 1989 -- Tuiles et marbres.
- American Institute of Architects Show -- St. Louis (Missouri), 5-8 mai 1989 -- Matériaux de construction.
- Southern California Home Show -- San Diego (Californie), 10-12 août 1989 -- Matériaux de construction.
- Florida Lumbermen Show -- Orlando (Floride), 14-16 septembre 1989 -- Matériaux de construction.
- Solo Building Show -- Détroit (Michigan), septembre 1989 -- Exposition canadienne de matériaux de construction.
- PHCPX -- Plumbing Heating & Cooling Products Expo -- Las Vegas (Nevada), 13-15 octobre 1989 -- Plomberie, chauffage et tuyauterie.
- Minnesota Society of American Architects -- Minneapolis (Minnesota), 10-12 novembre 1989 -- Matériaux de construction.
- The Building Show -- Houston (Texas), novembre 1989 -- Matériaux de construction.
- Solo Building Show -- Seattle (Washington), novembre 1989 -- Exposition canadienne de matériaux de construction.

- Kitchen & Bath West -- Anaheim (Californie), 1^{er}-3 décembre 1989 -- Matériaux de cuisine et de salle de bain.
- Michigan Lumber & Building Materials Show -- Grand Rapids (Michigan), 24-27 janvier 1990 -- Matériaux de construction.
- The Builders Show -- Atlanta (Georgie) 19-22 janvier 1990 -- Matériaux de construction.
- Northwestern Lumbermen -- Minneapolis (Minnesota), 30-31 janvier 1990 -- Matériaux de construction.
- ASHRAE Show (American Society of Heating, Refrigeration & Air-Conditioning) -- Atlanta (Georgie), 12-14 février 1990 -- Chauffage, réfrigération et climatisation.
- Greater New York ABO/XPO -- New York (New York), 27-28 février 1990 -- Exposition de matériaux d'appartement.
- The Rural Builders Show -- Orlando (Floride), 7-10 mars 1990 -- Matériaux de construction.
- National Association of Remodeling Industry (NARI) -- Atlantic City (New Jersey), 2-4 mars 1990 -- Matériaux de construction.
- New Jersey Builders Show -- Atlantic City (New Jersey), 7-11 mars 1990 -- Matériaux de construction.
- N.W. Lumbermen Association Show -- Minneapolis (Minnesota), 28-30 janvier 1990 -- Produits forestiers.
- Northeast Construction -- Boston (Massachusetts), 13-15 mars 1990 -- Matériaux de construction.

Minéraux et métaux

- Mintec -- Canada, août 1989 -- Colloques sur équipements miniers.
- Iron & Steel Exposition -- Pittsburgh (Pennsylvanie), 18-21 septembre 1989 -- Équipements de production et de transformation des métaux.
- Mining Association of Alaska -- Seattle (Washington), 2-4 novembre 1990 -- Équipements miniers.
- Mining Institute of Illinois -- Chicago (Illinois), 1^{er}-2 octobre 1990 -- Équipements miniers.
- American Society of Mining Engineers -- Reno (Nevada), 26 février au 3 mars 1989 -- Équipements miniers.
- N.W. Mining Show -- Seattle (Washington), 6-9 décembre 1990 -- Équipements miniers.
- National Mining & Exhibition West -- Denver (Colorado), 8-10 février 1990 -- Équipements miniers.
- American Mining Congress -- Las Vegas (Nevada), 18-22 octobre 1992 -- Équipements miniers.

Pêches et produits de la pêche

- N. Y. Seafood Show -- New York (New York), 25-26 octobre 1989 -- Produits de la pêche.
- Seafare Southeast -- Orlando (Floride), 16-17 novembre 1989 -- Produits de la pêche.
- Seafare West -- Long Beach (Californie), février 1990 -- Produits de la pêche.
- Boston Seafood Show -- Boston (Massachusetts), mars 1990 -- Produits de la pêche.

Produits de consommation

- Furniture NEXUS (New Exporters to the U.S.) -- Dallas (Texas), automne 1989 -- Contrats de mobilier.
- Middle Atlantic Health Congress -- Atlantic City (New Jersey), 23-25 mai 1989 -- Produits de santé et équipements.

(La suite au prochain numéro.)

Au Japon, on mange à la canadienne

Tokyo -- FOODEX 89 a démontré une fois de plus que les Japonais adorent notre cuisine.

« Tout ce que nous offrons les intéresse », a déclaré un délégué commercial à Tokyo où a eu lieu, du 7 au 11 mars 1989, la plus grande foire alimentaire de l'Asie.

FOODEX 89 a connu autant de succès que la foire alimentaire canadienne de septembre à Osaka, où 10 sociétés canadiennes ont empoché environ 500 000 \$ de commandes. 34 entreprises canadiennes, dont 13 offraient des produits de la pêche, ont participé à FOODEX 89 (notre participation la plus réussie) contre 18 en 1988.

Le Japon importe, du monde entier, l'équivalent de 40 milliards de dollars en produits alimentaires. Ses importations du Canada ont augmenté de 447 millions de dollars (27 %), passant de 1,7 milliard de dollars en 1987 à 2,1 milliards en 1988.

Nous lui avons expédié de la viande (pour environ 180 millions de dollars), du poisson (583 millions de dollars), des grains (489 millions de dollars), des aliments transformés (122 millions de dollars), des provendes (66 millions de dollars) et des graines oléagineuses (621 millions de dollars). Un exemple : les frites canadiennes accaparent 15 % du marché japonais.

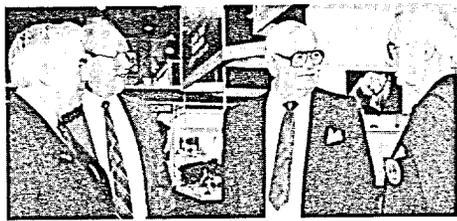
Il y aura, cette année, d'un bout à l'autre du

Japon, au moins 100 promotions spéciales d'aliments canadiens dans les épiceries, les hôtels, les restaurants et les foires commerciales.

« Ils viennent proposer leurs propres idées », a poursuivi notre délégué commercial. « Le Canada jouit d'un grand prestige au Japon, ce qui nous favorise énormément ».

Les inscriptions ont déjà débuté pour les participants à FOODEX 90 et au salon canadien des aliments d'Osaka, de mars 1990.

Pour tout renseignement sur les débouchés à



On parle affaires -- Le ministre de l'Agriculture du Manitoba, M. Glen Findlay (g. à dr.), le sous-ministre du Commerce extérieur du Canada, M. Gerry Shannon, et l'ambassadeur du Canada au Japon, M. Barry Steers, discutent avec M. Earl Shea, représentant Cold Springs Farms de Thamesville (Ont.) lors de FOODEX 89, à Tokyo.

Les Américains veulent notre 'peau'

Toronto -- Nos créateurs de vêtements de cuir ont fortement impressionné un groupe de 75 acheteurs venus de l'est des États-Unis pour assister à l'exposition LEATHERMARK 89, tenue à l'Hôtel Sutton Place de Toronto, les 13 et 14 février dernier.

Exposant des collections pour hommes et femmes, nos 17 fabricants ont inscrit plus de 1,8 million de dollars de commandes pendant ces deux journées. Par ailleurs, les organisateurs s'attendent, au cours des 12 prochains mois, à un chiffre de vente supérieur à 5 millions de dollars.

Selon M. Marvin Zelikovic, de la société Encore Leathers de Montréal : « Les gens se sont de nouveau rendus compte que les Canadiens sont imbattables dans le domaine du cuir. La qualité de notre travail et de nos styles n'a rien à envier au design européen ».

Les représentants de Stone & Thomas, une chaîne de 18 magasins aux États-Unis, ont jugé nos créations très originales, très personnelles et d'un style novateur. Pour Barbara Keating, de Saks Fifth Avenue (New York), LEATHERMARK a offert un « trésor de ressources nouvelles, d'un niveau comparable aux expositions européennes actuelles ».

L'orientation et les objectifs de l'événement, consacré à la vente de vêtements de cuir haut de gamme aux principaux acheteurs d'articles au détail de l'est des États-Unis, ont été conçus par le bureau commercial du gouvernement canadien de Pittsburgh, en Pennsylvanie.

Selon M. Ted Lipman, consul canadien au bureau commercial de Pittsburg, « cette exposition était résolument tournée vers le marché ».

« Vu le grand intérêt, sur notre territoire, à répérer de nouvelles ressources en matière de vêtements de cuir, nous avons communiqué avec divers consulats canadiens de l'est des États-Unis; nous avons alors opté pour ce type d'exposition et nous avons jugé que le moment était venu ».

Nos consulats des États-Unis ont alors recruté de bons acheteurs, et la Direction de l'expansion

du commerce et des investissements aux États-Unis (UTE), au MinAffex, a recruté des sociétés canadiennes désireuses d'exporter.

Leather Today Magazine, la principale revue commerciale américaine consacrée aux vêtements de cuir, publiera bientôt un rapport détaillé, avec photos, sur les créations canadiennes.

L'expansion du marché des vêtements de cuir haut de gamme aux États-Unis fournit à nos entreprises une occasion exceptionnelle de saisir une bonne partie de ce débouché.

Pour tout renseignement sur LEATHERMARK 89 ou sur d'autres expositions consacrées aux vêtements, communiquer, au MinAffex, avec M. Neil Peacock, Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux États-Unis (UTE). Tél. : (613) 993-7486.

Salon de 'délices'

New Delhi -- La India International Trade Fair vous convie, pour une 9e année, à un jardin de délices qui se tiendra du 14 au 29 novembre, à Pragati Maidan (New Delhi).

Arborant le thème « les huiles essentielles, parfums et odeurs, matières premières », cette foire sera consacrée à ces multiples produits, tous axés sur l'industrie des huiles et des parfums.

Sous ce thème, on présentera une gamme d'articles, de produits et de services : plantes oléagineuses et appareils d'extraction des huiles, développement et recherche technologiques, contrôle de la qualité et des normes, produits pharmaceutiques et synthétiques, appareils de transformation et de fabrication, emballage et embouteillage.

L'exposition illustrera non seulement les capacités de l'Inde en matière de production et d'exportation, mais aussi l'importation de machines et de technologies étrangères.

Pour tout renseignement, joindre : The General Manager, Trade Fair Authority of India, Pragati Maidan, New Delhi - 110 001, Inde. Tél. : 031-61311, 031-61022 COMX IN. Câble : COMEXH.

l'exportation au Japon ou sur la participation à FOODEX, communiquer, au MinAffex, avec M. Ezio DiEmanuele, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ), au (613) 995-8606; ou avec M. Don McNicol, Direction des produits agro-alimentaires (TAA), au (613) 996-3671.

Ruée vers l'or... noir

Mexico -- Qui dit pétrole dit aussi Mexique.

Voilà ce que démontrera PETRO EXPO 89, prévue à Mexico du 11 au 14 juillet.

A titre de quatrième producteur de pétrole au monde, le Mexique est maintenant dans la course pour de bon : 21 milliards de dollars US de ventes en 1987 seulement.

Cette année, l'exposition sera surtout consacrée aux produits et aux équipements conçus pour toutes les opérations de l'industrie pétrolière et pétrochimique, y compris le forage, la prospection, la production, le raffinage, la commercialisation et le transport.

La société pétrolière Pemex, qui appartient au gouvernement mexicain, a consacré 900 millions de dollars US en 1988 à l'achat d'équipements d'exploitation étrangers destinés au pétrole et au gaz. Avec un pareil engagement, la visite de PETRO EXPO 89 s'impose.

L'année dernière, l'événement a attiré plus de 2 300 visiteurs, provenant de divers secteurs : industrie, commerce, services et gouvernement.

Pour tout renseignement, joindre, au MinAffex, M. Jon Dundon, Direction de l'expansion du commerce en Amérique latine et dans les Antilles (LSTF), tél. : (613) 996-6921.

Foire de débouchés

Vancouver -- En quête de capital d'entreprise ? A l'affût de nouveaux débouchés ?

On trouvera tout sur place à la International Business and Investment Exposition.

Considérée comme le plus grand événement consacré aux débouchés commerciaux en Amérique du Nord, l'Exposition est une vaste tribune où les entreprises peuvent se faire connaître et lancer leurs produits et leurs services.

Prévu du 14 au 16 novembre, à Vancouver, l'événement rassemblera des exposants du Canada, des États-Unis, du Mexique, du Bassin du Pacifique et de l'Europe.

A l'ordre du jour : la découverte et l'examen de nouvelles idées et de nouveaux débouchés en matière d'échanges. En outre, les participants auront l'occasion de rencontrer d'autres partenaires éventuels et de discuter les nouvelles perspectives commerciales ouvertes par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Parrainée à la fois par les provinces et le gouvernement fédéral, cette exposition sera précédée, le 13 novembre, par la Conférence internationale sur les investissements, présidée par M. Howard Ruff, rédacteur en chef du *Ruff Times*.

Les discussions porteront sur les politiques de libre-échange, les derniers développements économiques dans le nord-ouest du Pacifique et le long du Bassin du Pacifique, et sur les investissements dans les principaux pays du monde entier.

Pour tout détail concernant l'Exposition, joindre : Pacific Forums Inc., P.O. Box 39, Suite 280, 815 West Hastings St., Vancouver, B.C. V6V 1B4. Tél. : (604) 669-3818. Télécop : (604) 682-0019.

Négociations commerciales : grand pas à Genève

(Suite de la première page.)

Voici les points essentiels de l'accord intervenu lors de la Réunion d'avril de Genève :

Agriculture : Accord sur un objectif à long terme visant « la réduction massive et progressive des mesures de soutien et de protection », afin d'établir un système d'échanges agricoles équitable et axé sur le marché. A cet égard, les règles renforcées du GATT s'appliqueront à tous les pays. Si les réductions sont acceptées, elles débuteront dès 1991. Les pays ont convenu de s'abstenir, entre-temps, de prendre des mesures qui pourraient aggraver la conjoncture commerciale actuelle, et de reporter à 1990 certaines réductions qui restent encore à déterminer.

Textiles : Accord sur l'amorce de négociations de fond visant à soumettre le commerce des textiles et des vêtements à un régime élargi du GATT, après l'expiration, en 1991, de l'Arrangement multifibres.

Propriété intellectuelle : Accord visant à négocier des normes, des règles et des procédures de règlement des différends, sans préjuger le résultat des négociations concernant le rôle de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle. **Sauvegardes :** Accord visant à imposer un régime de contrôle multilatéral à toutes les ententes en matière de sauvegarde.

Ces 4 accords s'ajoutent aux 11 autres qui ont fait l'objet de la Réunion ministérielle de Montréal, notamment les accords :

- sur un objectif global concernant la réduction des droits de douane de 30 à 40 %, avec une augmentation sensible des « consolidations » (soit, notification officielle des niveaux tarifaires);
- visant à libéraliser les barrières non dou-

nières, notamment les règles relatives aux marchés publics et les obstacles techniques;

- de libéralisation concernant les échanges de produits transformés et de produits naturels semi-transformés tirés de ressources naturelles;
- sur l'adoption d'un régime de négociation complet et harmonieux à l'égard des subventions et des droits compensateurs; et
- accord visant à inclure, dans le traité du GATT, le commerce des services, notamment les transactions bancaires et les transports.

Voici l'échéancier esquissé pour chacun des 15 groupes de négociation pour les mois à venir: **Droits de douane :** les négociations de fond devront commencer au plus tard le 1^{er} juillet.

Barrières non douanières : le cadre de négociations sera établi en juin.

Produits tirés de ressources naturelles : les participants devront fournir des données sur les barrières commerciales au plus tard le 30 juin (date prévue pour le début des négociations de fond).

Textiles : les propositions devront être soumises au plus tard en juin.

Agriculture : à long terme, des propositions détaillées concernant certains objectifs devront être soumises au plus tard en décembre. Mise en oeuvre de la première série d'engagements à long terme en 1991. L'engagement de ne pas excéder les niveaux de soutien et de protection à l'exportation est en vigueur jusqu'à la fin des N.C.M.

La notification de l'engagement visant à réduire les niveaux de soutien et de protection pour 1990 doit être soumise d'ici octobre 1989. Des rapports de conformité aux décisions devront être soumis tous les six mois, à compter du 1^{er} décembre.

Produits tropicaux : le Canada donnera bientôt

suite à son offre de réduire les droits de douane sur les importations de produits tropicaux que des pays en développement voudraient exporter.

Articles du GATT : les propositions concernant des sujets de négociation devront être présentées, au plus tard, le 31 décembre.

Accord et entente relatives aux N.C.M. : soumettre rapidement les documents utiles.

Sauvegardes : les négociations sur un texte provisoire devront commencer en juin au plus tard. **Subventions-droits compensateurs :** propositions attendues pour la réunion de juin de ce groupe de négociation.

Propriété intellectuelle : aucun échéancier n'a encore été formulé.

Mesures d'investissement : des présentations écrites bien détaillées devront être soumises le plus tôt possible.

Règlement des différends : l'application provisoire d'améliorations apportées aux procédures de règlement des différends sera en vigueur du 1^{er} mai 1989 à la fin de la Ronde de l'Uruguay.

Fonctionnement du GATT : application provisoire de réformes adoptées à la Réunion ministérielle de Montréal. Des réunions ministérielles auront lieu tous les deux ans. Le directeur général du GATT doit faire rapport, au plus tard le 1^{er} septembre 1989, de ses discussions avec le Fonds monétaire international et la Banque mondiale, sur les mesures visant à renforcer la cohérence des grandes décisions de politique économique. **Services :** la liste des secteurs à inclure doit être soumise au plus tard en mai. La version provisoire du plan d'ensemble, y compris les concepts, les principes et les règles, devra être soumise, au plus tard, vers la fin de l'année.

Pour plus de renseignements, joindre, au Min-Affex, le Bureau des négociations commerciales multilatérales (OMTN). Tél. : (613) 992-7768.

Il faut cultiver la culture commerciale

(Suite de la première page.)

ques de la Communauté en matière de commerce extérieur », M. Crosbie a déclaré que son ministère utilisera le GATT pour ouvrir le marché européen aux entreprises canadiennes.

Après avoir étudié les possibilités d'un marché européen unique, M. Crosbie a mis en relief la région, en pleine expansion, de l'Asie et du Pacifique : « Il est manifestement grand temps, a-t-il dit, que le Canada cesse de considérer Vancouver et le Pacifique comme son arrière-cour, et qu'il recherche la place qui lui revient à l'avant et au centre de cette scène économique dynamique. »

M. Crosbie a également noté qu'en l'an 2000, l'Asie devrait compter pour 60 % de la population, 50 % de la production et 40 % de la consommation mondiale. C'est pourquoi il a souligné qu'« il nous faut absolument renforcer notre présence au Japon et saisir les possibilités que nous offrent cette région dynamique du monde. »

Le troisième pôle de notre stratégie commerciale internationale consiste à augmenter nos échanges avec l'Amérique du Nord. A cet égard, l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE) devrait nous rendre plus concurrentiels.

Selon M. Crosbie, considérons l'ALE « comme un tremplin qui devrait aider nos exportateurs à se lancer sur les marchés du Pacifique ».

« Si nous sommes concurrentiels dans ces trois méga-économies, nous serons concurrentiels n'importe où dans le monde », selon le Ministre.

Pour aider les Canadiens à devenir plus concurrentiels, M. Crosbie a préconisé l'élargissement des programmes de soutien à l'exportation et la promotion accrue des intérêts canadiens par le biais des échanges commerciaux et culturels.

La décision du gouvernement d'élargir le Programme des Centres d'études en administration internationale des affaires est considérée comme un pas essentiel vers la création d'une culture commerciale dynamique au Canada. Outre celui d'Ottawa, deux autres centres ont été fondés : à l'Université de l'Alberta (Edmonton), et à l'Université de la Saskatchewan (Saskatoon).

Pour s'informer sur le Centre sur la politique commerciale et le droit des échanges commerciaux ou sur le Programme des centres d'études, joindre, au MinAffex, M. David Knowles, Direction des Centres du commerce international et des opérations régionales (TPO), au (613) 996-7104.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom

Société ou organisme

.....

Rue

Ville, province (territoire)

Code postal

Français Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

INFO-EXPORT (tél. sans frais) : 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa : 993-6435) Télécopieur : 996-9288 / 9510 / 9103

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

ISSN 0823-3349

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef (i) : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteurs : Don Wight, tél. : (613) 992-6252; Sylvie Robitaille, tél. : (613) 996-2225.

Assistant de publication : Mark A. Leahy, tél. : (613) 992-6424.

Tirage : 40 000 exemplaires.

Canadä

Canadexpo



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

VOL. 7 N° 10

LE 31 MAI 1989

L'accès au marché par la coopération

Voyons les choses en face : les mégaprojets internationaux peuvent souvent épuiser les ressources d'un exportateur en matière de commercialisation, surtout s'il essaie de faire cavalier seul.

D'où l'intérêt de la coopération.

La coopération multinationale est souvent la clé du succès dans le cas des soumissions portant sur les projets d'équipement; par exemple, le projet d'usine de pâte et papier de Sipitang.

Le programme de diversification industrielle de l'État de Sabah (Malaisie) comprenait, entre autres, la construction de l'usine de pâte et papier de Sipitang, une entreprise conjointe confiée à un consortium international de sociétés d'ingénierie et de fabrication canadiennes, allemandes et autrichiennes.

Grâce à la société Klockner Stadler Hurter (KSH), chargée de négocier tous les contrats de l'entreprise Klockner and Co. KG, de Duisburg (Allemagne de l'Ouest), 300 fournisseurs canadiens ont pu vendre des équipements et des services canadiens d'excellente qualité aux responsables du projet de Sipitang.

Ce projet, évalué à 324,5 millions de dollars US est maintenant terminé, et l'usine est gérée par son propriétaire, Sabah Forest Industries. On notera qu'il a fourni 4 400 années-personnes d'emplois à des sociétés d'ingénierie et de fabrication canadiennes, sans compter, dans la région, 2 500 emplois directement ou indirectement liés au projet.

Grâce à une aide financière de la Société pour l'expansion des exportations, plusieurs entreprises canadiennes ont joué un rôle essentiel dans la construction du complexe de Sipitang. Parmi les principaux fournisseurs secondaires, citons : Combustion Engineering Ltd., GATX-Fuller Ltd., ASEA Industries Inc., Chemetics International, Valmet Dominion Inc., Flakt Canada Ltd., Les Contrôles Laurentide Ltée, Hymac Ltd., Ingersoll Rand Canada Ltd., et Beloit Canada Ltd.

Dans le domaine des projets d'équipement,

(Voir page 6 : Coopérer.)

La parole est aux lecteurs de CanadExport

Un périodique est un instrument d'information vivant. Il doit refléter les besoins et les préoccupations de ses lecteurs et s'adapter au monde en pleine évolution. *CanadExport* n'échappe pas à cette règle. Lancé en 1983, *CanadExport* a livré 124 numéros sous sa forme actuelle.

Le souci du ministère des Affaires extérieures qui le publie est d'offrir un outil de référence et d'information qui permette aux Canadiens oeuvrant dans le domaine du commerce international d'obtenir des renseignements à jour et aussi de prendre des décisions éclairées.

Cette préoccupation de coller à la réalité nous a conduit à mener des sondages auprès de nos lecteurs et à en rencontrer plusieurs groupes pour nous assurer que *CanadExport* réponde à leurs

Pour mieux exporter au Japon

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a récemment inauguré une série d'études intitulée *Perspectives d'exportation au Japon* qui porte sur des secteurs précis et vise l'expansion de nos débouchés dans ce pays.

Ces études aideront les exportateurs canadiens à se concentrer sur les secteurs en expansion du Japon. Elles offrent des renseignements concrets sur les producteurs japonais, le système de distribution, le régime d'importation, et d'autres conseils utiles en commercialisation et fixation des prix.

On peut obtenir les cinq premiers rapports. Par la suite, on publiera d'autres études sur un grand nombre de secteurs, dont les équipements sportifs, les machines industrielles, les appareils médicaux et les produits manufacturés en bois.

Dans son allocution à la Conférence sur la coopération commerciale Canada-Japon, le 23 mai dernier à Toronto, M. Crosbie a déclaré que c'est en répondant à la demande d'information sur des secteurs prometteurs que le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) aidera les exportateurs canadiens à pénétrer les marchés où nos compétences vont de pair avec la demande japonaise.

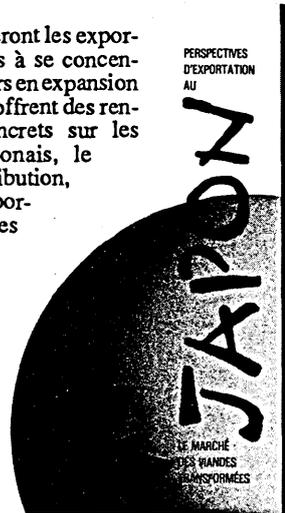
Les études annoncées lors de la Conférence, et qui sont disponibles, portent sur :

• Le marché des services alimentaires : évolution et débouchés offerts dans ce domaine en pleine expansion. La vogue croissante, au Japon,

attentes tout en présentant une formule intéressante adaptée à leurs besoins.

Devant l'impossibilité de consulter en personne 40 000 lecteurs, nous vous invitons à nous faire part, au cours des prochains jours, de vos commentaires et suggestions. Ils peuvent porter sur le format, le contenu (couverture géographique, sectorielle, etc.), la périodicité (bimensuel, mensuel, etc.) ou sur tout autre aspect qui vous tient à coeur. Votre point de vue contribuera à faire de *CanadExport* l'informateur par excellence et le lien privilégié entre le reste du monde du commerce extérieur et les gens d'affaires du Canada.

Adresser vos commentaires à : *CanadExport* (BTC), 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2. Télécopieur : (613) 996-9709.



des restaurants de type occidental a permis de doubler le chiffre de vente dans ce secteur (205 milliards de dollars en 1987) au cours des 10 dernières années. On y offre des détails sur 30 des principales chaînes d'alimentation japonaises.

• Le marché au détail des aliments et boissons : au Japon, les ventes au détail d'aliments atteignent à peu près 400 milliards de dollars par an. Cette étude présente un aperçu du marché des aliments au détail selon les types de points de vente, mais en insistant sur les supermarchés, les grands magasins et les boutiques de produits courants. Précisions sur 35 des principaux points de vente au détail de produits alimentaires.

• Le marché des viandes transformées : évor

(voir page 6 : Etudes.)

L'université aide les exportateurs

Grâce à un trio exceptionnel de jeunes femmes inscrites au programme de commercialisation internationale de l'Université de la Saskatchewan, une entreprise de Saskatoon, la Sutherland Steel Foundry Ltd., sera bientôt en mesure d'accroître sensiblement le volume de ses exportations aux États-Unis.

Cet exploit est le fruit d'un projet auquel se sont associés des membres du gouvernement, des gens d'affaires et des universitaires.

En 1983, M. Ed Price, ancien professeur au Collège de commerce de l'Université de la Saskatchewan, a conçu l'idée du programme intitulé *International Marketing 456*. Le but : offrir aux étudiants de 4^e année du Collège de commerce la possibilité d'acquérir une expérience concrète et vivante de la commercialisation internationale.

Ainsi, chaque année, trois ou quatre étudiants se joignent à une société d'exportation locale. La sélection incombe au personnel du Centre du commerce international (C.C.I.) de Saskatoon qui joue un rôle essentiel dans ce programme.

Après une période de consultations au sein de

(Voir page 6 : Commercialiser.)

DANS CE NUMÉRO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui présentent de bons débouchés sur les marchés mondiaux.....2
- La Chine offre de bons débouchés techniques.....3
- Des foires commerciales à foison, depuis Alger jusqu'à Bombay.....4
- L'Amérique du Sud fait appel aux télécommunications sans fil d'Ici.....6

Marchés mondiaux

Débouchés à foison offerts à l'exportation

BOTSWANA -- Le Gouvernement du Botswana a lancé un appel d'offres, clôturant le 19 juillet, en vue d'acquies trois véhicules d'intervention rapide pour aéroport (ARIV) et trois ravitailleurs de lutte contre l'incendie, soit : a) des véhicules d'intervention rapide 4x4, adaptés aux besoins actuels et futurs des aéroports modernes; leurs performances doivent être conformes aux recommandations de l'OACI. Le système de production de mousse doit être récent; la capacité de ses réservoirs d'eau doit être de 1200 litres, et celle de ses réservoirs de mousse doit mesurer 150 litres. Le châssis doit être un Unipower Dodge, modèle W350; C.V.W. : 5 900 kilos; ENG NE 5,9 litres. b) Les ravitailleurs doivent être pratiquement conformes aux normes NEPA 414, parties A et B, et être classés parmi les véhicules de lutte contre l'incendie de puissance moyenne. Ils doivent comporter un moteur diésel 4 cycles, Deutz 2, dont le régime est de 358 kilomètres à 2300 tours/minute; le moteur doit être monté à l'arrière, et le ventilateur doit être orienté vers l'arrière; la vitesse maximale doit être de 104 km/h. Offrir un choix de plusieurs marques d'équipements en libellant les prix de chacun, plutôt que d'offrir une seule marque. On peut obtenir le dossier de l'appel d'offres en s'adressant au service suivant : Office of the Fleet Manager, Central Transport Organization, P.O. Box 10018, Gaborone, Botswana. Tél. : 371634/5/6 (Ext. 209 et 210). Télex : 2247 BD. Ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Harare. Télex : (Code de destination 907) 24465. Indicatif : (24465 CANADA ZW).

GRANDE-BRETAGNE -- La société D.B. Marine Engineering Limited, un important distributeur d'articles maritimes Volvo Penta qui commercialise également, en Angleterre et à l'étranger, les niveleurs de bateaux américains INSTA-TRIM et les ensembles de filtrage RACOR, voudrait devenir le seul importateur et distributeur, au Royaume-Uni et sur le continent européen, des fabricants canadiens d'articles maritimes. Communiquer avec : Mr. Bill Lampard, Sales Manager, D.B. Marine Engineering Ltd., Cookham Bridge, Cookham-on-Thames, Berkshire, SL6 9SN. Tél. : 06285 26032. Télécopieur : 0628520564. Télex : 848916 DBMRNE. (Renseignements reçus le 24.IV.1989.)

NIGERIA -- Le ministre de l'Agriculture et des Ressources naturelles de l'État d'Ogun a lancé un appel d'offres, clôturant le 14 juillet, en vue d'acquies diverses quantités de différents types de matériel agricole, réparties dans 43 lots, soit : tracteurs à chenille, chargeurs sur roues, pompes à eau, véhicules à quatre roues motrices, motocyclettes, grues, raboteuses, scies, foreuses rapides, planteuses de semis et batteuses. On peut obtenir les documents utiles sur demande écrite (et contre paiement d'une somme non remboursable de 100 \$ US) adressée à : The Project Manager, Ogun State Forestry Plantation Project, PMB 268, Ijebu-Ode, Nigéria. Pour tout renseignement, communiquer avec l'ambassade du Canada à Lagos. Télex : (Code de destination 905) 21275. Indicatif : (21275 DOMCAN NG). Télécopieur : (011-234-1) 614-691.

RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE/UNION SOVIÉTIQUE -- Les entreprises canadiennes, notamment les sociétés de construction, peuvent maintenant accroître leurs débouchés en U.R.S.S., et dans d'autres

pays membres du Conseil d'aide économique mutuel, grâce à la coopération entre pays tiers et la R.D.A. En effet, d'après certains rapports, l'U.R.S.S. offrirait d'énormes possibilités en matière de construction; les firmes est-allemandes, qui connaissent tous les règlements de construction soviétiques, lui vendent chaque année pour plus de 1,5 million de roubles de matériel. Certaines firmes de la R.D.A. qui ont récemment établi des entreprises conjointes dans ce pays peuvent offrir leur aide en matière de conception, et fournir de l'acier ainsi que d'autres matériaux (aluminium, verre, etc.) dont les stocks sont insuffisants en U.R.S.S. Actuellement, plusieurs sociétés est-allemandes construisent des hôtels sur la côte balte (où elles ont également construit un aéroport) ainsi qu'un hôpital en Arménie. Communiquer avec l'ambassade du Canada, Varsovie (Pologne). Télex : (Code de destination 63) 813424. Indicatif : (813424 CAA PL). (Renseignements reçus le 10.V.1989.)

RÉPUBLIQUE DU CAP-VERT -- Le Secrétaire d'État aux Pêches de la République du Cap-Vert a lancé un appel d'offres, clôturant le 17 juillet, pour la construction, la fourniture d'équipements et le montage de l'entrepôt frigorifique à la ville de Praia dans l'île de Santiago. Caractéristiques : aire de construction : 50 m x 20 m ayant pour base une structure de piliers et chevrons de couverture métallique, murs extérieurs et intérieurs en bloc de ciment et couverture en plaques de fibro-ciment. Les chambres frigorifiques sont divisées en deux blocs isothermiques dont l'un destiné à la congélation, la conservation et l'emmagasinage de produits congelés. La salle du générateur, la salle des machines et le bassin de congélation par saumure seront situés entre les 2 blocs. L'aire restante sera destinée à la préparation, la transformation, la salle de manutention de machines, à des bureaux, et des installations sociales et sanitaires. Une tour sera destinée à la fabrication. L'emmagasinage de la glace sera installé auprès du quai d'embarquement. Dimensions des chambres réfrigérées : 2 de 93,6 m³ chacune; 1 de 50,40 m³; 1 anti-chambre de 40,8 m³. Dimensions des chambres de congélation : 1 de 28,4 m³; 2 de 214,2 m³; 1 anti-chambre de 278 m³. Un tunnel de congélation de 6 tonnes par jour; un bassin de saumure de 4 tonnes par jour; fabrication de glace : 10 tonnes/24 heures; silo d'emmagasinage de glace de 30 tonnes. On peut obtenir le dossier de l'appel d'offres, contre paiement de 50 \$ non remboursable, au : Secrétariat d'État aux Pêches, B.P. 30. Tél. : 61-10-91. Télex : 6058 MCE CV PRAIA-RÉPUBLIQUE DU CAP-VERT. Communiquer aussi avec l'ambassade du Canada à Dakar, tél. : (011-221) 23-92-90, télex : 51632 (DOMCAN SG0).

SÉNÉGAL -- Le directeur général de la Régie des chemins de fer du Sénégal a lancé deux appels d'offres, clôturant le 28 juin, financés par la Caisse centrale de coopération (C.C.C.E.) pour la fourniture de : appel d'offres n° 010/88/89 : pièces de rechange pour l'entretien de 28 voitures de voyageurs du petit train bleu. Appel d'offres n° 011/88/89 : pièces de parc pour l'entretien de 3 locotracteurs du type BC BC 450 de 52 MCF. On peut obtenir les dossiers d'appels d'offres à : Offermat, 38, rue de la Bruyère, 75009, Paris, France; ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Dakar.

SÉNÉGAL -- La société nationale des télécommunications du Sénégal (Sonatel) a lancé un appel, clôturant le 19 juin, pour l'extension des réseaux urbains de Saint-Louis et Louga. Caution de soumission : 10 000 000 francs CFA. Le dossier de l'appel d'offres, au coût de 25 000 francs CFA, peut être obtenu en écrivant au 6, rue Wagane Diouf, Dakar, Sénégal. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Dakar.

SÉNÉGAL -- La Banque centrale de l'Afrique de l'Ouest (B.C.E.A.O.) a lancé un appel d'offres, clôturant le 19 juin, pour la fourniture de matériel, de logiciels et de services informatiques destinés à son siège à Dakar et à ses agences principales de Cotonou (Benin), Ouagadougou (Burkina), Abidjan (Côte d'Ivoire), Bamako (Mali), Niamey (Niger), et Lomé (Togo). La B.C.E.A.O. assurera le financement pour l'acquisition des fournitures, soit : un premier lot de 8 ordinateurs, et ultérieurement, un second de 13. Les ordinateurs devront être livrés dans les pays mentionnés ci-haut, aux meilleures conditions tarifaires et contractuelles (HT/HD), et au plus tard 6 mois après la commande. Les prix doivent être libellés en francs CFA. On peut acheter le dossier de l'appel d'offres contre paiement de 200 000 francs CFA, en écrivant à : La Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest, Dakar, B.P. 3108, République du Sénégal, tél. : 23-16-15, télex : 23-93-35, ou aux agences principales. Communiquer aussi avec l'ambassade du Canada à Dakar.

TURQUIE -- Le ministère de la Défense de l'État turc a lancé un appel d'offres, clôturant le 23 juin, en vue d'acquies un système de cartographie assorti de l'équipement connexe. Le système devra comporter un appareil de mesure analytique et un système de superposition. Spécifications de l'appareil analytique : rotation minimale de l'image : plus ou moins 100 degrés; pouvoir de résolution minimal de l'encodeur : un micron; précision minimale de l'appareil : plus ou moins 2 microns; diamètre minimal du champ de vision : 24 mm pour grossissement x 8. L'appareil analytique doit pouvoir s'orienter automatiquement vers les points visés afin de permettre les mesures. Le système de superposition doit présenter une capacité de mémoire minimale de 350 KB lorsque la mémoire principale de l'ordinateur en mode interactif est d'au moins 2 MB et que sa capacité ISC est d'au moins 130 MB. Le système doit également présenter une base de données et un compilateur Fortran 77, ainsi que deux terminaux alphanumériques. Caution de soumission : 3 %, caution d'exécution, 6 %. Les prix doivent être libellés FAB, et le paiement sera exécuté par lettre de crédit irrévocable. Notre mission peut obtenir le dossier de l'appel d'offres contre certains frais qui seront facturés par le MinAffex à Ottawa. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Télex : (Code de destination 607) 42369. Indicatif : (42369 DCAN TR). Télécopieur : (011-90-4) 146-4437.

TURQUIE -- Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 16 juin, en vue d'acquies 275 viseurs télescopiques pour G-3, et les accessoires suivants : lunette de visée, capuchon et coffret de protection, filtre solaire, support de montage, boîte d'outils, tournevis, brosse de nettoyage pour lentille, et chiffon à poussière. Caution de soumission de 3 %, cau-

(Voir page 3 : Marchés.)

Canadexport



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

VOL. 7 N° 10

LE 31 MAI 1989

Bulletin Accord de libre-échange

LE COMITÉ SÉLECT SUR L'INDUSTRIE AUTOMOBILE DE L'ALE

Le 6 avril, le Canada et les États-Unis ont pris une importante initiative dans la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les États-Unis.

En effet, conformément à cet accord, M. John C. Crosbie, ministre du Commerce extérieur, a annoncé l'établissement conjoint d'un Comité sélect du secteur privé chargé de conseiller les deux gouvernements sur les questions automobiles.

Le mandat du Comité se fonde sur l'article 1004 (voir l'encadré) de l'ALE, et prévoit la formation d'un groupe de personnes compétentes qui seront chargées d'évaluer la situation de l'industrie automobile nord-américaine et de proposer des mesures officielles ainsi que des initiatives privées pour améliorer la compétitivité sur les marchés intérieurs et extérieurs.

Le Comité sélect sur l'industrie automobile, comme on l'appelle, est un organisme consultatif du secteur privé tout à fait indépendant. Ses 30 membres comptent 15 Canadiens et 15 Américains. Le groupe canadien reflète un large éventail d'intérêts dans le secteur automobile puisqu'il représente les chefs d'entreprises, les travailleurs, les producteurs de pièces, les consommateurs et les concessionnaires. La liste des membres du Comité figure à la fin de ce bulletin.

Les gouvernements fédéraux du Canada et des États-Unis auront tous deux un statut d'observateur à l'égard du Comité sélect sur l'industrie automobile; mais ce dernier concevra lui-même son programme de travail et fera ses propres recommandations.

Réciproquement, les gouvernements ne seront pas tenus de mettre en œuvre les recommandations du Comité.

L'ampleur du mandat établi par l'article 1004 fait espérer au gouvernement fédéral que le Comité se penchera sur les nouvelles réalités engendrées par l'évolution rapide d'une industrie mondiale en pleine évolution, et qu'il fera toutes les recommandations quant aux moyens d'améliorer la compétitivité internationale. Entre autres, on espère que le Comité étudiera :

- la situation de l'offre et de la demande en Amérique du Nord et dans le monde entier à l'égard des produits automobiles et des industries connexes;
- l'évolution du secteur automobile en Amérique du Nord et dans le monde entier en ce qui regarde les compétences professionnelles, les investissements, la capacité de production, l'organisation des diverses entreprises et les rapports entre celles-ci, la technologie, la qualité des produits et les intérêts des consommateurs;
- les pratiques publiques et privées, et leurs conséquences sur la performance de l'industrie automobile nord-américaine face à la concurrence internationale; et
- les pratiques propres au secteur automobile nord-américain qui entravent les exportations vers d'autres pays, et les obstacles cons-

tatés dans des pays tiers.

Ces examens serviront à identifier d'autres débouchés pour les produits automobiles nord-américains ainsi qu'à déterminer les difficultés et les effets causés par cette situation pour la production, l'emploi, les échanges et les investissements.

En instituant le Comité sélect sur l'industrie automobile, les gouvernements du Canada et des États-Unis reconnaissent expressément les développements internationaux que doit affronter cette importante industrie nord-américaine. En l'insérant dans un cadre durable, conçu pour assurer l'expansion continue de la production, des investissements, de l'emploi et des échanges, l'ALE a posé les assises de sa croissance.

L'article 1004 de l'Accord de libre-échange

Les Parties reconnaissent l'importance de la production et du commerce des produits automobiles dans leurs économies respectives ainsi que la nécessité de veiller à la prospérité future de l'industrie dans les deux pays.

Etant donné que l'industrie évolue très rapidement à l'échelle mondiale, les Parties mettront sur pied un Comité sélect composé de personnes informées et chargé d'évaluer la situation de l'industrie nord-américaine et de proposer des mesures gouvernementales et des initiatives privées visant à améliorer sa compétitivité sur les marchés intérieurs et extérieurs.

Les Parties collaboreront également dans le cadre des Négociations commerciales multilatérales de la Ronde de l'Uruguay en vue de créer de nouveaux débouchés extérieurs pour les produits automobiles nord-américains.

Grâce à l'ALE, les fabricants canadiens pourront exploiter les succès de l'Accord commercial canado-américain sur les produits automobiles de 1965 (le Pacte de l'automobile). Cependant, les développements internationaux continueront d'opposer des défis à cette industrie. Ils exigeront notamment qu'elle s'adapte aux changements radicaux de structure provoqués par les percées technologiques et l'évolution rapide des conditions du marché.

L'économie canadienne a tout intérêt à favoriser la compétitivité de notre industrie automobile. En effet, le commerce des produits automobiles représente plus d'un tiers de l'ensemble de nos échanges commerciaux avec les États-Unis. En outre, l'assemblage des véhicules, la production de pièces et les activités connexes, comme la fabrication des pneus et des remorques, constituent le secteur industriel le plus important du Canada.

En 1988, les expéditions de produits automobiles ont atteint près de 44 milliards de dollars et ont assuré 154 000 emplois. D'autre part, cette industrie est l'un des plus gros clients des entreprises spécialisées dans certaines fournitures, notamment les produits en métal, en caoutchouc, en tissu, en verre et en plastique.

Les dispositions de l'ALE vis-à-vis les produits automobiles

Le commerce des produits automobiles est régi par le Chapitre Dix de l'ALE dont les dispositions sont résumées ci-dessous.

Tarifs douaniers et Pacte de l'automobile

Les droits de douane reliés à l'équipement d'origine (pièces et véhicules) seront éliminés au cours d'une période de dix ans. À l'égard des pièces de rechange, les droits seront éliminés graduellement sur une période de cinq ans. Le Canada a accepté de ne pas élargir à d'autres fabricants de véhicules installés au Canada les avantages du régime d'admission en franchise prévu pour les importations en provenance de pays tiers.

L'ALE ne modifie aucunement l'engagement pris par les fabricants

visés dans le Pacte de l'automobile relativement aux 60 % de valeur ajoutée au Canada par rapport à leur chiffre de ventes.

Règles d'origine

L'ALE établit des règles d'origine permettant de déterminer l'admissibilité au traitement en franchise. Pour les produits de l'industrie automobile, ces règles supposent un changement de position tarifaire et l'établissement d'un critère conçu pour mesurer la valeur du contenu nord-américain. La somme des coûts directs de transformation et la valeur des composantes achetées au Canada ou aux États-Unis doit être égale à au moins 50 % des coûts directs de fabrication.

Véhicules d'occasion

Le Canada a convenu d'éliminer progressivement son embargo sur l'importation de véhicules d'occasion. Cette mesure offrira aux Canadiens plus de latitude et un choix plus vaste dans ce domaine.

Membres du Comité canadien tels qu'annoncés le 6 avril :

M. Darcy McKeough (coprésident du Comité), p. d.g., Redpath Industries, Toronto (Ont.);

M. Robert T. Beamish, p.d.g., The Woodbridge Group, Mississauga (Ont.);

M. Roy F. Bennett, président, Bennecon Limited, Toronto (Ont.);

M. Paul Calvi, président, Waterville TG Inc., Waterville (Qué.);

M. Maurice Joseph Closs, p.d.g., Chrysler Canada Ltd., Windsor (Ont.);

Mme V. Maureen Kempston Darkes, directrice générale, Affaires publiques, General Motors of Canada Ltd., Oshawa (Ont.);

M. Peter J. Dawes, p.d.g., Association des importateurs canadiens, Toronto (Ont.);

M. Kenneth R. Gradon, vice-président, Federation of Automobile Dealer Associations of Canada, Willowdale (Ont.);

Mme Sally A. Hall, Edmonton (Alta.);

M. Kenneth Harrigan, p.d.g., Ford Motor Company of Canada Ltd., Oakville (Ont.);

M. Yoo Il Lee, p.d.g., Hyundai Auto Canada Inc., Markham (Ont.);

M. Jim McAlpine, vice-président et directeur général, Services financiers et administratifs, Magna International Inc., Markham (Ont.);

M. André Normand, président, Prevost Car Inc., Sainte-Claire (Qué.);

M. Robert White, président national, Canadian Auto Workers Union, Willowdale (Ont.);

M. Susumu Yanagisawa, président, Toyota Canada Inc., Scarborough (Ont.).

Remise de droits et zones franches

Le Canada a convenu avec les États-Unis d'éliminer progressivement les programmes de remise de droits de l'industrie automobile. En retour, les États-Unis ont accepté de modifier leurs règles reliées aux zones franches et leurs dispositions en matière de rétrocession douanière dans la mesure où elles concernent le commerce avec le Canada.

Coopération future

En plus d'établir le Comité sélect sur l'industrie automobile, le Canada et les États-Unis ont convenu, par l'article 1004 de l'ALE, de coopérer dans le cadre des Négociations commerciales multilatérales (N.C.M.) de la Ronde de l'Uruguay afin de créer de nouveaux débouchés à l'exportation pour les produits automobiles nord-américains.

Membres du Comité américain tels qu'annoncés le 6 avril :

M. Peter G. Peterson, (coprésident du Comité), p.d.g., The Blackstone Group LP, New York (N.Y.);

M. Owen Bieber, président, Syndicat international des travailleurs de l'automobile, de l'aéronautique et des instruments aratoires d'Amérique, UAW, Détroit (Mich.);

M. David E. Cole, directeur, Office for the Study of Automotive Transportation, Chrysler Center, Ann Arbor (Mich.);

M. Joseph T. Gorman, p.d.g., TRW, Inc., Cleveland (Ohio);

M. Gerald Greenwald, vice-président, Chrysler Corp., Highland Park (Mich.);

M. Elliot Lehman, coprésident, FEL-PRO Inc., Skokie (Ill.);

M. Harold Poling, vice-président et directeur, Ford Motor Company, Dearborn (Mich.);

M. J. David Power, président, J.D. Power & Associates, Agoura Hills (Calif.);

M. Heins Prechter, p.d.g., ABC Incorporated, Southgate (Mich.);

M. William Raftery, président, Motor Equipment Manufacturers Association, Teaneck (N.J.);

M. Jack P. Reilly, p.d.g., Tenneco Automotive, Lincolnshire (Ill.);

M. Thomas Russel, p.d.g., Federal Mogul Corporation, Détroit (Mich.);

M. Paul Schloemer, p.d.g., Parker-Hannifan Corporation, Northbrook (Ill.);

M. Roger Smith, président, General Motors Corporation, Détroit (Mich.);

M. Neil Springer, p.d.g., Navistar International Transportation Corporation, Chicago (Ill.).

Bonnes nouvelles pour les utilisateurs de certificats d'origine généraux

Dans de nombreux cas, les exportateurs sont dispensés de présenter une longue liste de clients avec le certificat d'origine général. Il leur suffit d'indiquer le nom et l'adresse de l'importateur enregistré.

Jusqu'ici, les Douanes américaines exigeaient l'inscription du nom et de l'adresse de l'acheteur aux États-Unis.

Or, à cause des difficultés suscitées aux exportateurs par cette obligation, les Douanes américaines ont accepté de réduire les formalités à l'inscription

du nom et de l'adresse de l'importateur enregistré, ou de l'acheteur, dans le champ 3 du Certificat d'origine.

En outre, les Douanes américaines ont renoncé à exiger qu'on inscrive, entre parenthèses, dans le champ 8, la quantité de matériaux constitutifs produits ou achetés dans un pays tiers.

Pour d'autres renseignements sur ces changements, communiquer avec votre courtier en douanes américaines le plus près.

Marchés mondiaux

(Suite de la pag 2.)

tion d'exécution, 6 %. Les prix doivent être libellés FAB, et le paiement sera exécuté par lettre de crédit irrévocable. Notre mission peut envoyer le dossier de l'appel d'offres moyennant 50 \$ pour frais de messagerie. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE -- Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 26 juin, en vue d'acquérir un équipement océanographique. Matériel requis : a) bouée sous-marine acoustique; bouée; terminal d'entrée de données; émetteur-récepteur de données; terminal de campagne; ensemble de traitement de données pourvu d'un micro-ordinateur, d'une imprimante et d'un lecteur de bande; et plusieurs détecteurs : détecteur de température de l'air; de pression d'air; de direction du vent; de vitesse du vent; de température de l'eau; du mouvement des vagues. b) Ampèremètre à télélecture avec enregistreur, bloc d'alimentation, horloge, détecteur de vitesse du courant (5-250 CM/S), détecteur de direction du courant (0-360 degrés C), détecteur de température (de 0 à 30 degrés Celsius), appareil de transmission de données, récepteur, et système d'impression et d'enregistrement pouvant capter des données jusqu'à 100 m de fond. Caution de soumission : 3 %. Notre mission peut faire parvenir le dossier de l'appel d'offres contre versement de 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE -- Le Croissant Rouge Turc a lancé un appel d'offres, clôturant le 26 juin, en vue d'acquérir des troussees de transfusion. Matériel demandé : a) conteneurs sanguins : sacs en plastique pourvus de solution anticoagulante CPDA; 350 000 aiguilles et canules intraveineuses (simple, 450 ml) plus 50 000 (double, 450 ml plus 350 ml). b) 200 000 troussees de perfusion pourvus d'un adaptateur de conteneur sanguin, d'un filtre, d'une bouteille de perfusion, d'une canule, d'un régulateur de débit, et d'une aiguille intraveineuse. Caution de soumission d'environ 21 500 \$. Notre mission peut obtenir le dossier de l'appel d'offres, au coût de 15 \$, et l'envoyer contre versement de 30 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

NOTE : A moins d'avis contraire, les sociétés qui demandent de recevoir des documents d'appel d'offres seront facturées pour les frais d'achat et d'envoi de ces documents. A noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien. Les appels d'offres affichant des dates de clôture serrées peuvent toutefois offrir des renseignements utiles (coordonnées, débouchés) dans l'éventualité d'appels d'offres futurs.

Numéros à noter

Les numéros de télécopieur pour le consulat du Canada à Bombay (Inde) n'ont pas été modifiés tel qu'indiqué dans *CanadExport*, Vol.7 No 8. Cependant, le consulat a obtenu des numéros supplémentaires pour son télécopieur. Les voici : 11-4153/4154/2334/2335.

Le numéro de télécopieur pour le consulat général du Canada à New York est le (212) 768-2440.

Et le numéro de télécopieur pour l'ambassade du Canada au Caire (Égypte) est le (011) (20-2) 355-7276.

Pleins feux sur la pêche au large

St. John's -- Le cadre : Terre-Neuve; le sujet : les produits de la pêche. Cependant, l'exposition *Seafood Outlook 89* n'a pas été une simple expédition de pêche.

Grâce à la collaboration du MinAffex et du bureau régional (Terre-Neuve) du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, *Seafood Outlook 89* a réuni plus de 150 délégués venus échanger de l'information sur la situation du marché international, les types de consommation, l'évolution quant au choix des produits, et sur les débouchés pour les produits de la pêche de Terre-Neuve.

Boston, Hong Kong, Düsseldorf, Londres, Oslo, Copenhague, Tokyo, Lagos et Paris sont maintenant considérés comme des marchés cibles pour l'industrie de la pêche terre-neuvienne. C'est pourquoi plusieurs délégués commerciaux en poste dans ces villes ont été invités à participer à *Seafood Outlook 89* afin d'expliquer les principaux aspects de la situation du marché dans leur territoire.

Le programme de deux jours de cette exposition tenue à la mi-avril comprenait des survols géographiques, des discussions en groupe, ainsi que des exposés sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et sur l'établissement du marché européen en 1992. L'industrie de la pêche terre-neuvienne a ainsi recueilli une foule de renseignements d'une importance vitale

pour ses futurs plans de commercialisation.

L'événement comprenait également des séances d'information consacrées aux nombreux programmes d'aide à l'exportation parrainés par le MinAffex.

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, s'est rendu dans sa province natale pour prendre la parole à la conférence.

M. Crosbie a parlé de l'accroissement de nos exportations de poisson dans le monde, notamment au Japon, en Suisse et en Suède, et des fournisseurs canadiens « qui ont réussi à conserver leurs positions malgré l'âpre concurrence qu'a opposé la Communauté européenne en 1988 ».

Tout en félicitant l'industrie de la pêche pour ses nombreuses réalisations, le Ministre n'a pas caché les nouveaux défis qu'elle devra relever. Au cours de ses nombreux voyages à l'étranger, M. Crosbie a constaté que « l'industrie de la pêche a subi une évolution profonde. Auparavant, les entreprises vendaient du poisson; aujourd'hui, elles commercialisent leurs produits. »

Selon M. Crosbie, pour assurer sa prospérité future, notre industrie de la pêche doit être capable de commercialiser ses produits en faisant preuve d'originalité, de dynamisme, d'imagination, et par dessus tout, d'ambition internationale. A ce propos, le Ministre a ajouté que « nous ne pouvons plus compter seulement sur nos débouchés et nos stratégies habituelles. Nous sommes obligés de jeter nos filets au grand large, vers de nouveaux marchés. »

Les représentants de ces marchés situés « au grand large » ont également participé à *Seafood Outlook 89*. On y a effectivement conclu des ventes sur les lieux mêmes de la conférence; de plus, les acheteurs étrangers se sont fait une meilleure opinion de l'industrie de la pêche terre-neuvienne, de son organisation et de ses capacités.

Pour plus de renseignements sur la conférence, communiquer, au MinAffex, avec M. D. Shortall, Direction des pêches et des produits de la pêche (TAF), tél. : (613) 995-1713.



Bonne pêche ! -- M. Mel MacDonald, délégué commercial du Canada à Oslo (Norvège) (extr. g.), parle affaires avec M. Magnus Gunnarsson, du Conseil sur l'exportation de l'Islande (centre), M. Nilo Cachero, délégué commercial du Canada à Boston (dr.), et M. Jade Neergaard, délégué commercial du Canada à Copenhague (Danemark), à l'occasion de Seafood Outlook 89, à St. John's (T.-N.).

Gros débouchés techniques en Chine

Dans le cadre de son Programme Sparks, la Chine envisage d'intégrer les progrès scientifiques et technologiques dans ses vastes zones rurales; d'encourager la réorganisation économique; d'affermir l'économie locale; et de tracer une nouvelle route vers la modernisation.

Cette initiative est une excellente nouvelle pour les investisseurs canadiens qui s'intéressent aux entreprises conjointes avec ce pays, qui vient à peine de s'ouvrir au monde occidental et à toutes ses possibilités.

En Chine, l'industrialisation ne peut plus se cantonner dans les villes. Avec ses 800 millions d'agriculteurs, elle est obligée d'industrialiser ses villages comme ses villes afin de les transformer en centres d'entreprises vitales pour sa gigantesque main-d'oeuvre. Le Programme Sparks constitue donc l'un des moyens ambitieux pour atteindre ce but.

A Shanghai seulement, la Banque mondiale a accordé un prêt de 20 millions de dollars US pour des projets industriels dans le district de Cong

Ming, une île de 1100 km² peuplée de 750 000 habitants, et située à l'embouchure du Yangtze.

On a étudié le bien-fondé et le financement de 27 projets reliés essentiellement aux appareils électroménagers (ex. : ventilateurs); la production de vêtements; la transformation des aliments; les machines de traitement; et les systèmes de formation et d'information.

Comme les achats se feront par voie d'invitation, et non par appels d'offres internationaux, les sociétés canadiennes devront communiquer avec M. Zhao Shengrong, Director, Sparks Program, Shanghai, Municipal Science and Technology Commission, 30 Fuzhou Road, Shanghai. Tél. : 232294, 385903, 212810 x 169. Télex : 33493 STCS CN. Télécopieur : (021) 290616.

Les sociétés peuvent aussi communiquer avec le consulat général du Canada, Édifice Union, 4^e étage, 100 chemin Yan'an (est), Shanghai, Chine. Télex : (code de destination 85) 33608. Indicateur : (33608 CANAD CN). Télécopieur : (011-86-21) 203623.

L'électroménager, un marché bien « branché »

Cologne -- Participer à Domotechnica, la Foire mondiale des technologies domestiques, est depuis longtemps considéré comme une obligation pour toute entreprise désireuse de vendre ses produits à la Communauté européenne.

En février, 8 sociétés canadiennes ont suivi ce conseil et ont ouvert boutique au pavillon canadien de Domotechnica 89.

Il y avait avec elles plus de 1 000 entreprises venues de 37 pays pour offrir leurs appareils des plus perfectionnés aux 51 000 visiteurs.

La seizième version de cette foire située à Cologne (Allemagne de l'Ouest) a attiré des acheteurs du monde entier. Nombre d'entre eux ont placé des commandes pour toute l'année; ce qui témoigne de la réputation de Domotechnica à titre de chef de file des expositions d'Europe dans le domaine des appareils ménagers.

Les visiteurs étrangers sont venus en plus grand nombre cette année. Les principaux organisateurs en ont conclu que Domotechnica leur a donné l'occasion de s'informer sur l'industrie européenne des appareils domestiques et de se préparer en vue du Marché européen unique de 1992.

Les ventes canadiennes réalisées sur place ont atteint 207 000 \$, et l'ont prévu un chiffre de vente de 6,5 millions de dollars au cours des 12 prochains mois. En outre, on a nommé 5 agents et distributeurs, et on en prévoit 29 autres.

Pour les exposants canadiens, la participation à Domotechnica par l'entremise de notre pavillon s'est révélée très profitable. Selon M. Dieter Hollweck, président de la Société de projets outre-mer du Canada « c'était une excellente expérience. Le fait d'être associé au pavillon canadien était une véritable mise en vedette. »

Avec tout l'attrait qu'elle exerce sur les ache-

teurs, Domotechnica n'est pas seulement un lieu de vente et de contact, mais aussi une occasion de scruter l'avenir et de se renseigner sur l'évolution des appareils domestiques du monde entier.

DOMOTECHNICA '89

Les articles présentés à Domotechnica 89 mettaient au premier plan le rendement énergétique et la protection de l'environnement. Par exemple, les machines à laver et les sècheuses étaient spécialement conçues pour réduire la consommation d'eau, de détergent et de courant. De même, les lave-vaisselles présentaient des innovations techniques les rendant à la fois plus économiques et

silencieux. On a pu voir ainsi le prototype de lave-vaisselle de l'avenir, soit un appareil muni d'une télécommande à infrarouges.

Dans le domaine des réfrigérateurs et des congélateurs, le mot d'ordre était la réduction des hydrocarbures halogéniques qui constituent une grave menace pour la couche d'ozone.

On insistait aussi sur l'accroissement des capacités, du rendement et des applications des fours à micro-ondes. Enfin, les grille-pain à infrarouges, moulins à grains informatisés et rasoirs électriques à piles rechargeables témoignent du rôle essentiel de l'électronique dans le perfectionnement des petits appareils électriques.

Les 8 exposants canadiens formaient un groupe hautement représentatif de nos capacités de conception et de production dans le domaine des appareils ménagers. Les produits présentés comprenaient des humidificateurs ultrasoniques, des purificateurs/ioniseurs d'air à grande puissance, des distillateurs d'eau, des câbles de chauffage automatiques de tuyauterie, des woks électriques, des poêlons et des grils, témoignant de la qualité de l'exécution, des matériaux et de la conception qui fait la réputation du Canada.

Voici les sociétés représentées au pavillon canadien : Beam International, Biotech Electronics Ltd., Budd Vacuum Co. Ltd., CAMCO Inc., EPCOR - Environmental Products Corp., Five Seasons Comfort LTD., Heron Cable Industries Ltd., et Toastess Inc.

Pour tout renseignement sur Domotechnica 90, communiquer, au MinAffex, avec M. Helmut Schroeter, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RWTF), tél. : (613) 996-4344.

Rendez-vous sportif

Alger -- Voici l'occasion de marquer des points... à l'exportation.

En vue de satisfaire les passionnés du sport à travers le monde, la ville d'Alger (Algérie) organise, durant la semaine du 25 novembre au 1er décembre 1989, le 1^{er} Salon international de l'équipement sportif et des loisirs.

Ce sera l'occasion idéale de promouvoir les innovations canadiennes dans ces domaines, et de voir ce qui se fait ailleurs dans le monde.

Pour plus d'information au sujet de ce salon, communiquer, au MinAffex, avec Mme Sylvie Gariépy, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), au (613) 990-8134.

On peut aussi communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger. Tél. : (011-213) 260-66-11/260-61-90. Téléc. (code de destination 408) 66043. Indicateur : (66043 CANAD DZ).

Salon en bonne santé au coeur de l'Afrique



Dakar -- L'Afrique donne rendez-vous à tous les intervenants dans le domaine de la médecine.

Ce continent organise en effet son premier salon international sur la médecine, la pharmacie et les appareils

médicaux, intitulé AFRICA-MEDICA, qui se tiendra à Dakar du 1^{er} au 8 décembre 1989.

Ce salon, qui se veut le point de rencontre du corps médical et des chercheurs, s'adresse aussi aux professionnels de la pharmacie et du matériel médical de tous les pays. Les participants pourront exposer des produits issus de la recherche ainsi que des innovations technologiques.

Des journées techniques seront spécialement organisées pour permettre au corps médical, aux chercheurs, et aux fabricants de matériel médical d'apporter leur contribution aux échanges d'idées et d'expériences. On s'attend à la participation d'un grand nombre d'experts du monde médical.

Pour renseignements sur AFRICA-MEDICA, rejoindre, au MinAffex, Mme Sylvie Gariépy, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), au (613) 990-8134. Ou rejoindre directement Excaf (Expo-Carrefour-Afrique), rue 14, zone artisanale - HLM 1, B.P. No 1656, Dakar, Sénégal. Tél. : (221) 25-25-40 / 25-19-63. Téléc. : 61.643 SG. Télécopieur : (221) 24-21-91.

Une foire au goût de l'Espagne

Barcelone -- Pendant que les athlètes canadiens se préparent pour les Jeux olympiques de 1992 à Barcelone, notre industrie alimentaire a fait de cette ville la cible à atteindre en 1990.

Du 3 au 8 mars, Barcelone accueillera Allmentaria 90, la foire alimentaire d'Espagne la plus importante et la plus ouverte aux goûts culinaires du monde entier.

On attend en effet plus de 500 000 visiteurs, dont 80 % seront des représentants commerciaux. Leurs carnets d'achats en main, ils pourront passer en revue les produits qu'offriront quelque 1 600 entreprises d'environ 40 pays.

Il est facile de justifier la participation à Allmentaria 90. L'Espagne a le taux de croissance économique le plus rapide d'Europe; il pourrait même dépasser celui de la France au cours des prochaines années. En outre, l'Espagne accueillera les Jeux olympiques de 1992, et la même année, elle célébrera le 500^e anniversaire de la découverte de l'Amérique. Il s'ensuit que son industrie alimentaire compte sur Allmentaria 90 pour garnir son garde-manger avec les meilleurs produits du monde, y compris ceux du Canada.

D'autre part, Allmentaria 90 offre à notre industrie alimentaire l'occasion de s'implanter solidement en Espagne et cela, avant la suppression des barrières commerciales, prévue pour 1992, entre les 12 États membres de la Communauté européenne.

Le Canada est déjà en train de se préparer à Allmentaria 90. Pour s'assurer l'espace, join-

dre, au MinAffex, M. W.J. Curran, Direction des produits agro-alimentaires (TAA). Tél. : (613) 995-1774. Télécopieur : (613) 996-4207.

A la porte de l'Inde

Bombay -- Si le marché de Bombay vous intéresse, le consulat du Canada de cette ville, l'une des portes d'entrée de l'Inde, peut vous faire une offre très alléchante.

Le 30 juin, le consulat du Canada accueillera une exposition commerciale générale (Catalogue Show) en vue de présenter les produits et les services canadiens aux habitants de la région de Bombay, l'une des principales zones commerciales et industrielles de l'Inde.

En effet, 25 % de l'industrie indienne et 10 % des emplois industriels du pays se situent à Bombay; d'où son rôle naturel de première étape pour les entreprises qui envisagent d'exporter en Inde.

Les sociétés canadiennes désireuses de profiter de ce débouché devraient envoyer leurs brochures ou catalogues de produits et de services au : Canadian Consulate, Hotel Oberoi Towers, Suite 2401, Nairam Point, Bombay 400 021, Inde.

On peut également envoyer ces documents au MinAffex (qui les acheminera vers l'Inde), Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

Pour tout renseignement, joindre, au MinAffex, M. R. Mailhot (PST), tél. : (613) 996-1989.

Guide pratique des foires aux États-Unis

Les États-Unis, notre premier partenaire commercial, absorbent environ 77 % de nos exportations.

L'une des façons les plus efficaces de percer sur cet énorme marché ou d'y élargir vos exportations consiste à faire connaître vos produits et vos services à des foires commerciales.

Le MinAffex prévoit participer à quelque 300 foires clés, touchant un large éventail de produits, qui auront lieu aux États-Unis en 1989-1990.

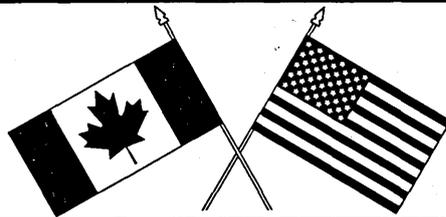
Voici la quatrième et dernière partie d'une liste d'événements prévus aux États-Unis comprenant également plusieurs répertoires d'activités reliées au commerce, des livres et des études.

Pour plus de renseignements sur la promotion des foires aux États-Unis, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de la promotion du commerce et de l'investissement avec les États-Unis (UTE), ou avec la Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTW), au (613) 993-7343.

Produits de consommation (suite et fin)

- Achetés des É.-U. au Salon du meuble de Montréal -- Montréal (Québec), 18-21 juin 1989.
- DIY (Do It Yourself) -- Montréal (Québec) et Vancouver (C.-B.), juin 1989 -- Colloques vente au détail d'articles de quincaillerie.
- 109th California Gift Show -- Los Angeles (Californie), 22-26 juillet 1989 -- Exposition canadienne d'idées-cadeaux.
- American Hospital Association Trade Exhibition -- Chicago (Illinois), 31 juillet au 2 août 1989 -- Équipements et fournitures d'hôpitaux.
- International Lawn & Garden and Power Equipment Show -- Louisville (Kentucky), 31 juillet au 2 août 1989 -- Matériel de jardinage et de paysage.
- NEBS (New Exporters to the Border States) - Minneapolis (Minnesota), juillet 1989 -- Produits de consommation.
- American Fishing Tackle Manufacturers Association -- Las Vegas (Nevada), 26-29 juillet 1989 -- Matériel et articles de pêche.
- National Hardware Show -- Chicago (Illinois), 13-16 août 1989 -- Quincaillerie et matériel de rénovation.
- Expo West -- Reno (Nevada), 14-16 août 1989 -- Articles de sport.
- Seattle Gift Show -- Seattle (Washington), 19-23 août 1989 -- Idées-cadeaux.
- International Marine Trades Expo -- Atlanta (Georgie), août 1989 -- Bateaux de plaisance.
- NSGA '89 (National Sporting Goods Association) -- Chicago (Illinois), septembre 1989 -- Articles de sport.
- Canadian Sporting Goods Association: Western Show -- Vancouver (B.-C.), et San Francisco (Californie), 10-12 septembre 1989 -- Articles de sport.
- Interbike '89 -- San Francisco (Californie), 1^{er} - 3 octobre 1989 -- Salon du vélo.
- International Cycle Show -- Las Vegas (Nevada), 13-15 octobre 1989 -- Salon du vélo.
- NSGA (National Sporting Goods Association) Fall Market -- San Francisco (Californie), 19-21 octobre 1989 -- Articles de sport.
- Spring Seattle Sporting Goods -- Seattle (Washington), octobre 1989 -- Articles de sport.
- Interior Design Center -- New York (New York), octobre 1989 -- Décoration intérieure.

- National Office Products Association Show (NOPA) -- Chicago (Illinois), 5-7 octobre 1989 -- Équipements de bureau.
- IMTEC (International Marine Trades Exhibit and Convention) Boat Show -- Chicago (Illinois), octobre 1989 -- Bateaux de plaisance et accessoires.
- National Pool and Spa Institute -- Orlando (Floride), 1^{er}-3 novembre 1989 -- Piscines et accessoires.
- MSAIA/ASID Show (Minneapolis Society American Institute of Architects/American Society of Interior Designers) -- Minneapolis (Minnesota), 1^{er}-3 novembre 1989 -- Contrats de mobilier pour bureaux.
- Achetés des É.-U. à IIDEX (International Interior Design Exhibition) -- Toronto (Ontario) -- Mobilier.
- 110th California Gift Show -- Los Angeles (Californie), 20-24 janvier 1989 -- Idées-cadeaux.
- Mission internationale au Toronto International Boat Show -- Toronto (Ont.), janvier 1990 -- Bateaux de plaisance et accessoires.
- Washington Gift Show -- Washington (D.C.), janvier 1990 -- Idées-cadeaux.
- Solo Contract Furniture Show -- Boston (Massachusetts), janvier 1990 -- Contrats canadiens de mobilier.



- Solo Canadian Craft Show -- Boston (Massachusetts), janvier 1990 -- Exposition canadienne d'artisanat et de cadeaux.
- Spa Pool Show Northeast -- Atlantic City (New Jersey), 23-25 janvier 1990 -- Piscines et accessoires.
- Shot Show -- Détroit (Michigan), 18-21 janvier 1990 -- Salon chasse et pêche.
- Miami International Sailboat Show -- Miami (Floride), février 1990 -- Bateaux de plaisance et accessoires.
- Canadian Hardware Show -- Toronto (Ontario), février 1990 -- Quincaillerie et matériel de rénovation.
- The Super Show -- Atlanta (Georgie), 22-25 février 1990 -- Articles de sport.
- CSGA (Canadian Sporting Goods Association) Show -- Montréal (Québec), février 1990 -- Articles de sport.
- New England Health Assembly -- Boston (Massachusetts), mars 1990 -- Équipements d'hôpitaux.
- Ski Industries American Sports Expo -- Las Vegas (Nevada), 18-23 mars 1990 -- Salon du ski.
- American & Canadian Outdoor Show -- Cleveland (Ohio), mars 1990 -- Articles de sport.
- National Spa and Hot Tub -- San Diego (Californie), 10-12 janvier 1990 -- Bains tourbillons.

Produits forestiers

- Woodworking Mach. & Furn. Supply Tour --

- Canada, 5-8 août 1989 -- Équipements de drave et de foresterie.
- Graph Expo -- Chicago (Illinois), 15-18 octobre 1989 -- Logiciels graphiques.
- Pulp & Paper Maintenance '89 -- Atlanta (Georgie), novembre 1989 -- Technologies pour pâte et papier.
- Forest Industries Clinic Machinery Show -- Portland (Oregon), 29 février au 2 mars 1989 -- Machinerie forestière.
- TAPPI '90 -- Atlanta (Georgie), 5-8 mars 1989 -- Machinerie pour pâte et papier.

Projets spéciaux UTD

- CEA -- Colloque sur les établissements financiers pour le marché des É.-U. (Financing Facilities) -- Canada, avril, 1989.
- Missions N.E.E.F. (nouveaux exportateurs aux États frontaliers) (10) -- Boston (Massachusetts), toute l'année.
- Missions N.E.E.F. (10) -- Buffalo (New York), toute l'année.
- Missions N.E.E.F. (6) -- Cleveland (Ohio), toute l'année.
- Missions N.E.E.F. (6) -- Détroit (Michigan), toute l'année.
- Missions N.E.E.F. (8) -- Minneapolis (Minnesota), toute l'année.
- Missions N.E.E.F. (8) -- Seattle (Washington), toute l'année.
- Missions N.E.E.F. (15) -- Sud-est et sud-ouest des É.-U., toute l'année.

Textiles, chaussures et cuir

- Achetés à l'Exposition internationale de la chaussure -- Toronto (Ontario), janvier 1990.
- Leather Solo Show (Leathermark) -- Toronto (Ontario), février 1990 -- Exposition canadienne de vêtements de cuir.

Vêtements et fourrures

- Mission commerciale pour trouver des représentants -- Minneapolis (Minnesota), août 1989 -- Vêtements pour dames.
- Mission commerciale pour trouver des représentants -- Los Angeles (Californie), août 1989 -- Vêtements pour dames et enfants.
- Mission commerciale pour trouver des représentants -- San Francisco (Californie), août 1989 -- Vêtements pour dames.
- NAMSB (National Assoc. of Men's & Boys' Wear) -- New York (New York), 22-25 octobre 1989 -- Vêtements pour hommes et garçons.
- International Kids Show -- New York (New York), 22-25 octobre 1989 -- Vêtements pour enfants.
- Achetés à l'Exposition de prêt-à-porter pour dames, de Montréal -- Montréal (Québec), 17-19 septembre 1989.
- Private Label Show -- Anaheim (Californie), octobre et novembre 1989 -- Vêtements.
- International Kids Show -- New York (New York), mars 1990 -- Vêtements pour enfants.
- Apparel Mission -- Détroit (Michigan), mars 1990 -- Vêtements pour dames.
- Achetés à l'Exposition de prêt-à-porter pour dames de Montréal -- Montréal (Québec), mars 1990.
- Men's Apparel Solo Show -- New York (New York), mars 1990 -- Vêtements canadiens pour hommes.
- Childrens' Wear Solo Show -- Los Angeles (Californie), mars 1990 -- Vêtements canadiens pour enfants.

Commercialiser, c'est un gros atout

(Suite de la première page.)

l'entreprise, l'équipe aborde sa véritable tâche, soit la préparation, de janvier à avril, d'une étude de marché et d'un programme d'exportation de première qualité.

Ensuite, une équipe dirigée par un cadre de l'entreprise confronte le plan de commercialisation au marché réel lors d'un voyage d'études financé par le Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.).

Une fois rédigés, les rapports finaux sont soumis à un groupe de conseillers qui juge chaque étude d'après la présentation et l'efficacité.

Selon un porte-parole du C.C.I., les lauréates de cette année, M^{mes} Rhonda Ekstron, Karolyn Keesh et Jennifer Sieben, ont présenté une étude de marché remarquable à la fois par ses qualités professionnelles et par le choix judicieux d'un secteur commercial compatible avec les activités de l'entreprise.

Grâce au superbe travail de ce trio, la Sutherland Steel Foundry Ltd. pourra augmenter son chiffre de vente annuel de plus de 500 000 \$.

Le programme International Marketing 456 est une initiative originale de l'Université de la Saskatchewan. Lancé il y a cinq ans, il a aidé plus de 40 entreprises locales à explorer les débouchés des États-Unis. Cette année seulement, 20 sociétés ont demandé à y participer, et 10 ont été acceptées.

Par l'entremise du C.C.I. de Saskatoon, qui relève du MinAffex, le gouvernement fédéral est le principal bailleur de fonds du programme. Il

Coopérer rapporte

(Suite de la première page.)

Sipitang représente une grande réussite pour les sociétés canadiennes. Étant donné la foule d'entreprises à l'affût d'un petit nombre de projets d'équipement à l'étranger, les exportateurs canadiens ont tout intérêt à constituer des consortiums avec des entrepreneurs allemands pour obtenir des débouchés dans des pays tiers.

Pour l'usine de Sipitang, ce type de coopération a permis aux exportateurs canadiens de se présenter à la porte principale du marché malaisien.

La société KSH suit actuellement l'évolution d'un important projet d'exportation d'usine de pâte à papier du Canada en République démocratique allemande. En outre, elle a récemment obtenu un contrat pour la construction d'une usine industrielle en Thaïlande et prévoit obtenir un contrat semblable avec la Chine.

Pour tout renseignement sur des projets de coopération avec l'Allemagne, communiquer avec M. Thomas Marr, consul et délégué commercial, consulat général du Canada, Immermann Hof, Immermannstrasse 65D, 4000 Düsseldorf 1, République fédérale d'Allemagne. Tél. : (code de destination : 41) 8587144. (DMCN D).

Ou joindre, au MinAffex, M. David Cohen, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RWT), tél. : (613) 996-3774.

accorde une subvention d'exploitation au titre du financement prévu par le P.D.M.E. D'autres fonds sont fournis par la Saskatchewan.

M. Burke Darling, du C.C.I., représente le MinAffex dans ce programme. Nos missions canadiennes aux États-Unis contribuent aussi au programme en fournissant des études de marché utiles, et en organisant les premiers rendez-vous dans le cadre des visites financées par le P.D.M.E.

Le programme International Marketing 456 comporte de nombreux avantages. Aux entreprises participantes, il offre la possibilité d'exporter aux États-Unis. Aux étudiants, il permet d'approfondir les rouages complexes de l'exportation. Enfin, au gouvernement, il signifie l'embauche de 30 nouveaux cadres commerciaux mieux renseignés sur les services offerts par son programme de promotion des exportations.

Le Collège de commerce et son groupe de conseillers envisagent un programme semblable pour les étudiants au M.B.A. Mais, dans ce cas, on viserait des entreprises plus expérimentées qui exportent aux États-Unis depuis un certain temps afin d'étudier leurs débouchés éventuels dans certains grands marchés d'outre-mer.

Pour plus de détails sur ce programme, communiquer avec le Dr Asit Sarkar, du Collège de commerce de l'Université de la Saskatchewan. Tél. : (306) 996-4786.

Communiquer aussi avec M. Ron Mcleod du C.C.I. de Saskatoon. Tél. : (306) 975-5315.

Le sans fil canadien en Amérique du Sud

La technologie canadienne des téléphones cellulaires est solidement branchée sur le marché sud-américain.

L'année dernière, la société NovAtel Communications de Calgary a empoché une commande portant sur la vente, au Costa-Rica, de ses systèmes de téléphone cellulaire 800 MHz.

Dans le sillage de son voisin d'Amérique Centrale, la société CIDCOM Ltd. de Santiago (Chili) a récemment acheté le système de téléphone cellulaire de qualité internationale fabriqué par NovAtel, pour desservir Valparaiso et Santiago.

Selon M. Ashok Panchmatia, directeur des ventes internationales de NovAtel, cet important contrat avec le Chili « est encore un témoignage de notre réputation croissante sur le marché sud-américain ».

Ce contrat reflète les progrès de la pénétration canadienne sur ce marché chilien.

En 1987, le Canada a vendu au Chili pour environ 4 millions de dollars d'équipements de télécommunication. L'an dernier, ce chiffre est monté à 10 millions de dollars. En 1989-1990, ce marché devrait normalement quadrupler et atteindre 400 millions de dollars, offrant ainsi de vastes débouchés aux exportateurs canadiens.

Le marché chilien, rendu actif par des mesures de libéralisation, achète actuellement des biens et des services à près de 800 entreprises canadiennes. En 1988, les Chiliens ont acquis pour près

Études de marché

(Suite de la première page.)

lution du marché japonais des viandes transformées et règlements en matière d'aliments et d'additifs. On y explique aussi, dans ses grandes lignes, les procédés de fabrication japonais (par type de viande transformée), le système de distribution et les règlements d'importation.

• Le marché de l'eau embouteillée : nouveau marché japonais actuellement en pleine expansion. Les ventes, qui ne dépassaient pas 1,5 million de litres en 1986, ont atteint 10 millions de litres en 1988. Le rapport nomme les principaux importateurs japonais, explique les normes japonaises prescrites dans ce domaine, et offre d'autres conseils de commercialisation.

• Le marché du frais de hareng de l'Atlantique : on y propose des méthodes d'amélioration de la qualité pour notre frais de hareng de l'Atlantique, et encourage cette industrie à profiter de la demande croissante des Japonais à l'égard du frais assaisonné immédiatement consommable.

Les auteurs des rapports ont bénéficié des renseignements fournis par nos associations industrielles et de l'aide offerte par l'Organisation du commerce extérieur du Japon (JETRO). Le MinAffex assurera la diffusion des rapports avec la collaboration d'associations industrielles.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer, au MinAffex, avec Mme Esther Falardeau, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ), tél. : (613) 995-8596, ou avec M. Ezio DiEmanuele, tél. : (613) 995-8606.

de 135 millions de dollars de produits canadiens.

Pour tout renseignement sur ce marché, communiquer, au MinAffex, avec M. T.J. LeBlanc, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), tél. : (613) 996-6547.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom

Société ou organisme

Rue

Ville, province (territoire)

Code postal

Français Anglais

Renvoyer dûment rempli à : **CanadExport** (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.
(Also available in English)

INFO-EXPORT (tél. sans frais) : 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa : 993-6435) Télécopieur : 996-9288 / 9510 / 9103

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

ISSN 0823-3349

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef (i) : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteurs : Don Wight, tél. : (613) 992-6252; Sylvie Robitaille, tél. : (613) 996-2225.

Assistant de publication : Mark A. Leahy, tél. : (613) 992-6424.

Tirage : 40 000 exemplaires.

Canada

CanadaExport



Affaires extérieures External Affairs
Canada Canada

VOL. 7 N° 11

LE 15 JUIN 1989

Espagne : bons marchés pour le poisson canadien

L'Espagne figure parmi les plus grands consommateurs de poisson du monde.

Elle en a importé pour 1,5 milliard de dollars en 1988, mais les exportations canadiennes de poisson dans ce pays n'ont atteint que 9,7 millions de dollars en 1988.

Comment expliquer cet écart entre l'importance du marché d'importation espagnol du poisson et des fruits de mer et la part relativement petite que nous exploitons sur ce marché ?

C'est ce dont traite, entre autres, le *Rapport de la mission en Espagne sur les pêcheries, 24-26 octobre 1988*, un document bilingue préparé par la Direction des pêches et des produits de la pêche du Ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

La mission de représentants de sept entreprises d'exportation de poisson, était accompagnée de M. David Shortall, directeur adjoint, Direction des pêches du MinAffex,

Le Canada tente de percer à la NASA

Des représentants de 4 universités et centres de recherche et de 21 entreprises canadiennes ont présenté et expliqué leur savoir-faire le mois dernier en Alabama lors de TABES '89 (Fifth Annual Technical and Business Exhibition/Symposium).

Première initiative de ce genre pour le MinAffex, TABES '89 offrait aux participants l'occasion de présenter leurs produits et leurs services spécialisés à la National Aeronautics and Space Administration (NASA) et d'expliquer aux responsables les nombreuses possibilités d'achats offertes par l'industrie aérospatiale canadienne.

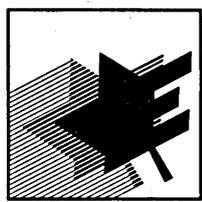
Organisé à Huntsville (Alabama), là où se trouve le Centre spatial Marshall de la NASA, TABES '89 a attiré un grand nombre d'entrepreneurs et de sous-traitants.

Le Centre spatial Marshall est un organisme de recherche et de développement dont les besoins sont importants dans les domaines de l'optique électronique, des ordinateurs, de la conception, de la supraconductivité et de l'automatisation.

Les entreprises canadiennes ont une longueur d'avance sur leurs concurrents non américains à cause d'une exemption spéciale de la clause « acheter américain » prévue pour les achats de l'agence spatiale.

Le personnel du consulat général du Canada

(Voir page 6 : Envoyée.)



et de M. Michael Crawford, de l'ambassade du Canada à Madrid.

Le but de la mission était simple : explorer de nouveaux débouchés pour les produits de la pêche suite à la récente

accession de l'Espagne à la Communauté européenne (C.E.).

À la veille de la dernière décennie, les exportations de poisson canadien occupaient une place enviable sur le marché espagnol. En 1980, elles ont atteint le chiffre record de

22 millions de dollars.

Cependant, à peine deux ans plus tard, le Canada et l'Espagne n'ayant pu s'entendre sur les contingents de poisson pour les navires espagnols dans les eaux canadiennes, l'Espagne a officieusement interdit les importations de poisson canadien.

L'interdiction a été levée en 1986, faisant passer les exportations à 1,2 million de dollars. Vers 1987, elles sont passées à 6 millions de dollars et, l'année dernière, elles ont encore augmenté de 50 %.

Cette augmentation est attribuable, en

(Voir page 6 : Un marché.)

La Pologne s'ouvre aux investisseurs

La Pologne réserve l'accueil le plus chaleureux aux investisseurs étrangers.

Le Parlement polonais a en effet adopté une loi qui élargira les perspectives des Canadiens désireux d'investir dans les projets d'équipement de ce pays.

La Loi sur l'activité économique avec la participation d'entreprises étrangères (Loi sur les investissements étrangers) reflète l'importance qu'attachent les autorités polonaises aux investissements étrangers.

Ces 12 dernières années, les investisseurs étrangers, encouragés par une série de chan-

gements étrangers; et d'aider les investisseurs étrangers à créer des entreprises conjointes avec la Pologne.

D'après la nouvelle Loi, les entreprises canadiennes pourront constituer des entreprises conjointes avec des partenaires polonais dans quatre vastes secteurs d'activité : production, construction, commerce et services. Une entreprise conjointe peut constituer un cadre pour la création de débouchés pour les exportations canadiennes de biens et de services.

En outre, la Loi offre des options aux investisseurs étrangers afin de pénétrer l'environnement polonais des affaires. Ces choix comprennent : l'établissement d'une société à responsabilité limitée dans laquelle l'investisseur étranger détient toutes les actions; une société à responsabilité limitée ou société anonyme dont le capital-actions provient des fondateurs et d'autres investis-

(Voir page 6 : Meilleur accès.)

On prévoit des changements spectaculaires pour l'économie.

gements apportés aux lois qui les touchent, ont beaucoup investi dans l'économie polonaise.

Rendue encore plus libérale par les derniers changements, cette législation devrait permettre d'accroître les profits des partenaires étrangers.

Cette année, on prévoit des changements spectaculaires pour l'économie polonaise. Dans le cadre de la Loi sur l'activité économique, également adoptée le 23 décembre, le système bancaire du pays sera dérèglementé, et le Parlement adoptera des règlements plus libéraux à l'égard des transactions sur devises.

La Loi sur les investissements étrangers a établi une nouvelle agence sur les investissements étrangers. Cette agence a pour mandat de formuler, de mettre en place et de surveiller les politiques; de concevoir des programmes pour encourager les investisse-

DANS CE NUMÉRO :

- Une société de Montréal obtient un contrat charbonnier de 166 millions de dollars en Inde.....2
- Missions pétrolières et gazières en Amérique du Sud.....3
- Foires et missions commerciales.....4
- Calendrier des foires en Europe.....5



Les minéraux canadiens changent de cap

Les États-Unis et les pays industrialisés monopolisaient, jusqu'au milieu du vingtième siècle, l'exploitation des métaux et des minerais du monde entier.

Cependant, depuis les années 1950, la demande a radicalement changé de cap pour s'orienter vers les pays du Bassin du Pacifique, surtout au Japon et en Chine.

Ce déplacement se reflète dans les exportations du Canada vers le marché de l'Asie et du Bassin du Pacifique. En 1975, les exportations de minerais et de métaux vers cette région totalisaient 1,2 milliard de dollars. Douze ans plus tard, ce chiffre avait presque quadruplé.

Parallèlement, la répartition des exportations canadiennes en Asie et dans le Bassin du Pacifique a cessé d'être largement axée sur le Japon (88 %), comme en 1975, pour inclure de nouveaux marchés aussi importants que la Corée du Sud et Taiwan.

En 1985, le Canada a ouvert quatre nouveaux bureaux commerciaux dans la région. Après avoir consulté les provinces, il a élaboré une stratégie commerciale nationale et a lancé le programme commercial de l'Asie et du Pacifique. Ces initiatives ont connu d'heureux résultats. D'après les chiffres commerciaux publiés par Statistique Canada, au cours des neuf premiers mois de 1988, l'ensemble des exportations canadiennes vers le Japon a augmenté de 50 % par rapport à la même période de l'année précédente, tandis que les exportations destinées à la Chine, à Taiwan et à Hong Kong ont doublé.

Dans le domaine des minerais et des métaux, les exportations canadiennes vers le Bassin du Pacifique continuent de privilégier les matériaux non traités, dont les prix se situent généralement au seuil des barrières tarifaires et non tarifaires, et sont assujettis à des facteurs de concurrence tels que la distance qui les sépare du marché.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) devrait favoriser la compétitivité du Canada sur les marchés nord-américains des minerais et des métaux. En devenant plus concurrentiel sur son territoire, le Canada sera mieux armé pour soutenir la concurrence auprès des pays dans le Bassin du Pacifique.

Grâce à l'élimination progressive des tarifs douaniers, l'industrie canadienne disposera de nouvelles possibilités quant au traitement des minerais et des métaux avant l'exportation, et elle sera ainsi mieux préparée pour la recherche et le développement dans le traitement des métaux.

L'élimination, par les deux pays, de la gamme complète des droits de douane moyens et élevés devrait élargir la spécialisation des produits et allonger les cycles de production; d'où des niveaux de productivité plus élevés à mesure que les entreprises profiteront des économies d'échelle.

La création, aux États-Unis, de nouveaux débouchés grâce à nos tarifs douaniers devrait également susciter, à long terme, la construction de nouvelles usines et l'expansion des installations actuelles.

L'élimination bilatérale des droits de douane mettra les producteurs nord-américains sur un pied d'égalité avec les exportateurs du tiers-monde auxquels le système préférentiel

général permet d'accéder en franchise aux marchés américains et canadiens. Finalement, la suppression des droits de douane reliés à

certains apports destinés à l'industrie des minerais et des métaux abaissera les coûts d'investissement et de production.

C.C.C. et S.E.E. ouvrent les portes

Grâce à l'aide financière de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.), la Corporation commerciale canadienne (C.C.C.) a signé un contrat de 166 millions de dollars avec le gouvernement de l'Inde.

Ce contrat, conclu dans le cadre du projet de la mine de charbon à ciel ouvert de Rajmahal, en Inde, a été octroyé à la société montréalaise Met-Chem Canada Inc.

En plus d'augmenter la production annuelle de la mine de 1 million à 10,5 millions de tonnes, cette société fournira des services techniques, des équipements d'exploitation



En avant les ventes ! -- Mme Jean McCloskey, sous-ministre adjoint au Secteur de l'Asie et du Pacifique, au MinAffex (à g.), a rencontré, à Ottawa, M. S. Varadan, Secrétaire au ministère indien du Charbon. La réunion du groupe de travail Canada-Inde sur le charbon a fait progresser certains projets relatifs au charbon en Inde, dont le projet de Rajmahal. La Met-Chem Canada Inc. (Montréal) en a obtenu le contrat de 166 millions de dollars.

L'uranium canadien se vend bien au Japon

L'uranium de la Saskatchewan fait bonne figure au Japon.

Dans le cadre d'un contrat à long terme, de 1992 à 2001, le Japon achètera 6 millions de livres d'uranium, soit pour 150 à 200 millions de dollars, à la société Canadian Mining and Energy Corporation (Cameco), dont le siège social est à Saskatoon.

Il s'agit d'un contrat signé avec la Chubu Electric Power Company, la troisième plus grande compagnie d'électricité japonaise. Cette entreprise, qui dessert environ 20 % du marché japonais, alimente le sud-est du pays, de Tokyo à Osaka.

Le premier ministre de la Saskatchewan, M. Grant Devine, a annoncé la transaction au cours de sa mission commerciale d'un mois dans le Bassin du Pacifique. Il s'agit de la première grande vente conclue par Chubu Electric, qui exploite trois centrales nucléaires et Cameco, une entreprise née de la fusion de la Saskatchewan Mining Development Corp. (SMDC) et de Eldorado Nuclear Ltd.

Cameco dessert environ 20 % du marché mondial de l'uranium. Le Japon, qui exploite 32 centrales nucléaires, et prévoit en construire

minière, des systèmes d'alimentation, des appareils de communication, ainsi que des machines et des véhicules de déblayage (pelles mécaniques, foreuses, camions et générateurs) -- qui seront tous achetés au Canada !

Selon le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, « Ce projet est important pour les entreprises canadiennes spécialisées dans l'industrie minière car il leur permet de fournir des équipements, de renouveler leur capacité de fabrication et de rehausser le prestige des compétences canadiennes dans ce domaine. »

Constituée en 1969, la Met-Chem est une société d'ingénieurs et d'experts-conseils qui possède une vaste expérience de la consultation, de la conception, de l'exploitation et des achats de matériel. Elle offre ses services aux compagnies minières et aux aciéries du Canada et de l'étranger, y compris celles de l'Inde.

La C.C.C. est une société d'Etat mandatée pour faire fonction d'entrepreneur principal lorsque d'autres pays et agences internationales désirent acheter au Canada des produits et des services en traitant de gouvernement à gouvernement.

Le financement du projet est assuré par la S.E.E., l'agence d'exportation officielle du Canada chargée de l'assurance-crédit à l'exportation, des prêts, des garanties et autres services financiers conçus pour favoriser les exportations canadiennes. Le prêt accordé par la S.E.E. à l'acheteur, la société Coal India Limited, une agence du gouvernement de l'Inde et le principal producteur de charbon de ce pays, est entièrement remboursable et sera garanti par le gouvernement de l'Inde.

68 pour l'année 2010, est l'un des plus gros acheteurs de ce métal.

Cameco a en quelque sorte le pied dans la porte d'entrée d'un marché de premier ordre.

Sans être la plus grande vente conclue par Cameco, le contrat avec Chubu représente l'une des plus importantes transactions effectuées par cette entreprise au Japon. Mais l'essentiel, c'est que l'uranium est vendu selon des prix à long terme, soit deux à trois fois les prix au comptant. Chubu Electric paiera environ 25 \$ la livre, alors que le prix au comptant actuel est inférieur à 12 \$ la livre.

Cette mission a également fait valoir le désir de certaines sociétés japonaises de participer à des entreprises conjointes avec la Saskatchewan, en particulier dans les domaines de l'énergie, de la haute technologie, des produits alimentaires et médicaux.

L'entreprise japonaise Marubeni envisage de produire, en Saskatchewan, de la viande de boeuf au goût des Japonais, de fabriquer des pâtes alimentaires, et d'y acheter du malt pour brasser de la bière japonaise. Marubeni est déjà associée à une usine de fabrication de turbines de centrale électrique de Saskatoon.

CanadExport



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

VOL. 7 N° 11

LE 15 JUIN 1989

Bulletin Europe 1992

LES CONSÉQUENCES SUR LA LÉGISLATION EUROPÉENNE

La Communauté européenne (C.E.) s'est engagée dans un long processus qui aboutira à la libéralisation totale de son marché intérieur.

D'ici à 1992, il est probable que la plus grande partie, voire l'ensemble, des entraves intérieures à la libre circulation des biens, des gens, des capitaux et des services entre les douze États membres de la Communauté seront éliminées.

Cela donnera naissance au plus grand bloc commercial au monde, avec un produit intérieur brut (P.I.B.) égal à celui des États-Unis.

La C.E. représente un cinquième du commerce mondial; elle se situe au deuxième rang des marchés d'exportation du Canada; et elle est, hors du continent américain, la plus importante source d'investissements étrangers, de recherche et de développement, et de tourisme.

Tout changement dans les règles commerciales européennes aura une incidence sur le Canada; non seulement sur les exportations canadiennes vers l'Europe et les pays tiers, mais également, au fur et à mesure que la concurrence européenne s'accroît, sur le marché intérieur canadien.

Le dernier « Bulletin Europe 1992 » paru dans *CanadExport* (vol.7 n° 9, du 15 mai 1989) portait sur les incidences du Marché unique de la C.E. pour les Canadiens. Il s'agissait d'un extrait du *Résumé* de l'étude intitulée *1992 Impact de l'unification du marché européen - première partie : Conséquences pour l'Europe*, publié par le Ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Le survol qui suit, intitulé « Les conséquences sur la législation européenne », est tiré du même *Résumé*. Il reprend les principaux changements législatifs qui sont en train de se produire en Europe et qui influenceront sur les politiques des gouvernements européens et sur le cadre des futures relations commerciales avec la C.E.

Commerce extérieur

Même si la Communauté soutient qu'elle est la plus grande puissance commerciale du monde, et qu'elle le restera même après 1992, les appels répétés pour l'instauration d'une réciprocité de l'accès au marché et pour la préservation de l'équilibre des avantages au sein de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) ont entretenu un climat de doute. Toutefois, on ne décèle jusqu'à présent aucune preuve concrète d'une augmentation du protectionnisme au sein de la Communauté dans les industries de fabrication ou de services (exception faite du maniement agressif par la Communauté de l'arme antidumping).

L'une des priorités de la Communauté pour 1992 est d'établir une politique commune d'importation. Cette politique sera nécessaire pour empêcher les États membres d'introduire *de facto* des mesures illégales dans le but de protéger des secteurs qui ne seront plus couverts par des règlements. Les divers instruments commerciaux de la Communauté (la clause de sauvegarde, le « nouvel instrument de politique commerciale » concernant les pratiques commerciales déloyales, et surtout les réglementations antidumping) prendront encore beaucoup plus d'importance dans l'avenir. De nouveaux pays et des produits cibles seront identifiés, et l'application de ces règlements dans le secteur des services sera à surveiller.

L'accent sera mis de plus en plus sur le contenu régional et les règles d'origine. Fort probablement, les définitions seront revues afin d'établir les règles d'origine comme étant l'endroit où « la phase de fabrication la plus importante » a eu lieu, plutôt que l'endroit où « la dernière phase importante de fabrication » s'est déroulée.

Tandis que nous nous approchons de 1992, les six pays de l'Association européenne de libre-échange (A.E.L.E. : Autriche, Finlande, Islande, Norvège, Suède et Suisse) rechercheront autant que possible l'adhésion à la C.E. Toutefois, la C.E. n'étudiera aucune nouvelle demande d'adhésion avant 1992, et il est peu probable qu'elle permette à l'A.E.L.E. de devenir *de facto* membre en tant qu'un seul groupe.

Investissements étrangers

Les investissements étrangers continueront d'être bien accueillis en Europe pour autant qu'ils contribuent visiblement à la richesse économique de la région et qu'ils comportent d'importants éléments de création d'emplois ou de transfert de technologies. Les États membres deviendront de plus en plus stricts et sélectifs à propos des stimulants à l'investissement.

D'ici à 1992, le principe du traitement national appliqué par le GATT devrait inclure les sociétés de services établies dans la C.E. Dans l'espoir de promouvoir la création de sociétés trans-européennes, la Commission a commencé à établir un nouveau texte de Statut de société européenne. La C.E. encourage également l'harmonisation de certains aspects du droit des sociétés, dans l'espoir de créer un terrain où les sociétés se concurrenceront à armes égales. Une proposition clé dans ce domaine est la directive concernant les offres publiques d'achat.

Propriété intellectuelle

En 1989, deux événements importants pourraient se produire et mener à une nouvelle façon d'aborder la protection de la propriété intellectuelle dans la C.E. Il s'agit de l'adoption du Règlement

européen sur les marques et de la mise en vigueur de la Convention sur le Brevet communautaire.

La Commission envisage d'étendre le pouvoir de confisquer et de détruire les contrefaçons qui utilisent abusivement une marque, de façon à y inclure les droits d'auteur. Cette mesure permettrait également de protéger les logiciels.

La biotechnologie est un secteur où la C.E. est impatiente d'établir une législation précise car, à cause des règlements actuels, les sociétés de biotechnologie éprouvent de plus en plus de réticence à investir dans la C.E.

Homologation des produits et normes techniques

Dans le cadre du programme de marché unique, la C.E. attache une importance particulière à l'obtention d'une reconnaissance mutuelle des autorisations de commercialisation dans toutes les catégories de produits. C'est pourquoi les procédures d'homologation de produits ou d'autorisation de commercialisation deviennent beaucoup plus transparentes et sont soumises à des critères objectifs et clairs. Le but est d'assurer que d'autres entreprises européennes bénéficient du même régime que les entreprises nationales.

Plutôt que de tenter de rédiger des propositions détaillées applicables à l'ensemble de la C.E., la « nouvelle façon » d'aborder les normes et les réglementations techniques suppose l'établissement de directives cadres se limitant à prescrire des conditions minimales essentielles sur l'hygiène et la sécurité publiques, et la protection de l'environnement ou du consommateur. Ces directives cadres sont ensuite élaborées en exigences techniques. Cette tâche revient aux organes de standardisation nationaux ou, lorsque des normes européennes communes sont nécessaires, aux organismes régionaux situés à Bruxelles, tels le Comité européen de normalisation (CEN) et le Comité européen de normalisation électrotechnique (CENELEC).

L'autre élément clé de cette nouvelle optique est le principe de la reconnaissance mutuelle, c'est-à-dire l'acceptation par tous les États membres des produits manufacturés et vendus légalement et loyalement dans tout autre État membre. Ce principe a été établi par la Cour de Justice européenne, en particulier par sa décision de 1979 à propos de l'affaire « Cassis de Dijon ».

Le programme du Marché unique comprend également la mise en oeuvre de normes européennes dans les domaines de la technologie de l'information et des télécommunications.

Les marchés publics

Les contrats d'achats nationaux dans la C.E. représentent environ 15 % du P.I.B. de la Communauté.

Malgré l'appui politique que reçoit au sein de la Communauté la libéralisation des marchés publics, les directives actuelles visant les contrats de travaux publics et de fournitures n'ont guère réussi jusqu'à présent à ouvrir ces marchés. Le Conseil des Ministres a donc décidé en 1988 de renforcer ces règles, en augmentant la transparence des procédures de soumission par des périodes de notification plus longues et des conditions de publication plus strictes.

La priorité sera donnée aux procédures de soumission dans le domaine de l'eau, des télécommunications, de l'énergie et des transports.

Les pays de la C.E. commenceront également à s'orienter vers une politique commune des achats de défense, par l'intermédiaire du

Groupe de programmes européens indépendants de l'OTAN, renforcé par l'Acte unique européen qui fait entrer la défense dans le domaine de la coopération politique.

Programmes de développement technologique

Les programmes technologiques de la C.E. deviennent de plus en plus importants. Ils n'ont pas pour seul but de développer la recherche ou la technologie à proprement parler, mais visent également coordonner la recherche et le développement à l'échelle nationale.

Il existe une multitude de programmes de recherche et de développement au sein de la C.E. Dans le secteur industriel, les principaux sont ESPRIT pour la technologie de l'information, RACE pour les télécommunications, BRITTE pour les technologies de fabrication EURAM pour les matériaux de pointe. Ces programmes subventionnent des recherches précompétitives menées en collaboration. Par contre, EUREKA est le principal programme couvrant les projets de développement trans-européen.

Services de finances, de banques et d'assurances

La libéralisation des marchés des services financiers devient faisable maintenant qu'un accord a été conclu sur l'élimination des derniers contrôles de change sur les mouvements de capitaux.

Dans le secteur des services bancaires et financiers, la Commission a proposé l'introduction d'une licence unique valide à travers la Communauté grâce au principe de la reconnaissance mutuelle.

L'évolution des secteurs financier et bancaire pourrait mener à une banque européenne centrale et à une monnaie commune. Cependant, ces étapes ne sont pas actuellement à l'ordre du jour du programme pour 1992. Dans le secteur des assurances, il existera une distinction claire entre les règlements régissant les grandes entreprises et l'assurance offerte aux particuliers. Par exemple, dans le domaine des assurances autres que l'assurance-vie, les sociétés de la C.E. pourront librement se concurrencer auprès des grandes entreprises.

Autres mesures législatives

Un certain nombre de mesures du programme du Marché unique traitent directement de questions environnementales, notamment les directives exigeant l'évaluation de l'incidence sur l'environnement des grands projets d'investissements, et celles établissant un calendrier pour la limitation progressive des émissions gazeuses provenant des usines qui dégagent des gaz de combustion, et des automobiles, ainsi que le concept de responsabilité civile pour la pollution de l'environnement englobant le principe que « celui qui pollue doit payer », qu'il y ait négligence ou non.

D'autres changements importants de politique ont été traités dans le rapport mais ne figurent pas dans ce *Résumé*; il s'agit des domaines de la concurrence et des aides d'États, du développement régional, du droit syndical et de la fiscalité.

Pour tout autre renseignement sur l'Europe de 1992, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de la politique commerciale avec la Communauté européenne (REM), au (613) 996-2727. Télécopieur : (613) 996-9103.

Pour plus d'information sur le commerce, l'investissement et la technologie avec les pays membres de la C.E., communiquer, au MinAffex, avec la Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement en Europe de l'Ouest (RWT). Tél. : (613) 995-9401. Télécopieur : (613) 996-9103.

L'or noir offre de gros débouchés en Amérique du Sud

Pour les exportateurs canadiens, le marché vénézuélien du pétrole et du gaz est encore quasiment inexploité.

La firme Bariven Houston, l'agence d'achat de la société Petroleos de Venezolano (PDVSA), achète actuellement pour plus de 10 millions de dollars d'équipements et de services dont seulement 2 % provient du Canada.

Afin de corriger cette disproportion, le MinAffex, par l'entremise de la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud, s'est lancé dans un programme en trois ans axé sur la demande du marché vénézuélien.

Le 29 juin, une mission canadienne réalisée dans la vente d'équipements pétroliers se rendra à Caracas pour rencontrer les responsables de la PDVSA. Des fonctionnaires de l'ambassade du Canada et des représentants de district participeront aux réunions qui traiteront des projets de la PDVSA pour les cinq prochaines années. Ils initieront les exportateurs canadiens à la substitution des importations. L'ordre du jour comporte notamment des réunions entre participants canadiens et responsables vénézuéliens du secteur pétrolier.

Cette mission constitue la deuxième des trois phases de la stratégie de commercialisation lancée par le MinAffex.

En février, une délégation de cinq représentants du secteur vénézuélien du pétrole et du gaz ont bravé la pire tempête de neige du siècle en Alberta pour participer à une série de tables rondes conçues pour informer les exportateurs sur tous les aspects des débouchés offerts par le Venezuela dans leur domaine.

Organisés par la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (MinAffex) avec la collaboration des gouvernements de l'Alberta et de l'Ontario et des bureaux régionaux du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, ces colloques se sont tenus à Calgary, Edmonton et Toronto.

La délégation vénézuélienne comprenait deux responsables de Bariven Houston et trois cadres supérieurs d'entreprises privées du Venezuela.

L'exposé de la PDVSA, spécialement consacré au rôle de Bariven, a fait état des besoins et des modalités de l'organisation en matière d'achat. Quant aux représentants du secteur privé, ils ont fourni des conseils précieux sur la façon de faire des affaires dans ce secteur essentiel.

Les Canadiens ont ici une excellente occasion de prendre pied sur ce marché au moyen d'entreprises conjointes. Il faut également noter qu'on a intérêt à disposer d'un agent sur les lieux.

A la suite de la visite des responsables vénézuéliens, on a dressé une liste de 60 entreprises canadiennes qui pourraient faire des affaires dans ce pays par le biais d'entreprises conjointes, ou en vendant des équipements spécialisés soit directement aux utilisateurs finaux, soit par l'entremise de Bariven Houston.

D'ici la fin de l'année, au cours de la troisième phase de la stratégie de commercialisation, une mission canadienne visitera les gisements pétroliers de Maracaibo et de Maturin.

Cette mission participera à des colloques consacrés à certains problèmes, et tentera de vendre sur place des équipements et des

services canadiens hautement spécialisés aux responsables de ces gisements.

On est en train d'étudier d'autres méthodes de commercialisation, toutes conçues pour aider les Canadiens à augmenter leur part des marchés du pétrole et du gaz en Amérique du Sud, plus précisément en Colombie, en Equateur et au Brésil.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ces missions, ou sur les possibilités d'exportation du pétrole et du gaz dans cette région, communiquer, au MinAffex, avec M. Nicholas Mesly, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), tél. : (613) 996-5546.

La patience rapporte

Patience et persévérance constituent la combinaison gagnante dans le commerce d'exportation.

Les sociétés Rowntree Farms, de Brampton (Ont.) et Alta Genetics Inc., de Balzac (Alb.) ont récemment conclu, avec la société d'importation soviétique Skotoimport, un contrat de 3,7 millions de dollars portant sur l'achat de taureaux et de génisses de pure race Holstein.

Il s'agit d'une transaction impressionnante : c'est à force de ténacité que ces deux petits exportateurs ont réussi à pénétrer un marché difficile, le contrat ayant été conclu après de longues négociations et avec l'aide de la Corporation commerciale canadienne (C.C.C.).

En annonçant cette vente, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a souligné que ce contrat, le plus important dans le domaine de l'exportation du bétail, était le cinquième à être conclu avec l'Union Soviétique par l'entremise de la C.C.C. En outre, le ministre de l'Agriculture, M. Don Mazankowski, s'est joint à son collègue pour faire l'éloge du contrat. « Ces commandes, a-t-il déclaré, reflètent le succès durable de l'Accord vétérinaire conclu entre Agriculture Canada et son homologue soviétique. »

Pour plus de renseignements sur cette vente, communiquer avec M. O.I. Matthews (613) 995-0665, ou avec M. A.R. Harley (613) 992-4445, de la Corporation commerciale canadienne, au 50, rue O'Connor, Ottawa (Ont.) K1A 0S6.

Pour tout renseignement sur les débouchés en U.R.S.S., communiquer, au MinAffex, avec M. Lou Naumovski, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), tél. : (613) 996-7107.

L'Inde utilise les maisons de commerce

La société HIR International Ltd., de Winnipeg a réalisé des ventes impressionnantes sur un marché qui a longtemps été difficile à pénétrer pour les Canadiens.

Selon M. Hemant Shah, président de HIR International, « les fabricants et les fournisseurs canadiens hésitent à s'occuper eux-mêmes du marché indien. »

Parmi les obstacles mentionnés, on notera : l'éloignement, les barrières linguistiques et culturelles, et les craintes relatives au paiement des marchandises. C'est pourquoi les entreprises canadiennes se tournent vers des maisons de commerce canadiennes compétentes et réputées.

« L'Inde possède une classe moyenne de plus de 80 millions d'habitants qui jouit d'un grand pouvoir d'achat et qui recherche des produits canadiens de bonne qualité », a déclaré M. Hemant Shah. « Par conséquent, a-t-il ajouté, le potentiel existe si vous connaissez une maison de commerce qui possède les connaissances et les contacts nécessaires. »

La société HIR a réussi à exporter une grande variété de produits canadiens, notamment : des pois verts et jaunes, des équipements de forage souterrains et du matériel agricole.

Autre succès de cette société qui est accréditée auprès du Conseil canadien des maisons de commerce : l'aide fournie aux entreprises canadiennes à l'égard des transac-

tions de compensation.

Pour obtenir d'autres renseignements sur HIR International, communiquer avec M. Hemant Shah, HIR International, 14, place Dubois, Winnipeg (Man) R3V 1N1. Tél. : (204) 269-4362. Télécopieur : 0757741. Télécopieur : (204) 269-2991.

Pour obtenir des renseignements sur la façon dont d'autres maisons de commerce peuvent vous aider à trouver des débouchés sur d'autres marchés, communiquer, au MinAffex, avec M. Mike Reshityk, Direction des services d'exportation et de transport, (TPS). Tél. : (613) 996-1862. Télécopieur : 053-3745. Télécopieur : (613) 996-9103.

Le Brésil invite les investisseurs

Les possibilités d'échanges et d'investissements au Brésil seront discutées lors d'un colloque d'une demi-journée prévu à Toronto le 29 juin 1989.

Ce colloque est lié à la publication du rapport sur les Possibilités d'investissements canadiens au Brésil, dont une nouvelle édition sera bientôt publiée par la Chambre de commerce Brésil-Canada. Les auteurs de l'ouvrage, Fox Jones & Associates, participeront au colloque.

Des événements semblables sont prévus pour l'automne à Calgary, à Halifax, à Montréal

ainsi qu'à Vancouver.

Parrainées par l'Agence canadienne de développement international (Direction de la coopération industrielle), les éditions précédentes de cet ouvrage ont aidé les exportateurs canadiens à faire des affaires au Brésil.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec M. D.J. de Freitas, Directeur général, Chambre de commerce Brésil-Canada, bureau 910, 100 ouest, rue Adelaide, Toronto (Ont.) M5H 1S3. Tél. : (416) 364-4634. Télécopieur : (416) 364-4638.

Ventes québécoises possibles à Boeing

Washington -- Une mission ministérielle québécoise a rencontré récemment, dans l'État de Washington, des représentants de Boeing Commercial Airplane (BCA).

Dans le cadre de cette mission (il y en aura deux autres), la délégation québécoise a rencontré BCA au moment même où cette société recherchait, dans le monde entier, des fournisseurs qui pourraient l'aider à construire les 1 200 avions commerciaux à réaction qui font partie de ses commandes.

Le but de la mission était de présenter des entreprises québécoises de taille moyenne à la Direction des achats de BCA afin qu'elles puissent apprendre à faire des affaires avec ce géant de l'industrie aérospatiale.

Dirigés par M. Pierre MacDonald, ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, les 10 chefs d'entreprises ont d'abord rencontré 10 cadres commerciaux de Seattle manifestant un vif intérêt en matière d'échanges et d'investissements au Canada.

Ensuite, ces représentants se sont rendus à Renton, où sont construits les Boeing 737 et 757, pour assister à une séance d'information organisée par des cadres supérieurs de la Direction des achats de BCA pour savoir comment vendre à cette entreprise.

M. Bruce Gissing, vice-président des opérations de BCA et président de Boeing Canada, a exposé les diverses possibilités offertes aux fournisseurs éventuels.

Les missions commerciales occupent une place de choix sur sa liste de rendez-vous. Par ailleurs, les fournisseurs pourraient procéder à la nomination d'un représentant local, à l'organisation d'un consortium de vente, et à des visites trimestrielles chez les acheteurs de BCA.

Le message était clair : être au bon endroit au bon moment, et se hâter.

Les représentants du Québec ont rencontré certains des principaux acheteurs de BCA. L'une de nos entreprises, Mecaero, a reçu une demande de cotations (D.D.C.) d'une valeur de 60 000 \$, et trois autres, Dometal, Devtek et International Cutting Tools, comptent en recevoir aussi. Quant aux six autres, moins bien connues des acheteurs de BCA, elles devront organiser une campagne de commercialisation agressive pour s'imposer chez Boeing.

Deux autres missions sont en préparation

chez BCA pour cette année : une de l'Ontario, et l'autre de l'ouest du Canada. En outre, le ministre MacDonald compte retourner bientôt à Seattle à la tête d'une mission composée de représentants de l'Agence spatiale du Canada et de l'industrie électronique.

Pour plus d'information sur les débouchés dans ce secteur, communiquer, au MinAffex, avec M. Ken Tyrrell, Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux États-Unis (UTE), tél. : (613) 991-9474.

Salon au Sénégal

Dakar -- Du 6 au 11 février 1990 aura lieu le quatrième Salon international de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche et de l'hydraulique (SAPEHDAK), à Dakar, au Sénégal.

Les pays industrialisés qui ont une expérience des pays africains ou du tiers-monde sont invités à venir exposer le matériel technique et les accessoires relevant de chacun des secteurs du salon adaptés aux possibilités et aux besoins de ces pays.

Le salon comporte également une série de rencontres dont quatre journées techniques consacrées à l'un des secteurs du Salon, soit l'agriculture, la pêche, l'élevage et l'hydraulique.

Le SAPEHDAK vise en particulier à : développer et à moderniser les moyens de production pour accroître les cultures vivrières et industrielles par l'acquisition de techniques adaptées aux besoins du milieu; développer l'élevage en exploitant rationnellement le cheptel; exploiter les richesses halieutiques; résoudre les problèmes de sécheresse; et développer les échanges commerciaux et technologiques entre l'Afrique et les pays industrialisés.

L'agriculture figure parmi les secteurs essentiels de l'économie des pays en voie de développement. Le salon permettra donc de développer ces secteurs qui constituent une préoccupation majeure pour tous les pays africains.

Pour tout renseignement au sujet du SAPEHDAK, communiquer, au MinAffex, avec Mme Sylvie Gariépy, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), au (613) 990-8134.

Des bouchées de plusieurs milliards



Bahreïn -- Les importations arabes de produits alimentaires ont atteint des sommets vertigineux : 30 milliards de dollars U.S. par an. Et selon les experts, cette ascension devrait atteindre 100 milliards de dollars US vers l'an 2 000.

Ces chiffres devraient encourager l'industrie des produits alimentaires et des boissons à participer à MEFEX 90 -- La sixième exposition des produits alimentaires et des équipements du Moyen-Orient et Salon Culinnaire.

MEFEX est une biennale consacrée à l'alimentation, dont la première a eu lieu en 1980. Elle dessert les industries de produits et d'équipements des États du Conseil de coopération du Golfe : le Bahreïn, le Koweït, l'Oman, le Qatar, l'Arabie saoudite et les Émirats Arabes Unis.

En 1984, cette exposition a remporté le Sceau d'approbation de l'Union des foires internationales (UFI), qui n'est décerné qu'aux foires et aux expositions du calibre le plus élevé.

MEFEX 90 aura lieu au Centre d'exposition de Bahreïn, du 10 au 13 février.

En 1988, 295 exposants venus du monde entier ont participé aux cinq jours de MEFEX, notamment le Canada, le Danemark, les États-Unis, l'Espagne et l'Australie. Près de 4 000 professionnels ont participé à l'exposition, parmi lesquels des importateurs, des distributeurs, des grossistes, des représentants de supermarchés, des acheteurs de fournitures d'hôtel, des fabricants de produits alimentaires et des acheteurs spécialisés dans la préparation et l'emballage.

Sous le drapeau canadien, 4 sociétés ont participé à MEFEX 88. Les ventes réalisées sur place ont totalisé 75 000 \$, et les ventes prévues au cours des 12 mois suivants se chiffraient à 1,6 million de dollars.

Pour les entreprises canadiennes, MEFEX est un excellent moyen d'atteindre le marché des produits alimentaires du Moyen-Orient, évalué à plusieurs milliards de dollars.

Pour exposer à MEFEX 90, communiquer, au MinAffex, avec M. W.J. Curran, Direction des produits agro-alimentaires (TAA), tél. : (613) 995-1774.

L'occasion de se 'brancher' sur l'Europe de l'Est



Budapest -- Du 24 au 28 octobre se tiendra la première exposition internationale sur les ordinateurs et les communications

(East-Eurocomm 89), au Centre des foires internationales de Budapest (Hongrie).

East-Eurocomm 89 fournira aux Canadiens l'occasion de se brancher sur le vaste marché offert par l'Europe de l'Est dans le domaine des systèmes informatiques et de télécommunications, de l'équipement et des installations. Les participants pourront faire valoir leurs compétences dans les techniques de pointe auprès de représentants d'organismes scientifiques de la Hongrie et d'autres pays de

l'Europe de l'Est.

Le gouvernement hongrois, appuyé par les associations commerciales et instituts scientifiques du pays, a lancé un programme de développement et d'achats pour les systèmes de communications et d'ordinateurs en vue de créer l'infrastructure nécessaire à l'expansion des activités commerciales, des échanges, des fabriques, et autres projets de modernisation.

D'après les organisateurs de l'exposition (HUNGEXPO et Prosperous International Exhibitions Pte. Ltd.), l'achat de technologies de l'information (T.I.) est l'une des grandes priorités en Hongrie. D'autre part, les T.I., notamment les micro-ordinateurs, les périphériques, les mini-ordinateurs, et les logiciels sont très demandés en Europe de l'Est.

Une conférence technique, organisée par la

Société scientifique hongroise des télécommunications, est prévue en même temps que East-Eurocomm 89. Les exposants compétents en la matière sont invités à y présenter des exposés et des démonstrations.

On rappelle aux exportateurs canadiens désireux d'explorer ces débouchés, y compris les possibilités de transferts technologiques, qu'ils doivent posséder une licence d'exportation voulue. Ils peuvent se renseigner à ce sujet auprès de la Direction des contrôles à l'exportation du MinAffex (ESE), tél. : (613) 996-2387.

Pour obtenir d'autres renseignements sur East-Eurocomm 89, communiquer, au MinAffex, avec M. Pierre Boucley, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), tél. : (613) 996-6359.

Calendrier des foires et des missions en Europe

L'une des meilleures façons de faire connaître des produits ou des services en Europe est de participer à l'une des cent foires commerciales qui y sont organisées annuellement.

Non seulement ces événements permettent d'accroître les ventes, mais ils offrent l'occasion de faire d'excellents contacts.

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) coordonne actuellement 75 événements commerciaux prévus pour 1989-1990, en Europe de l'Est comme en Europe de l'Ouest. Ce programme comprend des stands nationaux, des kiosques d'information, des missions commerciales canadiennes en Europe, et des missions européennes au Canada.

D'après les indications les plus récentes, la participation canadienne à 20 foires européennes durant 1988-1989 a rapporté des ventes sur place de 26,3 millions de dollars. Les ventes prévues au cours des 12 mois suivants se chiffrent à environ 400,9 millions de dollars.

Pour vous aider à planifier vos activités commerciales, *Canadexport* présente la première partie d'une liste, dans l'ordre chronologique et par secteur industriel, d'événements prévus au cours de 1989-1990.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ces événements ou sur les modalités de participation, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de l'expansion du commerce en Europe (RWTF), au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

Foires générales

- Foire internationale de Poznan -- Poznan (Pologne), 11-18 juin 1989.
- Municipalis 89 -- Braga (Portugal), 8-16 juillet 1989 -- Technologie et équipements de services municipaux.
- Foire internationale d'ingénierie de Brno 89 -- Brno (Tchécoslovaquie), 13-20 septembre 1989.
- Foire internationale de Zagreb -- Zagreb (Yougoslavie), 18-24 septembre 1989.
- Foire internationale de Plovdiv -- Plovdiv (Bulgarie), 25 septembre-1er octobre 1989.
- Foire internationale de Bucarest -- Bucarest (Roumanie), 14-22 octobre 1989.
- Foire commerciale technique internationale -- Stockholm (Suède), 19-25 octobre 1989 -- Construction, charpenterie, hydraulique et machines-outils.
- Foire du printemps de Leipzig -- Leipzig (R.D.A.), 12-18 mars 1990.

Agriculture

- Exposition agricole royale -- Stoneleigh (R.-U.), 3-6 juillet 1989 -- Agriculture et animaux.
- Agriculture et élevage -- Zhivotnovodstvo 89 -- Alma Ata (U.R.S.S.), 27 septembre-5 octobre 1989 -- Élevage.
- Semaine verte internationale -- Berlin (R.F.A.), 26 janvier-5 février 1990 -- Agriculture, alimentation et horticulture.
- SIA 90 -- Paris (France), 5-12 mars 1990 -- Foire internationale du bétail.
- Foire agricole de Vérone -- Vérone (Italie), mars 1990 -- Exposition agricole générale.

Communications, ordinateurs et équipements électroniques

- Informat 89 -- Barcelone (Espagne), 5-10

- juin 1989 -- Ordinateurs.
- M.I.M. -- Montréal (Québec), juin 1989 -- Logiciels.
- Infora Telecommunications -- Lyon (France), 26-29 septembre 1989 -- Bureautique, traitement de données et télécommunications.
- ITU-COM 89 -- Genève (Suisse), 3-8 octobre 1989 -- Exposition mondiale et colloque sur la médiatique : communications, diffusion et informatique.
- Mission française d'acheteurs de technologies de l'information -- Canada, octobre 1989.
- Smau 89 -- Milan (Italie), 5-9 octobre 1989 -- Exposition internationale sur les systèmes et fournitures de bureautique et équipements de traitement de données.
- Systems 89 -- Munich (R.F.A.), 16-20 octobre 1989 -- Ordinateurs.
- Exposition sur les ordinateurs et les communications -- Toronto (Ont.), 23-26 octobre 1989.
- Mission canadienne sur les ordinateurs dans les pays nordiques -- Visite de plusieurs villes nordiques, octobre 1989.
- Mission de l'U.R.S.S. sur les télécommunications -- Montréal, Ottawa, Toronto, Calgary, Vancouver, janvier 1990.
- CeBit 90 -- Hanovre (R.F.A.), 21-28 mars 1990 -- Exposition sur les ordinateurs.
- Communications 90 -- Birmingham (R.-U.), 15-18 mai 1990.
- Telecom 91 -- Genève (Suisse), 8-15 octobre 1991 -- Technologie des télécommunications.

Équipements de construction

- SAIE -- Exposition de la construction industrialisée -- Milan (Italie), 25-29 octobre 1989.
- Batimat -- Paris (France), 7-14 novembre 1989 -- Exposition sur les matériaux et les équipements de construction.
- Interbuild 89 -- Birmingham (R.-U.), 26 novembre-2 décembre 1989 -- Exposition sur le bâtiment et la construction.
- Constructa -- Hanovre (R.F.A.), 1^{er}-7 février 1989 -- Exposition internationale sur l'industrie de la construction.
- Mission sur la menuiserie d'architecture au R.-U. et en Irlande, mars 1990 -- Dans plusieurs villes, y compris Dublin et Londres (R.-U.).
- Batibouw -- Bruxelles (Belgique), 1^{er}-11 mars 1990 -- Bâtiment, rénovation et décoration.

Équipement d'exploitation : pétrole et gaz

- Équipements d'exploitation du pétrole/mi- sion sur les services en Alberta -- Edmonton (Alberta), 5-9 juin 1989.
- Offshore Europe 89 -- Aberdeen (R.-U.), 5-8 septembre 1989.

Livres

- Foire du livre de Francfort 89 -- Francfort (R.F.A.), 11-16 octobre 1989 -- Livres de tous genres.

Machines et installations industrielles

- Drupa 90 -- Dusseldorf (R.F.A.), 27 avril-10 mai 1990 -- Machines d'impression.

- Interpack 90 -- Dusseldorf (R.F.A.), 7-13 juillet 1990 -- Machines d'emballage.
- Kunststoff 89 -- Dusseldorf (R.F.A.), 2-9 novembre 1989 -- Machines et accessoires/plastique et caoutchouc.
- Mission espagnole sur le contrôle de l'environnement.
- VCR/Globe 90 -- Vancouver (Colombie-Britannique), 19-23 mars 1990.

Matériel de défense et de sécurité

- Mission de gens d'affaires et d'industriels spécialisés dans la défense (RDP) -- Dans plusieurs villes des États-Unis, octobre 1989.
 - Mission française d'acheteurs d'équipements de sécurité de France -- Canada, février 1990.
 - Defendory 90, Exposition sur l'industrie de la défense -- Le Pirée (Grèce), 2-6 octobre
- ## Matériel pédagogique, médical et sanitaire
- Exposition technique mondiale de Vienne 1989 -- Vienne (Autriche), 18-22 juin 1989 -- Exposition de matériel biochimique et scientifique.
 - Mission sur les produits médicaux en Ontario, au Québec et au Manitoba, septembre 1989.
 - Mission sur les produits médicaux et pharmaceutiques à Ipharmex -- Lyon (France), octobre 1989.
 - Medica 89 -- Dusseldorf (R.F.A.), 22-25 novembre 1989.

Produits de consommation

- ISPO (Automne) 89 -- Munich (R.F.A.), 12-15 septembre 1989 -- Exposition sur les articles de sport.
- Exposition d'échantillons de nouveaux produits Canada-États-Unis -- Oslo (Norvège), 26-27 septembre 1989.
- Mission « Améliorez vous-même votre maison » en Norvège -- Oslo (Norvège), novembre 1989.
- Domotechnica 90 -- Cologne (R.F.A.), 12-16 février 1990 -- Appareils électroménagers, technologies.
- ISPO (Printemps) 90 -- Munich (R.F.A.), 22-25 février 1990 -- Articles et vêtements de sport.
- CSGA (Association canadienne des fabricants d'équipements sportifs) -- Montréal (Québec), février 1990.
- Exposition sur le matériel d'ordinateurs -- Toronto (Ont.), février 1990.
- Interclean 90 -- La Haye (Pays-Bas), 8-11 mai 1990.

Produits et équipements d'alimentation

- Mission d'U.R.S.S. sur la transformation des aliments -- Montréal, Mississauga, Toronto, Guelph, Drummondville, juin 1989.
- Anuga 89 -- Cologne (R.F.A.), 14-19 octobre 1989 -- Foire alimentaire internationale.
- Exposition IGHEO -- Bâle (Suisse), 23-25 novembre 1989 --
- Restauration des centres industriels et des institutions, hôtels et restaurants.
- Mission française d'acheteurs d'aliments spécialisés -- Canada, mars 1990.

(La suite au prochain numéro.)

Envolée à la NASA

(Suite de la première page.)

nada à Atlanta a organisé une séance d'information au cours de laquelle des responsables de la NASA ont fait connaître aux participants canadiens leurs pratiques en matière d'achats. Les représentants canadiens en ont ainsi profité pour accroître l'intérêt de la NASA à l'égard de leurs compétences.

TABES '89 a permis d'offrir des contrats de recherche à la NASA et à l'Université de l'Alabama. Le lien essentiel recherche-commerce ne pouvait échapper à cette rencontre.

Les exposés techniques faits par le Canada ont démontré ses vastes compétences en technologie de pointe. En outre, la contribution des scientifiques canadiens à cet événement a aidé le gouvernement fédéral à élargir sa définition de « l'industrie spatiale canadienne » dans un sens favorable à d'autres campagnes de promotion axées sur les exportations.

Bon nombre des contacts noués pourraient déboucher sur des contrats lucratifs. Sept entreprises devraient signer, par l'entremise d'agences, des contrats vers le 1^{er} septembre. Trois autres sociétés ont « d'excellentes chances de conclure des ventes avec certaines des principales entreprises aérospatiales de Huntsville ». Au total, ces projets se chiffrent à 1 million de dollars US.

TABES '89 a préparé le terrain à une mission technologique industrielle qui pourrait amener au Canada, en septembre, un groupe d'entrepreneurs des plus importants, des membres de la section recherche et développement et du service des achats de la NASA, et des scientifiques de l'Université de l'Alabama.

Pour renseignements sur TABES '89, ou sur la mission projetée pour septembre, joindre, au MinAffex, M. Ken Tyrrell, Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux États-Unis (UTE), tél. : (613) 991-9474.

Meilleur accès aux marchés polonais

(Suite de la première page.)

seurs étrangers ou polonais; une société anonyme fondée par un investisseur étranger avec l'aide d'autres investisseurs, étrangers ou polonais, et dont le capital-actions provient de la vente publique des actions; et, enfin, l'achat, par un investisseur étranger, de parts ou d'actions dans une entreprise polonaise reconnue, qui peut être une société à responsabilité limitée ou une société anonyme.

Les investisseurs étrangers sont parfaitement libres quant au choix du partenaire polonais; mais la Loi exige que la contribution de l'investisseur étranger à l'entreprise commune ne soit pas inférieure à 20 % du capital-actions de l'entreprise.

En outre, la Loi stipule que l'entreprise conjointe : doit vendre à une banque polonaise

Un marché poissonnier prometteur

(Suite de la première page.)

grande partie, à l'accession de l'Espagne à la C.E., en 1987. En effet, cette accession entraînera la modification ou la suppression, en 1992, des contingents et des tarifs douaniers restrictifs imposés à certaines importations de poisson qui faisaient de l'Espagne un marché difficile à pénétrer pour nos exportateurs.

Au cours de leur mission, les participants ont rencontré environ 60 importateurs espagnols à Madrid, Barcelone, Saint-Sébastien, Santander et La Corogne. Ils ont également visité les marchés de poisson en gros de Barcelone et de Madrid. Mais c'est surtout dans la capitale qu'ils ont pu constater l'ampleur du volume et de la variété des produits achetés et vendus.

Plus de 150 000 tonnes de poisson passent, chaque année, par Mercamadrid, le marché de gros de la capitale. Les produits arrivent chaque jour des principaux ports de pêche européens, et par avion, d'outre-mer. Environ 150 grossistes travaillent à Mercamadrid et vendent directement aux services d'alimentation, poissonneries de détail, et grossistes.

Malgré l'enthousiasme démontré à l'égard des produits canadiens, le rapport fait état de certaines difficultés.

La plus sérieuse entrave à l'accroissement de la présence canadienne sur le marché espagnol réside, semble-t-il, dans l'ignorance de l'industrie canadienne du poisson quant à la demande des consommateurs locaux, au cloisonnement et à la complexité qui caractérisent le marché espagnol.

Le message à l'industrie de la pêche est bien clair : pour accroître leur part du marché espagnol, les exportateurs doivent s'efforcer de comprendre les rouages de ce vaste marché; ils doivent également étudier et imiter les méthodes qui ont réussi à certains pays exportateurs de poisson, tels l'Islande et la France.

La croissance rapide de l'économie espagnole a favorisé l'augmentation de la demande de produits et d'espèces nouvelles ainsi que des denrées de luxe. La visite d'un supermarché espagnol ultra moderne témoigne de l'évolution des habitudes de consommation; on y retrouve la gamme la plus complète des produits de la pêche, comme du poisson frais entier, des filets transformés et congelés, des mollusques, des salades de fruits de mer, du saumon fumé et d'autres produits prêts à être consommés.

La demande est importante et touche une très grande variété de produits de la pêche. Cependant, les importateurs espagnols recherchent particulièrement la morue salée, la morue congelée (d'au moins 1 kilo), la merluche congelée, les palourdes, la bernacle, le homard, l'ange de mer, et le saumon (congelé et en boîte).

Le Rapport de la mission en Espagne sur les pêcheries présente les produits que recherchent les importateurs espagnols; il décrit le système espagnol des tarifs et des contingents; d'importation, les spécifications prévues pour certaines espèces, les pratiques commerciales sur l'importation de poisson; et il fournit une liste d'importateurs.

Le MinAffex est en train d'envoyer des exemplaires du rapport à environ 700 entreprises d'exportation de poisson qui figurent dans le Réseau d'information mondial (WIN).

Pour tout renseignement sur le marché espagnol du poisson, communiquer, au MinAffex, avec la Direction des pêches et des produits de la pêche (TAF), au (613) 995-1713.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cel pren quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom

Société ou organisme

.....

Rue

Ville, province (territoire)

Code postal

Français Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

INFO-EXPORT (tél. sans frais) : 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa : 993-6435)

Télécopieur : 996-9709

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

ISSN 0823-3349

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures,

Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef : René-François Désamoré.

Directeur de la publication : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteurs : Don Wight, tél. : (613) 992-6252;

Sylvie Robitaille, tél. : (613) 996-2225.

Adjoint à la publication : Mark A. Leahy, tél. : (613) 992-6424.

Tirage : 62 000 exemplaires.

Canad

Canadexport



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

VOL.7 N° 12

LE 30 JUIN 1989

Mission commerciale fructueuse en Espagne

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, est rentré, au début du mois, d'une fructueuse mission commerciale en Espagne.

Il s'est rendu dans trois villes en compagnie des présidents ou directeurs de neuf sociétés canadiennes. Ces sociétés regroupaient divers secteurs, notamment les transports, l'agriculture et les technologies de pointe.

Au cours de ses entretiens à Madrid avec d'importants ministres espagnols, M. Crosbie a souligné les excellentes perspectives d'accroissement des échanges entre le Canada et l'Espagne. Plus précisément, il s'agit des débouchés qui naîtront du Marché européen unique de 1992, et de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE). Deux autres grands évé-

nements internationaux dont l'Espagne sera l'hôte en 1992, soit les Jeux olympiques d'été à Barcelone, et Expo '92 à Séville, offriront aussi de bons débouchés au Canada.

« Il y a de toute évidence de nombreuses possibilités commerciales pour nos sociétés, tant en Europe qu'en Amérique du Nord, et

Les échanges offrent d'excellentes perspectives d'expansion.

L'Espagne est certainement l'un des marchés en développement le plus intéressant pour nous. Mais, d'ajouter le Ministre, le niveau des échanges commerciaux actuels ne représente en rien le riche potentiel qui s'offre aux entrepreneurs dynamiques des deux pays; par conséquent, nous devons mieux nous

connaître, par exemple au moyen de missions comme celle que nous venons d'accomplir. »

Les échanges entre le Canada et l'Espagne offrent d'excellentes perspectives d'expansion. En effet, le Canada n'assure actuellement que 0,4 % des importations totales de l'Espagne, tandis que ce pays occupe moins de 0,6 % du marché canadien d'importation.

En 1988, les échanges bilatéraux avec l'Espagne ont atteint 943 millions de dollars, compte tenu d'un déficit commercial de 471 millions de dollars pour le Canada.

Principales exportations canadiennes vers l'Espagne : minerais de cuivre, pâte de bois, amiante, matériel d'ordinateur et de construction, bois d'oeuvre, morue, et graisses.

Principales importations d'Espagne au Canada: fer et acier, essence et carburant d'avion, pièces automobiles, machines auxiliaires, fruits et légumes, produits pharmaceutiques, chaussures et pneus.

La visite du Ministre à Madrid a été couronnée par un entretien avec le roi d'Espagne, Juan Carlos I^{er}; des réunions avec des ministres espagnols clés, notamment M. Ruiz Ligeró, Secrétaire d'État au Commerce; et par un important discours à l'occasion du dîner inaugural de l'Association hispano-canadienne.

Cet organisme spécial a été fondé en vue de promouvoir et de renforcer les liens commerciaux, scientifiques et culturels entre le Canada et l'Espagne.

Dans son allocution, M. Crosbie s'est dit gravement inquiet de la surpêche pratiquée par certains pays européens, dont l'Espagne, dans les eaux internationales qui bordent les grands

(Voir page 5 : Le Canada.)

Place au commerce

Le changement de nom s'impose

Le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, et le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie,

ont annoncé cette semaine que le ministère des Affaires extérieures a adopté un nouveau nom - « Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada ».

« Depuis que les responsabilités en matière de commerce ont été transférées du ministère de l'Industrie et du Commerce au ministère des Affaires extérieures, en 1982, le terme « commerce » n'a plus figuré dans le nom d'aucun ministère fédéral », a expliqué M. Clark.

« Désormais, le titre de notre ministère indiquera clairement son double mandat, et le public saura où s'adresser pour obtenir renseignements, aide et avis concernant le commerce international. »

« A un moment où l'Accord de libre-échange est mis en oeuvre, où la concurrence se fait plus âpre sur les marchés mondiaux et où les négociations commerciales multilatérales parviennent à un point crucial, il importe que les gens d'affaires canadiens, et tout particulièrement les exportateurs, sachent quel ministère peut les assister dans leurs entreprises commerciales », a ajouté M. Crosbie.

« L'adoption d'un nouveau nom, selon M. Crosbie, s'inscrit dans un effort plus général du ministère pour encourager les milieux du commerce à utiliser pleinement les programmes et les services qu'il leur offre. »

Relancer les ventes

En avril, l'excédent commercial mensuel du Canada est tombé à 129 millions de dollars, soit une baisse de 288 millions de dollars par rapport au niveau ajusté de mars. C'est l'excédent le plus bas depuis septembre 1981.

En avril, on a constaté une baisse des exportations canadiennes vers la plupart des pays, excepté la Communauté européenne (C.E.) (sauf le R.-U.) et d'autres pays de l'O.C.D.E. Dans l'ensemble, les exportations canadiennes ont chuté de 1,7 % pour se chiffrer à 11,4 milliards de dollars. Par contre, les importations ont augmenté de 0,8 % pour atteindre 11,3 milliards de dollars, provenant de la plupart des régions, excepté la C.E. (sauf le R.-U.) et d'autres pays de l'O.C.D.E. Quant au Japon, les exportations canadiennes ont diminué de 2,4 % et les importations ont augmenté de 0,3 %.

D'autre part, les exportations vers les États-Unis ont chuté de 173 millions de dollars en avril, après avoir légèrement baissé en mars. Quant aux importations provenant de ce pays, elles révèlent une croissance marginale de 42 millions de dollars en avril, à la suite d'une légère augmentation en mars.

DANS CE NUMÉRO :

- Interaction '89 aura permis d'étudier les nouveaux débouchés qui s'offrent à l'Est canadien et américain..... 6
- Le marché indien de la défense va s'ouvrir aux exportateurs..... 2
- L'Australie attire les investisseurs étrangers..... 3
- Calendrier des foires et des missions en Europe et en Asie-Pacifique..... 4



Marchés mondiaux

COTE D'IVOIRE — Dans le cadre d'un programme routier financé par la Banque africaine de développement (BAfD), le ministère des Travaux publics et des Transports de la Côte d'Ivoire lance un appel d'offres, clôturant le 4 septembre, pour la construction d'un pont sur le fleuve Sassandra. Types de construction : a) pont construit par poussage, de 191 m de long environ, comportant 5 travées continues, dont 2 travées de rive de 34 m et 3 travées intermédiaires de 41 m. b) Pont construit par lancement, de 150 m de long environ, comportant 5 travées indépendantes de 38 m. Les soumissionnaires devront obligatoirement remettre une offre pour chacun de ces projets. La caution est fixée à 3 %. Pour obtenir les documents de l'appel d'offres, au coût de 600 \$ environ, écrire à : Direction et Contrôle des Grands Travaux, Ancien Hôtel des Relais aériens, Corniche Cocody, B.P. 945, Abidjan, Côte d'Ivoire. Tél. : (011-225) 44-28-05. Télécopieur : 26 193 DCGTX CI. Télécopieur : (011-225)44-56-66. Communiquer aussi avec l'ambassade du Canada à Abidjan; télex : (code de destination 983) 23593 (DOMCAN CI).

GRANDE-BRETAGNE -- Une société britannique d'import-export spécialisée dans les articles de toilette, les cosmétiques et les biens de consommation courants recherche des entreprises canadiennes parmi les maisons de commerce, les grossistes et les organisations de vente au comptant sans livraison, qui desservent les supermarchés, les fabricants d'articles de toilette et les sociétés générales d'import-export. Communiquer avec : A.K. Jhaveri, Javex International Ltd., 3rd Floor, 9 Connaught St., Marble Arch, Londres, Angleterre W2 2AY. Télécopieur : 22472 JAVEX G. Câble : JAVELIN LONDON W2 2AY. (Ren-seignements reçus le 11.IV.1989.)

NOTE : A moins d'avis contraire, les sociétés qui demandent de recevoir des documents d'appel d'offres seront facturées pour les frais d'achat et d'envoi de ces documents. A noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.

L'environnement est au premier plan

La protection de l'environnement est maintenant l'une des plus hautes priorités en Tchécoslovaquie.

Le gouvernement de ce pays a fixé le budget des projets écologiques à environ 1 milliard de dollars pour les deux prochains plans quinquennaux (1991-1995 et 1996-2000). En outre, l'industrie ne sera plus autorisée à entreprendre de nouveaux projets d'équipement, ni à moderniser les installations existantes, avant d'avoir achevé et fait approuver une étude sur les répercussions environnementales pour chacune de ses initiatives, et de s'être dotée d'un système complet de réduction de la pollution.

Le gouvernement tchécoslovaque a reconnu que, jusqu'à une époque récente, l'organisation

Offensive sur le marché indien

L'Inde offre des débouchés en services et équipements de défense.

Avec une armée de plus de 1,3 million d'hommes et un budget de défense d'environ 10 milliards de dollars US, l'Inde est obligée d'accroître ses importations d'équipements et de technologies militaires.

En 1989-1990, son budget sera consacré à des achats d'équipements de défense pour plus de 1,5 milliard de dollars US, dont 700 millions pour l'aviation, 600 millions pour l'armée et 225 millions pour la marine.

Jusqu'ici, l'Inde se tournait vers l'Union soviétique pour une grande partie de sa technologie militaire; mais, depuis quelques années, elle porte davantage son attention aux

Rapports utiles sur le marché britannique

Une série de rapports sur l'industrie du meuble britannique, rapports compilés par la firme Business and Research Associates (BRA) de Stockport (Angleterre), sont disponibles.

Ces rapports sur le marché anglais de la consommation sont un outil essentiel pour la mise au point de stratégie en matière d'exportation pour les entreprises canadiennes.

Les 13 documents comprennent des études sur le marché britannique des meubles de cuisine, de salle à manger et des meubles de fantaisie; sur le marché des meubles capitonnés, des lits et de la literie; sur les marchés spécialisés dans les biens de consommation durables : revêtements de plancher amovibles (tapis, moquette, etc.), chauffage central, vitres doubles, équipement de salle de bain et de douche.

Ces rapports de 75 à 95 pages sont publiés depuis mars 1987; le dernier est paru en juillet 1988. Ils coûtent en moyenne 230 livres britanniques chacun.

Les entreprises peuvent communiquer avec M. D. W. Brooks, Marketing Director, Business and Research Associates, 1 Buxton Road West, Disley, Stockport, SK12 2AF. Tél. : Disley (0663) 65202. Télécopieur : 668230 MILINK G.

économique a fait passer les intérêts matériels avant les intérêts écologiques et sociaux.

Cet aveu pourrait ouvrir de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens spécialisés dans les technologies de protection de l'environnement et le marché des services connexes.

Si les Tchécoslovaques voudraient fabriquer plutôt que d'acheter la plupart de ces équipements, ils seront cependant souvent obligés d'importer un grand nombre de technologies de pointe et de composants essentielles.

Pour en savoir plus sur ce marché, communiquer, à l'ACEX, avec M. Alan Cross, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), au (613) 992-1449.

pays de l'Ouest. En multipliant ses sources d'importation, l'Inde a également assoupli certaines des restrictions qu'elle imposait aux fournisseurs occidentaux.

Dans le domaine militaire, l'Inde possède de une organisation de fabrication assez complexe. La production de défense est confiée à 9 sociétés nationales contrôlées par le ministère de la Défense, à 36 usines d'armement, et à 44 laboratoires qui relèvent de l'Organisation de recherche et de développement de la défense. Une grande partie de la production de ces organismes bénéficie des accords de transfert technologique avec des fabricants étrangers.

D'autre part, l'Inde travaille actuellement à la conception et à la production de certains équipements, tels que les avions de combat légers, les porte-avions, les radars transportables à cible bas niveau, et les hélicoptères légers ultramodernes. Les concepteurs et les ingénieurs indiens joueront un rôle important pour une grande partie de ce programme, mais tous ces équipements feront appel, dans une certaine mesure, à la technologie étrangère.

En général, les importations d'articles militaires utilisés en grande quantité ne seront autorisées que dans la phase initiale de l'accord de transfert technologique. Cette clause s'applique à la fabrication en Inde (normalement par une entreprise du secteur public) d'articles dont le contenu indien augmentera, tant que l'accord sera en vigueur, jusqu'à un niveau préalablement approuvé.

Les récentes ouvertures de l'Inde aux entreprises européennes et nord-américaines spécialisées dans les technologies de défense sont illustrées par son programme d'avions légers. Plusieurs sociétés canadiennes jouent un grand rôle dans ce programme. Dassault contribue à la conception du fuselage; General Electric a vendu ses moteurs F404 pour équiper les prototypes; et les sociétés Allied Signal, Litton et Honeywell fourniront probablement d'autres systèmes, dont les boîtes de contrôle de vol.

Le ministère indien de la Défense a demandé des renseignements complets sur nos fournisseurs d'équipements de défense, et a commencé à dresser une liste des articles qu'il envisage de commander au Canada.

En général, les nouveaux fournisseurs doivent envoyer des échantillons aux fins d'essai, gratuitement et sans engagement de la part de l'Inde. Ces essais qui durent au moins un an, visent à vérifier si le produit supportera l'environnement indien et s'ils répondent aux normes indiennes de rendement et de performance.

Les exportateurs canadiens peuvent communiquer avec le conseiller commercial du haut-commissariat du Canada à New Delhi. Télécopieur : 031-72363 (DMCN IN). Tél. : 60-8161. Télécopieur : 60-8161, ext. 401.

Pour renseignements sur le marché des produits de défense et des autres débouchés en Inde, joindre, à l'ACEX, M. R. Mailhot, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST), au (613) 996-1989.

Canadexport



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

VOL.7 N° 12

LE 30 JUIN 1989

Bulletin sur le libre-échange

LE COMMERCE DES SERVICES ET L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

Introduction

Depuis de nombreuses années, la communauté internationale applique des accords visant à supprimer, à des degrés divers, les obstacles au commerce des marchandises. Le plus connu de ces accords, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), signé par 23 pays en 1947, visait à réduire les droits de douane sur les marchandises. Ce domaine est resté prioritaire au cours de cette période; mais, depuis peu, les négociateurs s'intéressent également au commerce des services.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) est le premier accord international qui formule des règles régissant le commerce des services. Il encourage ainsi les négociateurs des autres accords internationaux à imiter cet exemple. Le cycle actuel des négociations du GATT (la Ronde de l'Uruguay), qui devrait se terminer à l'automne de 1990, prévoit des discussions sur l'établissement d'un cadre où le commerce des services aurait sa place. A cet égard, les travaux entrepris dans le contexte du GATT n'ont pas cessé depuis le début des années 1980.

En principe, le domaine des services comprend : les services financiers, la construction, les télécommunications, les consultations, divers services pour les gens d'affaires et les consommateurs, les transports, les soins de santé, l'enseignement, le commerce de détail et de gros, et le tourisme. Non seulement ce secteur fournit des produits finaux aux consommateurs, mais il dessert aussi d'autres activités, notamment les industries primaires et les entreprises de fabrication.

Depuis les années 1950, les services constituent le secteur économique le plus progressif du Canada et des États-Unis. Il est également le plus gros dispensateur d'emplois et de revenus dans nos deux pays. En 1987, les services représentaient 68 % de la production canadienne et 9 millions d'emplois. Actuellement, sur 10 emplois créés, 9 relèvent des services. De plus en plus, la vente des marchandises est liée à des services qui leur sont essentiels. Par exemple, l'achat d'un ordinateur dépend de services qui comprennent l'installation, l'entretien et la formation du personnel.

Éléments de l'Accord

La Partie IV de l'ALE comprend trois chapitres : les services (chapitre 14); le séjour temporaire (chapitre 15); et les investissements (chapitre 16). Ces trois chapitres sont indissociables. En effet, sans les dispositions qui facilitent, pour les fournisseurs de services, l'entrée dans le territoire voisin, ou qui prévoient dans celui-ci une forme ou une autre de présence commerciale, l'inclusion des services dans l'ALE perdrait beaucoup de son utilité.

L'annexe 1408 du Chapitre 14 mentionne les services prévus par l'ALE. On y trouve la plupart des services indiqués ci-dessus, mais il faut tenir compte d'un certain nombre d'exceptions, notamment les transports, les télécommunications de base (ex. : téléphone), les services médicaux, les services juridiques, les soins aux enfants et les soins médicaux prévus par le gouvernement, l'enseignement et les services sociaux.

A l'égard des services, les dispositions de l'ALE diffèrent des règles prévues pour les marchandises, notamment parce qu'il n'y a pas de droits de douane à supprimer dans le cas des premières. Le Chapitre 14 s'appuie sur le principe du traitement national. Cela signifie que chaque Partie ne traitera les ressortissants de l'autre Partie de manière moins favorable,

dans des circonstances analogues, que ses propres ressortissants.

Les Parties sont autorisées à maintenir les lois et les pratiques qui étaient en vigueur au moment de la signature de l'Accord, et qui peuvent être préjudiciables à l'égard des ressortissants de l'autre pays. Cependant, les deux Parties devront s'assurer que toute nouvelle loi, pratique ou modification apportée aux lois ou aux pratiques existantes, doit être conforme au principe du traitement national, qui sous-tend l'ALE.

Obstacles administratifs

Les principes formulés ci-dessus peuvent devenir plus profitables si les personnes et les investissements ont un meilleur accès au marché du territoire de l'autre Partie.

Les obstacles administratifs doivent être réduits au minimum, sinon complètement éliminés. A l'égard des licences et des accréditations, le Chapitre 14 traite les difficultés imposées aux professionnels désireux d'obtenir l'accréditation et la licence dont ils ont besoin pour offrir leurs services sur le territoire de l'autre Partie.

Par exemple, les licences de professionnels relèvent de la juridiction des provinces et des États, dont les exigences sont très variables. Résultat : tout professionnel canadien reconnu ne répondra pas forcément aux exigences précises de l'organisme d'accréditation de tel État, et ne pourra donc pas exercer dans les régions des États-Unis qui offrent des possibilités. En vertu du Chapitre 14, chaque Partie doit s'assurer que ses pratiques en matière de licence et d'accréditation n'auront aucun effet discriminatoire qui pourrait compromettre ou empêcher, pour les ressortissants de l'autre Partie, l'obtention de cette licence ou accréditation.

Les Parties reconnaissent également que les normes d'accréditation doivent sanctionner principalement les compétences et encourager la reconnaissance mutuelle des prescriptions liées à l'autorisation d'exercer et à la reconnaissance professionnelle aux fins de l'octroi de services visés par des ressortissants de l'autre Partie.

Revue périodique

D'une égale importance est l'obligation, prévue au Chapitre 14, de revoir périodiquement ces dispositions en vue de favoriser l'accès de nos marchés réciproques. Il existe plusieurs manières efficaces d'effectuer ces changements. Par exemple, on pourra allonger la liste des services prévus; ou effectuer des revues périodiques pour découvrir de nouvelles possibilités d'élargir l'accès de nos marchés réciproques; ou encore négocier de nouvelles annexes sectorielles afin d'y inclure d'autres types de services, lorsque certaines difficultés empêchent de les ajouter simplement à la liste des services prévus.

On a prévu des annexes sectorielles pour certains services dont on pensait qu'ils exigeaient des dispositions ou des explications particulières. L'annexe 1404 contient des annexes sectorielles sur le tourisme, sur les services informatiques et les services réseau de télécommunications améliorés, et sur les architectes.

Tourisme

L'annexe sur le tourisme définit le commerce des services de tourisme, qui comprennent : les services d'agences de voyage et les conseils, l'hébergement et la restauration, ainsi que certains services financiers et

services de transport. En outre, l'annexe mentionne certains droits, notamment celui de fonder une entreprise aux États-Unis, ainsi que les droits des gouvernements relatifs à la promotion du tourisme.

Les responsables du tourisme du Canada et des États-Unis se réuniront au moins une fois l'an pour identifier et éliminer tout obstacle au commerce des services dans ce domaine, et pour examiner de nouvelles façons d'accroître les échanges touristiques bilatéraux. Ainsi, pour la première fois, il existe un mécanisme de solution des problèmes spécialement consacré au tourisme, ce qui représente un grand progrès pour cette industrie.

Services informatiques et services de télécommunications

L'annexe sur les services informatiques et les services de télécommunications vise à « maintenir le marché ouvert et compétitif en ce qui concerne la fourniture de services améliorés et de services informatiques ».

Les fournisseurs de télécommunications et de services informatiques améliorés auront un accès garanti aux réseaux de télécommunications de base nécessaires à leurs activités. Les Parties s'engagent également à s'assurer que les détenteurs de monopole qui fournissent des services de télécommunications de base ne profitent pas de leur position pour livrer une concurrence injuste en ce qui a trait à la fourniture de services améliorés.

Architectes

A titre d'expérience concernant la reconnaissance mutuelle des normes, la troisième annexe sectorielle du Chapitre 14 vise spécialement les architectes. A cet égard, les organismes d'accréditation du Canada et des États-Unis conviennent « d'élaborer des normes et des exigences professionnelles acceptables régissant l'autorisation d'exercer, la conduite des architectes et la fourniture de services architecturaux ». L'Institut royal d'architecture du Canada et l'American Institute of Architects sont en train d'organiser l'élaboration de ces normes communes; ils devraient présenter leurs recommandations au plus tard à la fin de décembre 1989.

Les dispositions relatives au séjour temporaire représentent une innovation importante pour les gens d'affaires canadiens. En effet, nos

voyageurs de commerce éprouvaient des difficultés lorsqu'ils franchissaient la frontière américaine pour vendre ou livrer leurs services. Afin de résoudre ce problème, les dispositions du Chapitre 15 sont conçues pour que les pratiques de chaque Partie, en matière d'immigration, ne gênent pas la circulation des services entre les deux pays. Ce chapitre est soigneusement commenté dans le *Bulletin sur le libre échange de CanadExport* du 28 février 1989 (Vol.7, n° 4).

A l'égard des investissements, la satisfaction de la clientèle exige souvent la présence du fournisseur sur place, ou au moins dans le voisinage. Afin de faciliter cette présence, le Chapitre 16 de l'ALE prévoit des dispositions conçues pour faciliter la circulation des investissements entre les Parties, et assurer le traitement équitable et rationnel des investisseurs.

Progrès récents

Depuis le 1er janvier 1989, on peut considérer une grande partie des activités liées au Chapitre 14 comme visant à consolider ou à favoriser l'élaboration d'une stratégie commerciale. Or, puisque ce chapitre a pour but d'explorer de nouveaux horizons, on s'est principalement efforcé d'aider les gens d'affaires à comprendre les détails de l'Accord, et à formuler des idées sur les orientations futures. Le moment était bien choisi pour revoir ce qu'on a fait et ce qui reste à faire, afin de tirer le meilleur parti des avantages promis par l'ALE. A ce propos, la Ronde de l'Uruguay pourrait largement influencer sur les débats qui entraîneront d'autres négociations sur le commerce des services dans le contexte de l'ALE.

Comme on l'a déjà mentionné, le Chapitre 14 stipule que les Parties se consulteront périodiquement sur la possibilité d'élargir la liste des services prévus, ou d'identifier de nouvelles perspectives prometteuses. Par exemple, les transports ne sont pas mentionnés dans l'ALE; ce domaine pourrait intéresser les négociateurs si les conditions qui prévalaient au moment des négociations devaient changer. Il est également possible que d'autres corps professionnels s'inspirent des consultations actuelles sur la reconnaissance mutuelle des normes établies pour les architectes.

Entente Canada-États-Unis sur les céréales

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a annoncé au début du mois que le Canada et les États-Unis se sont entendus sur les niveaux de soutien pour le blé, l'orge et l'avoine dans chaque pays.

Ces discussions se sont déroulées en application de l'article 705 de l'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les États-Unis.

En vertu de l'ALE, les permis canadiens d'importation d'avoine, de blé et d'orge (ainsi que de leurs produits dérivés) des États-Unis seront abolis dès que les prix de soutien des États-Unis pour chacune de ces céréales seront égaux ou inférieurs aux prix de soutien du Canada. La formule tient compte du soutien direct et indirect.

D'après les calculs sur lesquels se sont penchés les deux pays, les permis canadiens d'importation d'avoine et des produits de transformation de l'avoine des États-Unis ne seront dorénavant plus exigés. Par contre, ils seront encore exigés dans le cas du blé et de l'orge américains entrant au Canada, étant donné que le soutien accordé par les gouvernements dans le cas de ces céréales est plus élevé aux États-Unis qu'au Canada.

« En vertu de l'Accord, le Canada pourra continuer d'appliquer ses

normes strictes de contrôle de la qualité de l'avoine, » de dire M. Crosbie. « Tout envoi d'avoine américaine sera pris en charge par l'organe canadien de commercialisation par le biais de certificats d'utilisation finale, de la dénaturation et des semences. »

L'avoine américaine destinée à la transformation au Canada doit dorénavant être accompagnée de certificats d'usage ultime émis par la Commission canadienne des grains (C.C.G.). Ces certificats permettent de garder l'avoine expédiée des États-Unis hors des silo-éleveurs du pays en exigeant qu'elle soit utilisée à l'entreprise où elle est expédiée.

L'avoine américaine destinée à l'alimentation du bétail au Canada doit être dénaturée de sorte qu'elle reste hors du circuit de commercialisation des céréales au Canada. L'avoine importée des États-Unis pour la semence doit être accompagnée d'un certificat sur les semences. Ces certificats sont délivrés par les douanes canadiennes après inspection des semences par des fonctionnaires du ministère de l'Agriculture du Canada.

Pour renseignements, s'adresser à Mme Roxanna Benoit, cabinet du ministre d'État (Céréales et Oléagineux), Ottawa. Tél. : (613) 954-1356.

Nominations aux groupes spéciaux binationaux

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a annoncé le mois dernier que d'autres Canadiens ont été désignés pour faire partie des groupes spéciaux binationaux appelés à trancher des différends en vertu du Chapitre 18 de l'Accord de libre-échange.

Ces désignations, qui s'ajoutent aux quinze nominations du 25 janvier 1989, portent à vingt-cinq le nombre des personnes inscrites sur la liste dressée aux termes du Chapitre 18 (voir le *Bulletin sur le libre-échange de CanadExport* du 15 février 1989, vol. 7, n° 3.)

Voici la liste des personnes nommées : J. Gordon Coleman, C.R., avocat en droit commercial, Tory, Tory, DesLauriers et Binnington, Toronto;

Richard G. Dearden, avocat en droit commercial, Gowling et Henderson, Ottawa; John Knebel, avocat, Barr, Wensel, Nesbitt et Reesor, Edmonton; Bernard Landry, professeur, Université de Québec, ancien ministre du Commerce extérieur, Montréal; Pierre Laurin, dir. gén., Merrill Lynch Canada Inc., Montréal; Richard Lipsey, professeur en économie, Toronto; Ursula Menke, consultant en recherches politiques, Strategicon Inc., Ottawa; Claude Simard, homme d'affaires, ancien ministre de l'Industrie et du Commerce, Montréal; Effie J. Triantafilopoulos, avocat en droit commercial, Lyons Goodman Iacono Smith et Berkow, Toronto; Charles White, avocat, White Ottenheimer et Green, St. John's.

L'Australie attire les investisseurs étrangers

La libéralisation de la politique australienne à l'égard des investissements étrangers a d'heureuses conséquences.

En effet, au cours de l'année financière 1987-1988, les Canadiens ont investi plus de 124 millions de dollars australiens (A) en Australie, principalement dans les secteurs de la prospection et de l'exploitation minières (59 %), et dans celui de la fabrication (25 %). Au total, nos investissements auraient atteint, en Australie, 3,3 milliards de dollars A.

L'Australie reconnaît l'importance de la participation étrangère au développement de ses industries de produits manufacturés et d'exploitation des ressources.

Cela est confirmé par les données australiennes : pour les 12 derniers mois, 97 % de l'ensemble des projets d'investissements étrangers ont été approuvés.

Sur un total de 3 091 propositions, 1 641 ont été approuvées sans condition (1 450 étaient soumises à certaines conditions).

Presque tous les rejets concernaient l'achat de propriétés immobilières résidentielles exploitées. La durée de traitement moyenne des propositions était de 20 jours.

Les Canadiens à l'affût des nombreuses perspectives d'investissement doivent tenir compte de certains aspects de la politique australienne concernant les investissements étrangers, laquelle est régie par le Foreign Investment Review Board.

Annuaire pour bien vendre la plomberie

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada est en train de mettre à jour son annuaire intitulé *Plumbing, Heating, Refrigeration and Ventilation Products for World Markets* (Articles de plomberie, chauffage, réfrigération et ventilation destinés aux marchés internationaux).

Les entreprises canadiennes qui exportent ces articles (y compris des climatiseurs) ou des accessoires et des services connexes peuvent se faire inscrire gratuitement dans l'annuaire.

Dès sa première édition en 1986, cet ouvrage (en quatre couleurs) s'est révélé très utile comme outil de promotion commerciale. Il a été distribué à des foires commerciales aux États-Unis et aux bureaux commerciaux du Canada répartis dans le monde entier.

Si vous n'avez pas reçu de questionnaire d'ici la fin du mois, et si vous voulez que votre entreprise soit inscrite dans l'annuaire, communiquez, au ministère, avec M. Michel Samson, Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux États-Unis (UTE). Tél. : (613) 991-9476.

Cet organisme stipule, par exemple, que seuls les types suivants de projets d'investissements étrangers seront examinés :

- les achats de participation importante dans des entreprises australiennes dont l'actif total se chiffre à au moins 5 millions de dollars A (3 millions de dollars A pour les propriétés rurales);
- les projets de fondation de nouvelles entreprises lorsqu'ils supposent un investissement total d'au moins 10 millions de dollars A;
- tout projet d'investissement dans l'aviation civile et les organes d'information;
- les investissements directs par des gouvernements étrangers ou leurs agences; et
- tout projet d'achat de biens immobiliers.

D'autre part, une entreprise peut obtenir le statut de société naturalisée. Dans ce cas, elle ne relèvera pas de l'Australian Foreign Investment Review Board si (i) elle appartient à des Australiens pour au moins 51 %; (ii) sa charte prévoit que la majorité des membres du conseil d'administration sont des citoyens australiens; et (iii) on a généralement convenu que l'entreprise doit être assez autonome pour confier aux administrateurs australiens les décisions en matière d'exploitation et de gestion.

Les principaux investisseurs étrangers en Australie sont le Japon, le Royaume-Uni, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis. Le Canada occupe le neuvième rang. La plus grande partie des nouveaux investissements se font en Nouvelle-Galles du Sud et dans le Queensland, où l'immobilier est le secteur le plus actif.

Pour l'année financière 1987-1988, les nouveaux investissements canadiens en Australie se composaient de 25 projets évalués à 123 millions de dollars A. Les secteurs et les chiffres correspondants (en

millions de dollars A) comprennent : la prospection et l'exploitation minières (73); la fabrication (31); les services (4); le tourisme (5); les biens immobiliers (7); et la transformation des matières premières (3).

Au cours des quatre dernières années, la participation canadienne dans les investissements étrangers cumulatifs en Australie a varié de 1,5 % à 2 % du total, et a grimpé de 1,6 million de dollars A à 3,3 milliards de dollars A.

En 1987-1988, les investissements, de l'ordre de 50 millions de dollars A, répartis selon les secteurs, s'établissaient comme suit : fabrication, 25 %; mines, 12 %; finances et assurances, 8 %; services, 10 %; tourisme, 9 %; biens immobiliers, 35 %; et autres, 1 %.

La politique générale de libéralisation des investissements étrangers se poursuit en Australie. Par exemple, avant le 20 janvier 1988, le contrôle majoritaire australien exigeait un capital-actions et une participation australienne de 50 % pour les nouveaux projets d'exploitation du gaz et du pétrole évalués à plus de 10 millions de dollars A.

Maintenant, toutes les propositions concernant ce secteur sont approuvées, à moins que cette approbation ne soit contraire à l'intérêt national (situation exceptionnelle).

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés et les règlements australiens en matière d'investissements étrangers, communiquer, au ministère, avec M. Ray Buciak, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST). Tél. : (613) 996-5945. Télécopieur : (613) 996-4309.

Cet article sur la politique australienne en matière d'investissements étrangers sera suivi, dans un numéro ultérieur de Canad-Export, d'un article sur la politique australienne sur les achats compensatoires.

Le whisky canadien attise les ventes

Plus de la moitié des spiritueux produits au Canada est destinée à l'exportation.

Sur l'ensemble des boissons alcoolisées exportées, selon Statistique Canada (soit près de 600 millions de dollars de bière, vin et spiritueux en 1988), les exportations de whisky canadien dépassaient 370 millions de dollars.

Sur le marché des États-Unis, le whisky canadien représentait 13 % des spiritueux consommés dans ce pays en 1988, soit 32 % de l'ensemble du marché du whisky. D'après le *Jobson's Handbook* (1989), le whisky canadien l'emporte sur ses concurrents, les scotch et les whiskies mélangés, par 18 millions contre 13,9 millions de caisses (de 9 litres chacune).

Par contre, la bière canadienne ne comptait que pour une fraction des 5 % du marché détenu par l'ensemble des marques de bière

importées aux États-Unis.

On trouve cinq whiskies canadiens parmi les vingt marques principales vendues aux États-Unis en 1988.

Impact Databank attribue la quatrième place au Canadian Mist, derrière les éternels champions que sont Bacardi, Smirnoff et Seagram's 7 Crown. Un autre whisky canadien, le VO de Seagram, figure parmi les dix premières marques. Le Canadian Club s'est retrouvé en onzième, le Windsor Supreme en quatorzième, et le Black Velvet en seizième position.

Aucun doute : les exportations de whisky canadien aux États-Unis jouent un rôle vital dans notre industrie de la distillation.

D'après les renseignements fournis par l'Association des distillateurs canadiens, le whisky vient en tête au Canada avec 32 % du marché des boissons distillées en 1988.

Calendrier des foires et missions en Europe

L'une des meilleures façons de faire connaître des produits ou des services en Europe est de participer à l'une des cent foires commerciales qui y sont organisées annuellement.

Non seulement ces événements permettent d'accroître les ventes, mais ils offrent l'occasion de faire d'excellents contacts.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (ACEX) coordonne actuellement 75 événements commerciaux prévus pour 1989-1990, en Europe de l'Est comme en Europe de l'Ouest.

Ce programme comprend des stands nationaux, des kiosques d'information, des missions commerciales canadiennes en Europe, et des missions européennes au Canada.

D'après les indications les plus récentes, la participation canadienne à 20 foires européennes durant 1988-1989 a rapporté des ventes sur place de 26,3 millions de dollars. Les ventes prévues pour les 12 mois suivants se chiffrent à environ 400,9 millions de dollars.

Pour vous aider à planifier vos activités commerciales, **Canadexport** présente la dernière partie d'une liste, dans l'ordre chronologique et par sec-

teur industriel, d'événements prévus au cours de 1989-1990.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ces événements ou sur les modalités de participation, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Europe (RWTF), au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

Produits forestiers

- Lesdrevmash -- Moscou (U.R.S.S.), 13-22 septembre 1989 -- Industrie de la transformation du bois d'oeuvre.
- Mission sur les bardeaux en cèdre rouge de l'Ouest -- Dans plusieurs villes, y compris Londres et Dublin (R.-U.), novembre 1989.
- Colloque sur les charpentes en bois d'oeuvre -- Chypre, Grèce et Turquie, janvier 1990.
- Mission sur les panneaux de particules au R.-U. -- Dans plusieurs villes, y compris Londres et Dublin, février 1990.
- SPCI 90 -- Stockholm (Suède), mai 1990 -- Exposition et conférence internationale sur les pâtes et papiers.

Systèmes et équipements de transport

- Exposition internationale sur les moteurs -- Francfort (R.F.A.), 14-24 septembre

1989.

- Equip'Auto -- Paris (France), 20-26 octobre 1989 -- Exposition internationale sur les pièces d'automobile, etc.
- Salon canadien de l'automobile -- Montréal (Québec), 13-15 mai 1990.

Vêtements

- Vente aux enchères de fourrures de la Baie d'Hudson --
- Toronto (Ont.), septembre 1989.
- Igedo -- Salon international de la mode -- Dusseldorf (R.F.A.), 4-7 mars 1990 -- Le plus grand salon de la mode en Europe.

Divers

- Aqua-Nor 89 -- Trondheim (Norvège), 11-16 août 1989 -- Foire commerciale sur l'aquaculture.
- Mission commerciale auprès de la Conférence mondiale sur l'énergie -- Montréal (Qué.), septembre 1989.
- Mission d'inspecteurs des pêches d'Italie sur la côte est -- Provinces atlantiques, novembre 1989 à mars 1990.
- Mission de cadres du C.E.O.E. en Ontario et au Québec, novembre 1989.
- Mission au Canada de la R.F.A. -- Projets de coopération dans des pays tiers -- Canada, mars 1990.

Foires et missions prévues en Asie-Pacifique

Après les États-Unis, le marché de l'Asie et du Pacifique est celui qui connaît l'expansion la plus rapide du monde.

Au cours des neuf prochains mois, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (ACEX) envisage de participer à environ 40 foires et missions commerciales dans la région de l'Asie et du Pacifique.

Or, selon les délégués commerciaux du ministère, le meilleur moyen, pour les exportateurs canadiens, d'obtenir une portion de ce marché qui ne cesse de grossir, c'est d'aller voir sur place.

Voici donc la première partie d'une liste chronologique, par secteurs industriels, des événements commerciaux prévus jusqu'à la fin de cette année financière.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ces foires et missions ou sur les modalités de participation, communiquer avec M. Garnet Richens, Projets de promotion commerciale en Asie-Pacifique (PGTF), tél. : (613) 995-1677.

Communications, ordinateurs et équipements électroniques

- Mission sur les équipements de fabrication des composantes électroniques -- Séoul (Corée) et Hong-Kong (Chine), 29

août-8 septembre 1989.

- Asia Comm '89 -- Bangkok (Thaïlande), 4-7 août 1989 -- Équipements de communication.
- Mission d'acheteurs de logiciels de Singapour -- 14 août-5 septembre 1989.
- Acheteurs d'équipements de télécommunication de la Nouvelle-Zélande -- Septembre 1989.
- Mission de la Malaisie sur les télécommunications -- Septembre 1989.
- Exposition électronique du Japon -- 19-23 octobre 1989.
- Comtel Asia '89 -- Hong Kong (Chine) 5-8 décembre 1989 -- Équipements, réseaux et systèmes de télécommunication.
- Informatics '89 -- Singapour, décembre 1989 -- Matériel et logiciels.
- Mission sur les logiciels au Japon -- 1er-12 février 1990.

Énergie, produits chimiques et pétrochimiques

- Mission sur la distribution du courant et l'électrification rurale en Inde et au Pakistan -- Septembre 1989.
- Indo Energy '89 -- Octobre 1989.
- Ascope -- Singapour, 14-16 novembre

1989 -- Équipements d'exploitation du pétrole et du gaz.

- Electric Indonesia -- Jakarta (Indonésie), 22-25 novembre 1989 -- Électronique, génie électrique, production et transmission d'énergie.
- Colloque sur les technologies du pétrole et du gaz -- Inde, Pakistan et Bangladesh, novembre 1989.
- Eleccrama '90 -- Bombay (Inde), janvier 1990 -- Électronique de puissance et équipements électriques.
- Mission sur l'exploitation du pétrole et du gaz, en Inde et au Pakistan -- Janvier 1990.

Foires générales

- Mission d'acheteurs de la Malaisie -- Septembre 1989.
- Foire d'importation de Kôbe -- Kôbe (Japon), 19-22 octobre 1989 -- Produits et équipements de construction domiciliaire.

Livres

- Foire du livre canadien -- Sydney (Australie), janvier 1989 -- Livres d'enfants et ouvrages généraux.
- Mission canadienne sur l'édition en Australie -- Février 1990.

(La suite au prochain numéro.)

Le Canada fait bonne figure à Informat '89

(Suite de la première page.)

bancs de Terre-Neuve. « La saine gestion des stocks, selon le Ministre, de poissons canadiens est gravement compromise par ces pratiques qui font peser une menace réelle sur les milliers de pêcheurs et de travailleurs d'usine de nos provinces de l'Atlantique ». M. Crosbie a réitéré l'importance que le Canada attache au concept de l'exploitation rationnelle des stocks de poissons dans le nord-ouest de l'Atlantique. Tout en reconnaissant qu'il n'y a pas de solution rapide et facile au problème de la surpêche, il a souligné qu'il est impératif de le résoudre.

Le Ministre a terminé en remerciant son hôte, le Secrétaire d'État Ruiz Ligeró, pour son accueil chaleureux, puis il déclaré : « Je sais que le Secrétaire Ruiz attache autant d'importance que moi à l'expansion des relations commerciales entre nos deux pays. Nous sommes, lui et moi, résolus à convaincre nos entrepreneurs de relever le défi que représente le renforcement de ces relations. »

M. Crosbie devait ensuite diriger la mission à Séville, où les membres ont visité le site d'Expo '92. Ils ont également rencontré le président de l'Andalousie et des représentants de Séville, en vue de promouvoir les relations commerciales canadiennes et andalouses.

Les membres de la mission se sont ensuite rendus à Barcelone, où ils ont eu des entretiens semblables avec le président de la Catalogne et le maire de Barcelone. Le Ministre a couronné son séjour en Catalogne en visitant, le 8 juin à Barcelone, le pavillon canadien de la foire commerciale **Informat '89**.

C'était la première fois que le Canada par-

Menu canadien

Promotion réussie

Singapour -- Air Canada et les Brasseries Labatt ont parrainé une campagne de promotion des produits alimentaires canadiens, à l'Hôtel Méridien de Singapour, du 24 avril au 7 mai dernier.

M. Yves Lemonde, sous-chef à l'Hôtel Méridien de Montréal, y avait participé pour assurer un cachet d'authenticité à la préparation sur place des spécialités canadiennes.

Ses hôtes ont pu déguster plusieurs mets délicats : saumon du Pacifique, homard entier de l'Atlantique servi froid à la mode campagnarde, filet de steak de l'Alberta avec whisky canadien et raisins, et flan aux pacanes avec sirop d'érable du Québec, sans oublier, bien sûr, la fameuse Labatt Bleue.

Au cours des prochains mois, on pourra déguster à Singapour des mets canadiens à l'occasion de deux événements semblables. L'un aura lieu au Jurong Golf Club du 1^{er} au 15 juin, et l'autre à l'Oriental Hotel durant les deux premières semaines de septembre.

Pour tout renseignement sur les débouchés dans cette région, communiquer, à l'ACEX, avec M. Roman Hruby, Direction de l'expansion du commerce en Asie et Pacifique-Sud (PST). Tél. : (613) 995-7659.

rainait un pavillon national à cette prestigieuse foire internationale de l'informatique et des communications qui a attiré plus de 40 000 visiteurs professionnels du 5 au 10 juin.

Les secteurs informatiques comprenaient : matériels et équipements d'ordinateur, logiciels et services, télécommunications, périphériques de traitement de données, services et consultations, et publications techniques.

Voici les neuf entreprises canadiennes qui ont participé à cette exposition : All Computers Inc., Toronto (Ont.); Kao-Didak Limited, Amprior (Ont.); Megatel Computer Corp., Weston (Ont.); Keyword Office Technologies, Calgary (Alb.); Rapid Riter Signs, Manotick (Ont.); Xios Systems, Montréal (Qué.); D.I.L. International, Sainte-Foy (Qué.); et les provinces de l'Ontario et de Québec. Tous les participants canadiens voudraient y retourner l'an prochain.

D'autre part, ils ont réalisé des ventes importantes sur place et ont fait part de perspectives d'exportations prometteuses. Ainsi, deux des plus petites entreprises canadiennes présentes à **Informat '89** visent déjà des ventes éventuelles supérieures à 3 millions de dollars !

D.I.L. International a vendu pour 210 000 \$ de logiciels au Généralitat de Catalogne, somme qui représente le reste du montant consacré par le Généralitat aux logiciels d'enseignement. Les deux parties vont d'ailleurs entreprendre des négociations visant à établir un programme de transfert technologique au cours des prochaines années.

Le stand de la société Rapid Riter Signs a été envahi par la foule et assailli par des distributeurs désireux de faire une offre et

d'obtenir des renseignements. La société Xios Systems a profité de cette grande foire pour lancer sa nouvelle ligne d'ordinateurs.

D'autre part, les représentants du secteur privé de la mission ministérielle ont consacré leur séjour en Espagne aux nombreux rendez-vous personnels organisés par l'ambassade du Canada en vue de les aider à exploiter les possibilités du marché espagnol.

Les représentants de sociétés privées se sont déclarés satisfaits des résultats de la mission, et envisagent de poursuivre les possibilités offertes par ce marché.

Voici le nom des représentants des entreprises canadiennes qui accompagnaient le Ministre : M. Charles Bechet, agent principal d'exploitation, BC Medical Ltd.; M. Donald C. Lowe, p.-d.g., Bombardier-Canada; M. Victor L. Young, p.-d.g., Fishery Products International Ltd.; M. John Barry Gage, p.-d.g., MacLean Hunter Cablevision Ltd.; M. Donald F. Vaughn, président, Mercury Graphics Corp.; M. Robert Shore, président, Shore Holsteins International Ltd.; M. A.B. Lash, président, TIL Systems Ltd.; M. Robert Angus, président, Trionics Technology Ltd.; et M. David Pattenden, président, UTDC Inc.

Pour tout renseignement sur cette mission ou sur les débouchés en Espagne, communiquer, à l'ACEX, avec M. Michael Wondergem, Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest (RWT). Tél. : (613) 995-6440.

Pour des détails sur **Informat**, joindre M. Guy Côté, Foires et missions commerciales en Europe (RWTF). Tél. : (613) 992-7001.

Exposition sur les technologies de l'eau

Nairobi -- La capitale du Kenya, qui jouit d'une excellente réputation en matière de vente et de commercialisation dans l'industrie africaine de l'eau, accueillera, du 19 au 23 février 1990, la 4^e Exposition internationale des industries de traitement des eaux et des effluents en Afrique (**African Water Technology Exhibition**).

Cette conférence aura lieu au Kenyatta International Conference Centre, le plus grand centre africain d'exposition et de conférence « construit à dessein », qui a d'ailleurs déjà accueilli 300 événements internationaux.

L'Exposition, avec sa conférence et ses colloques, n'a pas d'équivalent quant au nombre et à la qualité des spécialistes qu'elle attire.

L'Exposition de 1987 a attiré plus de 12 000 visiteurs de 17 pays africains. Plus de 250 entreprises de 30 pays ont participé à cette exposition, dont la première remonte à 1982.

Les exposants ont fait état d'un très grand nombre de demandes de renseignements dans tous les domaines, notamment de la part des spécialistes chargés de planifier, de gérer et d'exploiter les systèmes de traitement des ressources hydrauliques et des effluents.

Les programmes d'approvisionnement et de traitement occupent maintenant une place es-

entielle dans les budgets des gouvernements africains. Certaines des plus grandes agences de développement international sont en train de consacrer des millions de dollars à l'Afrique pour l'achat de systèmes plus efficaces d'approvisionnement en eau potable et d'irrigation, soit : installations de forage mobiles, équipements de collecte d'eau et pompes à main. D'où les nombreux débouchés et les gros profits offerts aux entreprises spécialisées dans les technologies de l'eau.

L'Exposition est conçue comme une grande campagne de promotion en faveur de l'Afrique dans le cadre de la dernière année de la décennie internationale de l'eau potable et de l'hygiène publique des Nations-Unies (1981-1990).

Pour participer à l'Exposition, ou pour d'autres renseignements, communiquer avec les organisateurs : M. D. Domoney, International Conferences & Exhibitions Ltd., 29 Dering St., Londres W1R 9AA, Royaume-Uni. Télécopieur : 01-409-0712. Télex : 21591 Confex G.

Pour renseignements sur les débouchés sur l'exportation de technologies de l'eau dans cette région, joindre, à l'ACEX, M. Ron Merrick, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), au (613) 990-6590.

Le Canada a l'intention de protéger ses intérêts

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, et le ministre d'État (Privatisation et Affaires réglementaires), M. John Mc-

Dermid, ont publié ce mois une liste de 70 produits dont le gouvernement s'inspirera pour choisir des articles pouvant faire l'objet de relèvements de droits de douane.

Cette mesure est prise devant le refus des États-Unis d'éliminer leur taxe discriminatoire sur le pétrole importé du Canada.

La taxe américaine, imposée en vertu de la Loi sur le Superfonds, est prélevée au taux de 8,2 cents le baril pour la production nationale et de 11,7 cents le baril pour les importations de pétrole brut et raffiné. En juin 1987, un groupe spécial avait constaté que cet écart de 3,5 cents le baril était non conforme aux obligations des États-Unis envers l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

De dire M. Crosbie : « Nous prenons cette mesure à contrecœur. Mais le gouvernement se doit de protéger les intérêts canadiens. »

Le Ministre a annoncé, le 30 mars, que le gouvernement avait l'intention de prendre des mesures contre les États-Unis en l'absence d'un règlement satisfaisant.

Un avis publié dans la *Gazette du Canada*, le 19 juin dernier, énumère les produits importés des États-Unis pour lesquels on pourrait retirer des avantages tarifaires. M. McDermid a mentionné que des relèvements de droits de un à trois points de pourcentage seraient envisagés pour des produits d'origine américaine aussi longtemps que la mesure discriminatoire américaine sera appliquée, ou jusqu'à ce qu'une

compensation adéquate soit fournie.

M. Crosbie a indiqué que, à la fin de la période de consultation et après un examen minutieux des observations reçues, le gouvernement avait l'intention de choisir, de la liste, des produits pour lesquels il demanderait au GATT l'autorisation de retirer des avantages tarifaires. Cette mesure serait prise en l'absence d'initiative américaine pour éliminer l'aspect discriminatoire du Superfonds ou verser une compensation adéquate au Canada. (Avant de mettre sous presse, les États-Unis ont annoncé qu'un projet de loi allait être mis de l'avant pour révoquer leur taxe discriminatoire sur les importations de pétrole du Canada.) Le Canada tenterait d'obtenir des avantages tarifaires équivalant à quelque 10 millions de dollars ajoutés au coût de son pétrole exporté aux États-Unis.

La liste des produits pouvant faire l'objet de relèvements de droits de douane comprend : vins faits de raisin; tubes de plastique, tuyaux et boyaux; vêtements et accessoires du vêtement, de plastique; portes et fenêtres de bois et en aluminium; réfrigérateurs et machines à laver de type ménager; et constructions préfabriquées.

Pour renseignements sur ces mesures législatives américaines, communiquer, à l'ACEX, avec M. M.R. Robertson, Direction des relations commerciales avec les États-Unis (UET), tél. : (613) 992-1133.

Pour plus de détails sur les produits inclus dans la liste, communiquer avec M. Richard Lalonde, Division des tarifs, ministère des Finances, Ottawa, tél. : (613) 996-5887.

Débouchés à l'Est



On inaugure ! -- Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie (à d.), le premier ministre du Nouveau-Brunswick (N.-B.), M. Frank McKenna (à g.), et l'ambassadeur des États-Unis au Canada, M. Thomas Niles, coupent le ruban à la cérémonie d'ouverture d'Interaction '89, à Moncton (N.-B.) en mai. Cette foire-conférence, à laquelle ont participé quelque 40 acheteurs des provinces de l'Est et des États de la Nouvelle-Angleterre, aura permis d'étudier les nouvelles possibilités commerciales que l'Accord de libre-échange ouvre à ces régions canado-américaines, soit : l'approvisionnement pour les grands projets régionaux de construction, le commerce des services, le marché du matériel de défense et les mouvements transfrontaliers.

Accords aériens, un atout au commerce

Le Canada accroît de plus en plus ses liens commerciaux et aériens à travers le monde.

Deux accords de services aériens ont récemment été annoncés par le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, et le ministre des Transports, M. Benoît Bouchard.

Il s'agit de la signature du premier contrat aérien avec la Thaïlande, annoncée le 24 mai dernier, suivie, le 2 juin, de celle d'un nouvel accord aérien avec les Pays-Bas.

Selon les deux ministres, l'Accord avec la Thaïlande offrira aux sociétés aériennes des deux pays des possibilités de diversifier leurs opérations et il facilitera les déplacements entre le Canada et l'Asie.

Les Lignes aériennes Canadien International desservent Bangkok à partir de Vancouver, via Hong Kong, trois fois par semaine par DC-10. Elles ajouteront un quatrième vol au début de l'été. Elles comptent également offrir un service transatlantique vers Bangkok en passant par Amsterdam, ce qui leur permettra d'assurer des services autour du monde via Bangkok.

La société Thai Airways International dessert Toronto à partir de Bangkok, via Tokyo et Seattle, et ce, deux fois par semaine par B747.

Ce nouvel accord aérien avec les Pays-Bas représente l'un des plus importants accords bilatéraux signé par le Canada en matière de transport aérien. Il offrira des liaisons aériennes directes entre Amsterdam et sept villes canadiennes.

Les Lignes aériennes Canadien International assurent des services aériens vers Amsterdam depuis Vancouver, Edmonton, Calgary, Toronto et Halifax, et les vols se poursuivent en direction de cinq autres villes européennes.

À la suite de l'Accord, Wardair International a commencé, le 1^{er} juin, à offrir des services aériens en direction des Pays-Bas, les vols partant de Vancouver, Edmonton et Toronto. Les Lignes aériennes royales néerlandaises KLM ont inauguré, le 2 juin dernier, un nouveau service aérien vers Ottawa et Halifax, qui s'ajoute aux liaisons déjà assurées vers Vancouver, Calgary, Toronto et Montréal.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom
Société ou organisme
Rue
Ville, province (territoire)
Code postal

Français Anglais

Renvoyer dûment rempli à : **CanadExport** (BTC), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.
(Also available in English)

INFO-EXPORT (tél. sans frais) : 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa : 993-6435)

Télécopieur : 996-9709

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

CanadExport est un bulletin bimensuel d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada,

Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef : René-François Désamoré

Directeur de la publication : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteurs : Don Wight, tél. : (613) 992-6252;

Sylvie Robitaille, tél. : (613) 996-2225.

Adjoint à la publication : Mark A. Leahy, tél. : (613) 992-6424.

Tirage : 62 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CA
FA
162
7413
1987
OCS C2

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO

Canada Export

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada External Affairs and International Trade Canada VOL.7 N° 13 LE 15 JUILLET 1989

Banques de développement : 43 % de réussite

La Banque mondiale (B.M.), la Banque asiatique de développement (BASD) et la Banque interaméricaine de développement (BID) (on ne dispose pas de données semblables pour la Banque africaine de développement, BAfD) ont accordé plus de 51 milliards de dollars relative-

La S.E.E. accroît de 12 % le nombre de ses clients

La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) a augmenté son volume d'affaires de 24 % et accru le nombre de ses clients de 12 %

Ces chiffres pour 1988 proviennent du rapport annuel de la S.E.E., déposé en Chambre par le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, le mois dernier.

La valeur des services de financement et d'assurances offerts aux exportateurs canadiens de biens, de denrées et de services par la S.E.E. est passée de 4,1 milliards de dollars en 1987 à 5,5 milliards de dollars en 1988, soit une augmentation de 15 % en un an. (Ces dernières données incluent une couverture record de 4,1 milliards de dollars en assurances à l'exportation.)

Un certain nombre de facteurs ont contribué à ces résultats, dont le plus important, le taux élevé de réussite des exportateurs canadiens à pénétrer de nouveaux marchés.

Le rapport annuel fait état de 1 992 transactions qui ont été assurées ou financées par la Société de la couronne (une augmentation de 8 % comparativement à 1987) pour le compte de sociétés vendant dans plus de 120 pays. Il ressort également que les petites entreprises canadiennes représentent 81 % de la clientèle de la S.E.E.

La croissance des exportations assurées par la S.E.E. vient surtout de l'expansion des activités aux États-Unis, en Europe occidentale et en Asie.

En Asie du Nord, le volume a presque doublé, passant à 640 millions de dollars, alors que les chiffres pour les États-Unis et les Antilles ont fait un bond de 960 millions de dollars, en 1987 à 1,2 milliard de dollars l'an dernier. En Europe de l'Ouest, le montant de 950 millions de dollars en assurance représente une augmentation de 16 % par rapport à l'année précédente.

Autre fait saillant du rapport, l'an passé, près de 183 000 emplois ont été créés ou maintenus au Canada suite aux transactions que les exportateurs ont pu conclure avec l'appui de la S.E.E. en matière d'assurances et de financement.

Le mandat de la Société est d'assumer les (Voir page 6 : La S.E.E.)

ment à 77 893 contrats signés entre 1981 et 1987.

Les entreprises canadiennes n'ont cependant soumissionné que pour 1 498 appels d'offres (1,9 %), et ont obtenu 644 contrats (0,83 %) d'une valeur totale de 432 millions de dollars. Ainsi, les contrats obtenus représentent un succès de 43 % par rapport aux appels d'offres lancés. Ce pourcentage est un peu inférieur quant à la B.M. (32 %) et la BID (42 %); mais pour ce qui est de la BASD, le succès (86 %) est impressionnant.

Les exportateurs canadiens se sont toujours intéressés aux achats de biens par le biais des Institutions financières internationales (I.F.I.).

Or, tout indique que le Canada pourrait faire mieux, et augmenter ainsi le rendement de

chaque dollar investi.

On peut évaluer les renseignements sur les achats, en consultant les données sur les versements, qui indiquent les montants payés aux entreprises et aux organisations canadiennes; ou les données sur les contrats adjugés.

Pour la période 1979-1987, le profit acquis par le Canada, si l'on considère les versements effectués aux quatre grandes I.F.I., soit la B.M., la BASD, la BID, et la BAfD, se chiffrait à 87 cents par contribution d'un dollar.

Cependant, ces données pourraient induire en erreur. En effet, 73 % des fonds versés par le Canada au cours de cette période ont alimenté la

(Voir page 6 : Soumissions.)

Une vitrine gratuite est offerte à Londres à tous les exportateurs

Avez-vous déjà songé à lancer un produit au Royaume-Uni?

Si oui, vous avez intérêt à considérer les installations du haut-commissariat du Canada aménagées au Canada House, à Londres.

Situé à Trafalgar Square (impossible de trouver un endroit plus commode et plus prestigieux), le Canada House est parfaitement équipé pour lancer toutes sortes de campagnes de promotion commerciales et culturelles. Avec son cinéma, ses deux galeries d'art, sa salle d'exposition et son auditorium, l'endroit convient parfaitement, non seulement aux lancements de produits, mais aussi aux dîners-colloques, aux conférences de presse et aux montages audio-visuels.

Le haut-commissariat n'exige aucun paiement des sociétés canadiennes qui utilisent le Canada House, excepté pour les frais directs encourus lorsqu'on fait appel à des services extérieurs (traiteurs, équipements audio-visuels spécialisés, impression de cartes d'invitation, etc.). Alors, pourquoi payer le prix londonien de bureaux à l'hôtel ou d'un espace d'exposition lorsque le Canada House l'offre à un prix aussi modique, tout en profitant du soutien logistique et organisationnel du haut-commissariat? En outre, grâce à ces installations, les exportateurs canadiens bénéficient automatiquement de l'appui du gouvernement fédéral, un avantage toujours utile lorsqu'on exporte outre-Atlantique.

Jusqu'ici, le Canada House a régulièrement accueilli les représentants des entreprises spécialisées dans la haute technologie et dans la construction aérospatiale, ainsi que des exportateurs de biens de consommation. Récemment, un exportateur de Vancouver, DBA Systems,

plutôt nouveau venu sur le marché britannique, a lancé avec grand succès son petit téléphone Smartalk 208. Organisée de concert avec l'agent-distributeur de DBA en Grande-Bretagne et avec la société Mercury Communications Ltd., cette campagne a attiré environ 150 distributeurs britanniques de téléphone. Leurs réactions enthousiastes prédisent la réussite de DBA en Grande-Bretagne et augurent bien des chances de cette société sur le Marché européen unique de 1992.

Pour renseignements sur le Canada House, communiquer avec le haut-commissariat du Canada, MacDonald House, One Grosvenor Square, Londres W1X 0AB, Angleterre. Tél. : (011-44-1) 629-9492. Télec. : (code de destination 51) 261592 (CDALDN G). Télécopieur : (011-44-1) 491-3968.

DANS CE NUMÉRO :

- Les projets de la Banque mondiale offrent des possibilités de débouchés internationaux aux exportateurs canadiens 2
- Colloques sur l'Amérique du Sud offerts au Canada 3
- Guides des foires et missions en Asie-Pacifique, au Moyen-Orient 4
- La Hollande grande importatrice de poisson de qualité 6

Marchés mondiaux

Projets éventuels de la Banque mondiale

L'ambassade du Canada à Washington vient de publier la dernière édition d'une liste de projets dont le financement par la Banque mondiale est actuellement envisagé (l'agence d'exécution figure entre parenthèses). Seules les entreprises canadiennes possédant une expérience à l'échelle internationale sont invitées à communiquer avec la mission voulue pour obtenir d'autres renseignements.

Bangladesh - 1) Projet de transmission et de distribution d'énergie visant à élargir le système de transmission haute tension, et à élargir et à renforcer son système de distribution. Prêt : 80 millions de dollars (agence d'exécution : Bangladesh Power Development Board). 2) Construction d'une deuxième ligne de branchement destinée à transmettre vers la zone ouest le courant produit au moyen du gaz local dans la zone est, afin de remplacer le courant obtenu à partir du mazout liquide importé. Prêt : 40 millions de dollars (Bangladesh Power Development Board). 3) Quatrième phase du projet d'aménagement et d'assainissement des eaux de Dacca, y compris l'aménagement d'une source d'approvisionnement en eau à long terme pour Dacca; la restauration et l'extension des réseaux de distribution d'eau et d'égouts; l'extension de programmes d'approvisionnement en eau et d'assainissement à coût modique; la poursuite des projets d'aménagement officiels de Dwasa; la prospection de couches aquifères profondes de type artésien; et la promotion des règlements concernant les ressources en eau de la région de Dacca. Prêt : 100 millions de dollars (projet total : approx. 300 millions de dollars, dont 250 millions en devises étrangères) (Dhaka Water Supply and Sewerage Authority). 4) Programme social et sanitaire pour appuyer les services de planification des naissances et de soins aux nourrissons, et pour formuler et mettre en oeuvre un ensemble de politiques sociales et sanitaires. Prêt : 100 millions de dollars (ministère de la Santé et de la Planification des naissances). 5) Projet d'enseignement visant à renforcer le rendement interne et externe des systèmes d'enseignement officiel dans les domaines professionnel et technique. Prêt : 20 millions de dollars (ministère de l'Éducation). 6) Restauration urgente de l'infrastructure endommagée par les inondations. Prêt : 133,6 millions de dollars (dont 4,5 % seront contractés à des achats anticipés et au financement rétroactif des travaux de restauration essentiels concernant les routes, le transport par voie d'eau intérieure et les télécommunications) (ministère de l'Éducation, gouvernement local, coopératives pour le développement rural, Commission pour l'expansion des services d'aqueduc, Service du transport de l'eau). Pour tous ces projets, communiquer avec M. James Stone, haut-commissariat du Canada à Dacca (Bangladesh); tél. : (011-880-2) 607070-6; télex : 64-2328 (64-2328 DMCN BJ).

Benin - Projet d'investissement hautement prioritaire, comprenant des enquêtes, des études et des analyses, des stages de formation et des études pour des agences de financement. Prêt : 5 millions de dollars (ministère de la Planification). Joindre Mme Susan M.W. Cartwright, haut-commissariat du Canada à Lagos (Nigeria); tél. : (011-234-1) 612282/612-385; télécopieur : (011-234-1) 614-691.

Brazil - 1) Renforcement de la gestion et de l'administration financière de l'État de Rio Grande do Sul. Prêt : 100 millions de dollars (Bano de des Envolvimento do Estado do Rio Grande do Sul). 2) Extension des services d'approvisionnement en eau et du réseau d'égouts dans l'État de Parana, et renforcement des politiques et des institutions officielles. Prêt : 70 millions de dollars (Companhia de Saneamento do Parana). Pour ces deux projets, communiquer avec M. Douglas Fortney, ambassade du Canada à Brasilia (Brésil); tél. : (011-55-61) 223-7515; télex : (code de destination 38) 611296 (0611296 ECAN BR).

Comores - Projet d'amélioration des ressources humaines et sociales comprenant une étude du financement de la santé publique. Prêt : 9,5 millions de dollars (ministères de l'Éducation et de la Santé). Communiquer avec M. A. Lyons, haut-commissariat du Canada à Nairobi (Kenya); tél. : (011-254-2) 334033-38; télex : (code de destination 987) 22198 (22198 DOMCAN).

Djibouti - Renforcement de la coordination des programmes d'enseignement technique et professionnel et des capacités administratives du ministère de l'Éducation; et amélioration de l'accessibilité, de l'utilité et de la qualité de l'enseignement primaire. Prêt : 4,6 millions de dollars (ministère de l'Éducation). Communiquer avec M. F.X. Ernest Loignon, ambassade du Canada à Addis-Abeba (Éthiopie); tél. : (011-251-1) 15.11.00/15.28.00/15.12.28/15.13.19; télécopieur : (011-251-1) 51.28.18.

Égypte - Établir l'infrastructure des principales régions touristiques du pays, y compris l'approvisionnement en eau, les égouts, l'électricité, le transport, les quais fluviaux, les routes d'accès, et l'extension des aménagements aéroportuaires. Prêt : approx. 50 millions de dollars (Banque de développement de l'Iran). Communiquer avec M. G.J. Shannon, ambassade du Canada, Le Caire (Égypte); tél. : (011-20-2) 354-3110; télex : (code de destination 91) 9-2677 (CANCAR UN).

Inde - Mise en oeuvre d'un programme concernant l'environnement industriel en vue d'appuyer l'achat d'équipements de lutte contre la pollution produite par les usines chimiques, d'installer un réseau de surveillance de l'environnement et de former le personnel technique. Prêt : 150 millions de dollars (ministères de l'Environnement et de l'Industrie). Communiquer avec M. Robert Logie, haut-commissariat du Canada à New Delhi (Inde); tél. : (011-91-11) 60-8161; télex : (code de destination 81) 031-72363 (031-72363 DMCN IN).

Indonésie - 1) Cinquième phase d'un projet de planification des naissances. Prêt : 50 millions de dollars (Commission nationale pour la planification des naissances). 2) Programme de formation axé sur les compétences rentables et sur le développement communautaire au sein des groupes défavorisés. Prêt : 50 millions de dollars (ministère de l'Éducation et de la Culture). 3) Développement et réorganisation de plusieurs sous-secteurs industriels (parmi lesquels, probablement : le traitement du bois, l'électronique, l'emballage et les produits chimiques) au moyen de programmes d'aide technique et de financement des investissements. Prêt : 250 millions de dollars (ministère de l'Industrie). 4) Extension du réseau de transmission et de distribution d'énergie afin de répondre à la demande croissante en électricité. Prêt : 150 millions de dollars (Perusahaan Umum Listrik Negara). 5) Programme visant à faciliter la transmission et la distribution de gaz, dans l'est de Java et dans le nord de Sumatra, aux usines, aux centres commerciaux et aux consommateurs. Prêt : 100 millions de dollars (ministère des Mines et de l'Énergie). 6) Réorganisation physique et financière de certaines usines d'engrais, afin d'améliorer le rendement et la compétitivité de cette industrie. Prêt : 150

millions de dollars (ministère de l'Industrie). 7) Réorganisation du secteur financier afin de renforcer le système financier de l'Indonésie. Prêt : 150 millions de dollars (ministère des Finances). 8) Mise en oeuvre d'un programme urbain et d'un plan d'exécution des politiques. Prêt : 250 millions de dollars (ministères des Finances, des Affaires intérieures et des Travaux publics). 9) Troisième phase du projet d'aménagement urbain de Jabotabek, comprenant des investissements dans les principaux secteurs de l'infrastructure et des services urbains, et l'octroi de crédits modestes aux communautés à faibles revenus; l'amélioration connexe du traitement des déchets solides, la modernisation de la cartographie urbaine et le développement administratif des municipalités qui participent au projet. Prêt : 60 millions de dollars (Directorate General for Human Settlements). Pour tous les projets, communiquer avec M. Roger Bélanger, ambassade du Canada à Jakarta (Indonésie); tél. : (011-62-21) 510-709; télécopieur : (011-62-21) 578-2251.

Jordanie - Restauration et construction d'usines d'engrais. Prêt : 35 millions de dollars (projet total : 165 millions de dollars) (Phosphate Mines Co.). Communiquer avec M. G.E. Rishchynski, ambassade du Canada à Amman (Jordanie); tél. : (011-962-6) 666-124.

Kenya - Contribuer à l'établissement d'une zone de traitement des exportations, y compris le développement de l'infrastructure, des politiques et des institutions. Prêt : approx. 15 millions de dollars (ministère de l'Industrie et de la Technologie). Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi (Kenya). (Voir Comores ci-haut.)

Madagascar - Consolider les réformes actuelles et appuyer de nouvelles réformes du système de mesures incitatives au profit des investisseurs et des exportateurs du secteur privé. Prêt : approx. 30 millions de dollars (Banque centrale de Madagascar). Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi (Kenya). (Voir Comores ci-haut.)

Népal - 1) Maintenir l'appui au système d'enseignement primaire et non officiel. Prêt : 20 millions de dollars (ministère de l'Éducation). 2) Renforcement des programmes de planification des naissances et de santé des nourrissons, en vue d'améliorer les conditions d'hygiène et de réduire le taux de croissance démographique. Prêt : 15 millions de dollars (ministère de la Santé). Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à New Delhi (Inde) (voir ci-haut).

Ouganda - Projet d'infrastructure comprenant l'extension des services d'approvisionnement en eau dans 7 grandes villes; la restauration des services urbains essentiels à Kampala et le renforcement des organisations responsables. Prêt : approx. 200 millions de dollars. Prêt : 64 millions de dollars (ministère de la Planification et du Développement économique). Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi (Kenya). (Voir Comores ci-haut.)

Soudan - Programme d'aide à l'enseignement visant à répandre progressivement l'enseignement primaire au palier régional; à favoriser la qualité de l'enseignement en élargissant les programmes d'étude, en formant des professeurs et en utilisant des équipements pédagogiques, à améliorer les bibliothèques et les laboratoires des établissements d'enseignement supérieur, et améliorer les méthodes de gestion et d'utilisation des ressources. Prêt : 25 millions de dollars (ministère de l'Éducation). Communiquer avec l'ambassade du Canada, Le Caire (Voir page 3 : Marchés.)

CanadExport



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

VOL.7 N° 13

LE 15 JUILLET 1989

Bulletin Europe 1992

Effets sur les entreprises européennes

Le dernier *Bulletin Europe 1992* paru dans *CanadExport* (vol.7 no 11, du 15 juin 1989) portait sur les incidences du Marché unique de la Communauté européenne (C.E.) sur la législation européenne. Il s'agissait d'un extrait du *Résumé* de l'étude intitulée *1992 Impact de l'unification du marché européen - première partie : Conséquences pour l'Europe*, publié par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Le survol qui suit, intitulé « Les effets sur les entreprises européennes », est tiré du même *Résumé*.

Les observations reprises dans cette partie sont fondées sur un sondage spécial effectué auprès de 425 sociétés de fabrication et de service oeuvrant au sein de la C.E. L'échantillonnage industriel consistait en 123 sociétés situées dans la C.E., 56 provenant de l'Association européenne de libre-échange (AELE : Autriche, Finlande, Islande, Norvège, Suède et Suisse), 164 sociétés nord-américaines et 14 firmes japonaises.

Changements structurels

Le programme du Marché unique accélérera le rythme des changements structurels déjà en cours dans l'industrie européenne et en précisera les formes. En voici quelques exemples :

- la concentration accrue des structures de l'industrie;
- l'accélération des opérations de rachat et de fusion nationales et transfrontalières;
- la prolifération des alliances transfrontalières en recherche et en développement (R.&D.), production et commercialisation;
- la réorientation des entreprises sur leurs activités centrales; et
- la rationalisation des usines à l'échelle européenne.

L'un des facteurs de cet éventuel changement d'orientation est le fait que dans de nombreux secteurs, les marchés fragmentés européens protègent maintenant un nombre trop élevé de sociétés qui ne pourront coexister confortablement sur la scène concurrentielle qui va s'instaurer après 1992. Par exemple, il existe 13 constructeurs de locomotives en Europe par rapport à 2 aux États-Unis et 3 ou 4 au Japon. De la même façon, l'Europe a quelque 40 fournisseurs de batteries d'automobiles, contre 4 aux États-Unis; et 11 constructeurs de centraux téléphoniques publics, contre 4 en Amérique du Nord. Dans quelques secteurs, tels l'industrie automobile, où il existe déjà 6 principaux groupes européens, la situation s'aggrave encore avec l'arrivée en Europe des concurrents japonais.

Dans le sondage effectué auprès des industriels européens et entrepris dans le cadre de la présente étude, environ 85 % de toutes les sociétés de fabrication et de services ont indiqué que le programme de 1992 pourrait encourager une restructuration modérée ou marquée des concurrents dans leur secteur. On s'attend à ce que cette restructuration soit la plus marquée dans l'industrie alimentaire, le génie mécanique et les produits pharmaceutiques, et le moins marquée dans le secteur de l'automobile.

La plupart des industriels interrogés s'attendent à ce que la restructuration qui s'effectue dans leur secteur se produise sous forme de rationalisation en vue d'une réduction des coûts. Toutefois, dans certains secteurs comme les télécommunications, les conséquences devraient se faire sentir sous forme de spécialisation de la production.

Les motifs de restructuration pourront varier de secteur en secteur, selon les caractéristiques de l'industrie. Par exemple :

Les fabricants de *produits de base* tels que les produits chimiques de base, les papiers et pâtes à papier, les métaux et minéraux, et l'énergie font partie de secteurs à forte concentration de capital et sont concurrentiels par leur production à bas prix de revient et leur capacité d'assurer la production constante de produits de bonne qualité normalisée. Selon le programme du

Marché unique, certaines sociétés devront aller plus loin dans leur expansion alors que d'autres devront se concentrer sur des gammes de produits précis.

Les fabricants de *produits de marque* (les voitures, les produits alimentaires), comptent sur une stratégie de commercialisation solide, appuyée par des investissements importants dans les campagnes de publicité internationales visant à venir en aide aux réseaux locaux de distribution et de services. On prévoit de nouvelles alliances internationales ou d'importantes opérations de rachat, et des stratégies visant l'achat de parts de marché, la création de marques internationales et l'établissement de grandes usines automatisées.

Les fabricants de *produits sur mesure* (par exemple, les pièces de voitures, l'outillage et l'équipement spécialisés) demanderont une collaboration étroite de la R.&D. avec la clientèle, un rapprochement du client ainsi qu'une qualité supérieure et de bons services après vente. Des fusions et des accords de coopération de toutes sortes (comprenant notamment des arrangements avec les universités locales et les centres de recherches), seront recherchés, plus particulièrement dans les domaines de la technologie de pointe.

Le *commerce de gros et de détail* dépendra du choix des emplacements et de la connaissance des besoins du consommateur. L'orientation restera ainsi avant tout régionale. Beaucoup s'interrogent sur la logique des concentrations transfrontalières en dépit des exemples concluants. L'expansion est un moyen d'accroître son pouvoir d'achat, et ainsi d'obtenir des remises plus importantes et une rentabilité supérieure.

Dans le secteur des *services financiers*, une concurrence croissante entre les banques et les établissements offrant des services bancaires (y compris les compagnies d'assurances), combinée à l'intégration progressive des marchés financiers, entraînera des changements majeurs. Survivront les très grandes sociétés et les spécialistes ayant bien choisi leurs créneaux. L'évolution cependant sera lente.

Dans les *industries de technologie de pointe* (c'est-à-dire à forte densité de recherche ou de technologies), il s'agit de se concentrer pour parvenir à la taille critique permettant de soutenir des coûts de R.&D. de plus en plus élevés. Il devient donc nécessaire d'avoir le marché le plus vaste possible (certainement plus vaste que chacun des marchés nationaux d'Europe). Étant donné que de nombreux secteurs à technologie de pointe (les télécommunications, la production d'électricité, l'électronique de défense) sont encore dominés par des champions nationaux protégés de la concurrence, une restructuration massive est inévitable; d'ailleurs, elle a déjà été amorcée.

Rachats et fusions/Alliances entre sociétés

La restructuration prendra la forme de rachats et de fusions, de sociétés en participation et d'autres types d'alliances entre sociétés. Le sondage montre que 30 % des entreprises de fabrication et 56 % des sociétés de services ont prédit qu'un accroissement de l'activité de rachat et de fusion aura lieu dans leur secteur par suite du programme de 1992. Les pourcentages étaient même plus élevés lorsqu'on a demandé aux entreprises quels étaient leurs propres projets.

Parmi les trois stratégies fondamentales d'acquisition (horizontale, verticale ou de diversification) les sociétés interrogées penchent très nettement en faveur de la première. Les stratégies d'intégration verticale sont relativement rares, sauf dans les télécommunications, les métaux et les produits chimiques. On a jugé les objectifs de diversification importants pour les entreprises des secteurs de l'automobile et des produits chimiques et pour les fournisseurs de matériaux de construction. Dans les services financiers et commerciaux, toutefois, aucune stratégie de rachat et de fusion ne domine.

Ce qui frappe dans les résultats, c'est le nombre largement supérieur des

rachats et fusions transfrontaliers par rapport à ceux qui sont purement nationaux.

L'apparition du Marché unique a également déclenché une explosion d'alliances entre sociétés transfrontalières. Les résultats du sondage montrent que les entreprises s'intéressent aux alliances entre sociétés autant qu'aux rachats et aux fusions, et dans le cas du secteur automobile et du secteur informatique, même davantage. Ces alliances entre sociétés peuvent prendre des formes variées : entreprises conjointes par actions, participations réciproques ou relations contractuelles. La coopération peut prendre la forme de R.&D., d'achat de matériel, de production conjointe ou d'accords réciproques de commercialisation.

Gestion de la recherche et de la technologie

Le rôle de la R.&D. en tant que facteur concurrentiel, a été fréquemment signalé tant par les petites que par les grandes entreprises. Près de 40 % des industriels ont indiqué avoir envisagé une augmentation des dépenses de R.&D. exprimées en pourcentage des ventes, et près de 50 % d'entre eux ont mentionné la nécessité de réduire la durée de la phase de mise au point des produits. Les entreprises de construction mécanique attachent la plus haute importance à ces deux objectifs, tandis que plusieurs autres secteurs tels l'automobile, l'électricité/électronique, le traitement électronique des données, les produits pharmaceutiques et les télécommunications, accordent également une grande importance à l'innovation plus rapide des produits.

Les industries de pointe de la C.E. soulignent l'importance de la répartition des coûts de R.&D. sur un marché plus large. L'absence d'un tel marché est citée comme un handicap majeur en matière de compétitivité par rapport aux rivaux américains et japonais.

La collaboration en matière de R.&D. est considérée par beaucoup comme un moyen d'atteindre une taille critique dans la fonction de recherche. Plus de 40 % des sociétés de la C.E. et de l'AELE ayant répondu au sondage prévoient participer à des projets collectifs de R.&D. dans le cadre d'EUREKA, d'ESPRIT, de RACE, etc.

Le sondage indique que la gestion de la R.&D. dans un marché intégré entraînera le développement d'équipes de recherche multinationales. Il indique également que le pourcentage d'entreprises envisageant de mettre l'accent sur les licences ou les achats de technologie était presque aussi important que celui des entreprises qui projetaient d'augmenter leurs dépenses en R.&D. Dans plusieurs secteurs, ce pourcentage était même plus élevé, surtout pour les matériaux de construction et les produits pharmaceutiques.

Stratégies d'investissements

Les stratégies d'investissements varient grandement parmi les divers types d'entreprises ayant répondu au sondage.

Par exemple, alors que près de la moitié des entreprises situées dans la C.E. ont indiqué qu'elles souhaitaient axer leurs investissements sur d'autres marchés de la C.E., plus de la moitié prévoyaient également étendre leurs investissements dans les marchés nord-américains et outre-mer.

Des entreprises de l'AELE renforcent leur présence dans la C.E. Elles accordent une préférence marquée, dans leurs projets d'investissements, à la production locale dans la C.E., aux rachats d'entreprises de la C.E. et aux alliances avec de telles entreprises. Elles établissent également une capacité interne d'augmenter les exportations vers la C.E.

En raison du programme 1992, les entreprises multinationales américaines accordent à l'Europe une priorité élevée dans leurs projets d'investissements. D'où un nouvel accroissement des investissements directs par les multinationales américaines en Europe, surtout par réinvestissement des bénéficiaires.

Des sociétés japonaises et coréennes, confrontées aux barrières permanentes à leurs exportations, ont conclu que la seule façon d'assurer l'accès au marché communautaire qui sera créé après 1992 est d'investir dans la C.E. Les investissements japonais directs dans la première moitié de 1988-1989 étaient supérieurs de 25 % à ceux de l'année précédente.

Stratégies de commercialisation

Peu importe leur nationalité ou leur secteur, les industriels qui ont participé à l'enquête ont mentionné que le marketing et la distribution seraient les activités les plus touchées par le programme de Marché unique. Les sociétés de services mettaient également la commercialisation en première place.

Il est important de savoir à quel point le Marché unique atténuera les disparités nationales au sein de l'Europe. En examinant les conséquences de 1992 pour l'évolution de leur marché, certains chefs d'entreprises prévoient l'émergence d'un « Euroconsommateur ». L'idée de l'homogénéité prédomine surtout dans les secteurs de l'énergie, des métaux, de l'automobile, de l'électricité et de l'électronique et des assurances. Cependant, d'autres accordent beaucoup d'importance à la différenciation qui subsiste entre les marchés nationaux. L'attente d'une différenciation

permanente est fortement marquée dans les secteurs des matériaux de construction, de la distribution, de l'informatique, des services bancaires et des produits de consommation.

La segmentation est l'élément clé de la stratégie de commercialisation de la majorité des sociétés de fabrication et de services interrogées. La tendance générale est à la recherche de créneaux au niveau paneuropéen plutôt que national, bien que ce dernier prédomine dans le bâtiment et les services financiers.

Les avis sont partagés sur l'ampleur que prendra l'expansion des activités des grossistes et des détaillants à travers le marché de la Communauté. Le petit échantillon d'entreprises de distribution ayant répondu à l'enquête était divisé à moitié entre celles qui sont tournées vers des créneaux paneuropéens et celles qui sont axées sur des créneaux nationaux.

Le Marché unique incite fortement à coordonner la commercialisation et à rationaliser la distribution physique. Plus de la moitié des industriels qui ont répondu au sondage projettent de resserrer leur contrôle sur la commercialisation et les opérations de service, plus particulièrement dans les secteurs de l'automobile, de l'informatique et des métaux.

L'intendance est un autre domaine qui subira d'importants changements après 1992. Un tiers de toutes les sociétés industrielles interrogées ont fait part de leur projet de centraliser la distribution, les entreprises de métaux et de minéraux étant les plus déterminées en ce sens. Le principal point d'intérêt consiste à décider où centraliser les opérations de production et d'entreposage.

Les efforts faits pour repenser les systèmes de distribution, soit en informatisant, soit en centralisant l'entreposage, visent à réduire les coûts et à accélérer les livraisons. D'une manière générale, 38 % des entreprises manufacturières interrogées projettent de faire usage de réseaux informatiques pour suivre les courbes de vente; 43 % cherchent à réduire les stocks dans le système de distribution; et 64 % espèrent réduire les délais de livraison et mieux répondre aux besoins de leurs clients.

Les grands courants d'importation et d'exportation

69 % des industriels interrogés ont prédit que le programme de 1992 aura une incidence modérée ou marquée sur l'accroissement des échanges intra-communautaires. On s'attend à ce que la croissance des échanges intra-communautaires soit généralement plus forte que la concurrence provenant d'importations non-communautaires, mais dans trois secteurs (automobile, électrique/électronique et métaux) les accroissements des importations communautaires et non-communautaires reçoivent des scores égaux.

Du côté de l'exportation, près des deux tiers des entreprises de la Communauté ont insisté sur l'augmentation des ventes vers d'autres marchés de la C.E., alors qu'un tiers a privilégié les exportations vers le reste du monde.

En ce qui concerne les approvisionnements, 36 % des entreprises de fabrication ont indiqué qu'elles allaient privilégier fortement les achats auprès des autres pays membres. Il s'agit, en premier lieu, d'entreprises de construction mécanique avec un score de 68 %, tandis qu'à l'autre extrême, dans les télécommunications, cette option recueille seulement 9 %.

Les réponses font apparaître un intérêt très vif pour la réduction des inventaires en usine grâce à la gestion des inventaires par la technique du « juste-à-temps », par exemple, particulièrement dans les secteurs de la construction mécanique, de l'outillage, de l'informatique et de l'automobile.

De nombreux chefs d'entreprises ont affirmé que leur société allait maintenir une politique d'approvisionnement équilibrée entre leurs fournisseurs communautaires et non-communautaires, fondée sur des considérations strictement commerciales ou stratégiques. Cependant, plusieurs dirigeants se sont inquiétés des politiques communautaires, telles que les pressions antidumping de la Communauté, qui pourraient limiter leur liberté d'achat à l'extérieur.

Un des objectifs fondamentaux du programme de 1992 est de développer des industries européennes capables de tenir tête à leurs rivales américaines ou japonaises dans la course mondiale à la concurrence. Le sondage tend à indiquer que les entreprises de la Communauté resteront tournées vers l'extérieur. D'ailleurs, l'un des résultats les plus frappants est la forte proportion d'entreprises qui voient uniquement l'Europe dans le cadre d'une stratégie mondiale (plus de 60 % de réponses en ce sens tant dans l'industrie que dans les services, et plus de 80 % dans l'informatique, la construction mécanique et les télécommunications).

Pour tout renseignement sur l'Europe de 1992, communiquer, à l'AECEC, avec la Direction de la politique commerciale avec la Communauté européenne (REM), au (613) 996-2727. Télécopieur : (613) 996-9103.

Pour plus d'information sur le commerce, l'investissement et la technologie avec les pays membres de la C.E., communiquer, à l'AECEC, avec la Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement en Europe de l'Ouest (RWT). Tél. : (613) 995-9401. Télécopieur : (613) 996-9103.

Marchés mondiaux

(Suite de la deuxième page.)

(Égypte) (voir ci-haut).

Sri Lanka — 1) Aider les pauvres à devenir des travailleurs autonomes en leur assurant l'accès aux ressources. Programme comprenant la formation professionnelle et le développement de l'esprit d'entreprise, la création d'un service de consultation en matière de nutrition, et des projets de travaux ruraux. Prêt : 50 millions de dollars (ministère de la Planification et de la mise en oeuvre des politiques).

2) **Deuxième phase d'un projet de télécommunications** visant à faciliter la réorganisation sectorielle; à aider, au plan administratif, les entreprises de télécommunications du pays; et à financer la portion prévue pour la période 1990-1994 du programme d'investissements concernant les télécommunications. Coût total du projet : 260 millions de dollars (dont environ 180 millions de dollars en devises étrangères). Prêt : 25 millions de dollars (Sri Lanka Telecommunications Corp.). Communiquer avec M. M.C. Temple, haut-commissariat du Canada à Colombo (Sri Lanka); tél. : (011-94-1) 59-58-41/42/43; 59-87-97; télex : 21106 (21106 DOMCAN CE).

Tanzanie — Favoriser l'optimisation des capacités de manutention portuaire par la restauration et l'amélioration des installations terminales de Tanga et de Dar-Es-Salaam; en augmentant la productivité et en améliorant les capacités d'entretien au moyen d'une aide technique, en formant des travailleurs et en fournissant les pièces de rechange nécessaires à la restauration de l'équipement. Prêt : approx. 30 millions de dollars (Service des ports de Tanzanie). Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Dar-Es-Salaam (Tanzanie); tél. : (011-255-51) 20651/2/3/4; télex : 41015 (41015 DOMCAN).

Tonga — Assurer des ressources à long terme pour répondre à la demande d'investissements du secteur privé dans l'agriculture, l'industrie et le tourisme. Prêt : 3 millions de dollars (Banque de développement de Tonga). Communiquer avec M. J.R. Brocklebank, haut-commissariat du Canada à Wellington (Nouvelle-Zélande); tél. : (011-64-4) 739-577; télécopieur : (11-64-4) 712-082.

Turquie — Favoriser l'expansion des exportations de ce pays en offrant des fonds d'investissements à long terme aux industries privées axées sur l'exportation, par le biais d'un réseau d'institutions financières. Prêt : approx. 200 millions de dollars (Affaires économiques extérieures, Banque de crédit d'investissements industriels de Turquie). Communiquer avec MM. Robert Farrell et David Clendenning, ambassade du Canada à Ankara (Turquie); tél. : (011-90-4) 136-1275; télécopieur : (011-90-4) 146-4437.

Zaire — Favoriser les principaux programmes d'enseignement primaire et secondaire. Prêt : approx. 46,7 millions de dollars (Enseignement Primaire et Secondaire). Communiquer avec : M. Robert Rousseau, ambassade du Canada à Kinshasa (Zaire); tél. : (011) 22-706/24-346/27-839; télex : (code de destination 982) 21303 (21303 DOMCAN).

Pour plus de détails sur les adresses des missions, communiquer, sans frais, avec Info-Export, au : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

Les sociétés canadiennes qui n'ont pas d'expérience sur les marchés internationaux peuvent se procurer le **Guide sur le financement des exportations** auprès de la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7251.

Colloques offerts au Canada sur l'Amérique du Sud

L'Amérique du Sud est un marché d'exportation extraordinaire et largement inexploré qui, en 1987, a importé pour 45,7 milliards de dollars US de biens et services.

En septembre prochain, les entreprises canadiennes pourront étudier les moyens d'exploiter les débouchés de cette région, notamment dans le domaine des ressources naturelles. Elles pourront également apprendre comment assurer le financement de leurs exportations.

Pour cela, il leur suffit d'assister à des colloques parrainés, à travers le Canada, par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.), avec la collaboration d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC).

Grâce à ces colloques, intitulés **Le Financement des exportations par la S.E.E. en Amérique du Sud**, les exportateurs pourront rencontrer directement d'éventuels acheteurs sud-américains de biens et de services canadiens, qui ont déjà signé, avec la S.E.E., des accords de financement portant sur le crédit à l'exportation.

Plus précisément, selon des responsables de la S.E.E., les exportateurs canadiens pourront faire preuve de plus de dynamisme au Brésil, au Chili et en Colombie grâce aux six facilités de crédit établies par la S.E.E. dans les domaines du pétrole et du gaz, des pâtes et papiers, et dans les secteurs miniers de ces pays. Parmi les orateurs invités, on entendra des cadres supérieurs d'ECOPETROL, la plus grande société d'État colombienne engagée dans la prospection, la production, le raffinage et l'exportation des hydrocarbures; de CARBOCOL, la société minière colombienne contrôlée par l'État chargée d'exploiter et de commercialiser les vastes ressources en charbon du pays; de PETROBRAS, la société pétrolière d'État brésilienne qui détient le monopole national de la prospection et de la production pétrolière; et de CODELCO, une société nationale chilienne d'extraction du cuivre et d'autres minerais, qui a toujours besoin de

nouveaux équipements et de pièces de rechange.

On entendra également une allocution de l'un des directeurs d'une société d'achat de la Colombie-Britannique, H.A. Simons Ltd. (qui travaille actuellement à deux grands projets d'usine de pâte à papier au Chili). En outre, on pourra s'adresser aux représentants de la S.E.E. pour obtenir des renseignements sur la situation économique en Amérique du Sud et sur certaines facilités de crédit offertes aux fournisseurs canadiens pour financer leurs exportations.

Ces colloques auront lieu, successivement, à **Montréal**, le 25 septembre (Hôtel Sheraton); à **Toronto**, le 26 septembre (Hôtel Hilton); à **Calgary** (pour les secteurs du pétrole et du gaz seulement), le 28 septembre (Hôtel Delta Bow Valley); et à **Vancouver** (pour les secteurs des mines, des pâtes et papiers seulement), le 29 septembre (Hôtel Vancouver).

Pour tout renseignement ou pour s'inscrire à ces colloques (35 \$ payables d'avance), communiquer avec Mme Caroline Dabrus, agent de financement à l'exportation, secteur de l'Amérique du Sud, Société pour l'expansion des exportations, Ottawa. Tél. : (613) 598-2996.

Un nouvel hebdo sur les marchés publics

Les entreprises pourront maintenant mieux se brancher sur les occasions de faire des affaires grâce au nouvel hebdomadaire intitulé **Marchés publics**, publié par Approvisionnement et Services Canada.

Distribué aux fournisseurs tous les mercredis, ce périodique présente une liste d'occasions d'achats et des avis d'octroi de marchés visés par l'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les États-Unis, par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), en plus des avis d'octroi de marchés généraux.

Depuis son lancement, le 5 avril, le tirage de **Marchés publics** est passé de 650 à 3 500 exemplaires. En outre, on a sensiblement augmenté le nombre de propositions d'achats et d'avis d'octroi. Une nouvelle section consacrée à la Commission de révision des marchés publics contient des avis qui s'adressent principalement aux fournisseurs.

D'autre part, on prévoit la publication des occasions d'achats et d'octroi du gouvernement fédéral dans les régions. On est également en train de négocier l'inclusion de renseignements sur les marchés publics aux États-Unis tirés de la revue **Commerce Business Daily**.

L'abonnement annuel coûte 215 \$ au Canada (ou 4,25 le numéro); ailleurs, 258 \$ par an (ou 5,10 \$ le numéro).

Les fournisseurs désireux de s'abonner à **Marchés publics** peuvent communiquer avec Approvisionnement et Services Canada, Centre d'édition du gouvernement du Canada, 45, boul. Sacré-Coeur, bureau D-2200, Hull (Qué.) K1A 0S9. Tél. : (819) 956-4802.

E.-U.: Guide de foires

La seconde édition du **Guide des foires commerciales aux États-Unis dans les domaines des produits du bâtiment, quincaillerie, chauffage et plomberie, réfrigération et ventilation 1989-1990** est maintenant disponible auprès d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC).

Publié chaque année par la Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux États-Unis, ce livret facile à consulter présente les foires commerciales des États-Unis spécialisées dans ces domaines.

Le **Guide** offre également des conseils sur la façon de pénétrer ce vaste marché et fournit une liste des bureaux commerciaux du Canada aux États-Unis.

Pour obtenir gratuitement un exemplaire du **Guide**, communiquer avec Info-Export, au 1-800-267-8376 (993-6435 d'Ottawa et région).

Guide des foires et missions en Asie-Pacifique

Après les États-Unis, le marché de l'Asie et du Pacifique est celui qui connaît l'expansion la plus rapide du monde.

Au cours des neuf prochains mois, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) envisage de participer à environ 40 foires et missions commerciales dans la région de l'Asie et du Pacifique. Or, le meilleur moyen, pour les exportateurs canadiens, d'obtenir une portion de ce marché qui ne cesse de grossir, c'est d'aller voir sur place.

Voici donc la deuxième et dernière partie d'une liste chronologique, par secteurs industriels, des événements commerciaux prévus jusqu'à la fin de la présente année financière.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ces foires et missions ou sur les modalités de participation, communiquer avec M. Garnet Richens, Projets de promotion commerciale (PGTF), tél. : (613) 995-1677.

Matériel et technologies de pointe de défense

- Aidex '89 -- Canberra (Australie), 28-30 novembre 1989 -- Exposition internationale sur les équipements de défense.

Minerais et métaux

- Mission sur l'exploitation des gisements aurifères -- Kagoorlie (Australie), 11 novembre 1989.

vembre 1989.

- Mission sur l'exploitation minière en Papouasie (Nouvelle-Guinée) -- Février 1990 -- Mission d'exploration des débouchés miniers en Nouvelle-Guinée et en Australie.
- Mission sur l'exploitation minière aux Philippines et en Indonésie -- Mars 1990.
- Conférence minière de l'Asie et du Pacifique -- Jakarta (Indonésie), 14-17 mars 1990 -- Équipements et services d'exploitation minière.

Produits alimentaires

- Packaging et Food Processing Indonesia (emballage et transformation des aliments) -- Indonésie, 5-9 décembre 1989.
- Foodex '90 -- Tokyo (Japon), mars 1990 -- Foire alimentaire internationale.

Produits de consommation

- Visite d'acheteurs de la Nouvelle-Zélande à l'Exposition sur la quincaillerie de Toronto (Ont.) -- Février 1990.

Produits forestiers

- Mission sur les produits du bois transformés au Japon -- Osaka (Japon), 30 septembre-7 octobre 1989.
- Congrès panaustralien du bois d'oeuvre -- Perth (Australie), 15-20 octobre 1989 -- Équipements de récolte et de sciage.

- Mission sur les charpentes en bois d'oeuvre en Australie -- Novembre 1989.
- Conférence et mission sur les industries forestières -- Rotorua (Nouvelle-Zélande), 7-11 février 1990 -- Machinerie d'exploitation forestière.

Soins médicaux

- Medical/Hospitech -- Bangkok (Thaïlande), octobre 1989 -- Équipements médicaux, hospitaliers et scientifiques.

Systèmes et équipements de transport

- Tokyo Motor Show '89 -- Tokyo (Japon), 26 octobre - 9 novembre 1989.
- Mission sur les équipements et les pièces automobiles au Japon -- 23-27 octobre 1989.
- Mission Motaquip '89 -- Australie, 1er-15 novembre 1989 -- Pièces automobiles.

Vêtements

- Foire internationale de la mode -- Tokyo (Japon), 22-26 novembre 1989.

Divers

- Mission sur les ensembles de construction domiciliaire au Japon -- 23 octobre-1er novembre 1989 -- Habitats et bâtiments préfabriqués.
- Mission sur le contrôle de l'environnement à Hong Kong (Chine) -- 30 octobre-4 novembre 1989.

Foires et missions à retenir pour le Moyen-Orient

Le Moyen-Orient représente un marché vaste qui peut rapporter de gros profits. L'une des meilleures façons d'explorer ce marché est de participer aux foires et aux missions commerciales qui y sont organisées.

Voici une liste, par ordre chronologique et secteur, de 13 foires et missions reliées au Moyen-Orient auxquelles participera Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC).

Pour plus de détails sur ces événements, communiquer, à l'AECEC, avec la Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT). Tél. : (613) 993-7040.

Foires générales

- Foire internationale de Damas -- Damas (Syrie), septembre 1989.
- Mission multisectorielle d'Égypte -- Septembre 1989.
- Foire internationale de Bagdad -- Bagdad (Irak), 1er-15 novembre 1989.

Aliments et boissons

- Semaine canadienne de l'alimentation -- Tel Aviv (Israël) -- Octobre 1989.

Communications et informatique

- Saudi-Com '90 -- Riad (Arabie saoudite), 28 janvier-1er février 1990.

Construction

- Saudi Build '89 -- Riad (Arabie saoudite), 22-26 octobre 1989.

Énergie, produits chimiques et pétrochimiques

- Mission de l'Irak sur les produits pétrochimiques -- Septembre 1989.

- Mission d'acheteurs d'articles électriques de l'Arabie saoudite et des États du Golfe -- Octobre 1989.

Équipements médicaux et scientifiques

- Saudi Health Care -- Jeddah (Arabie saoudite), 8-12 octobre 1989.
- Medax '89 -- Jérusalem (Israël), 6-9 novembre 1989.

Transports

- Jeddah Motor Show -- Jeddah (Arabie saoudite), 9-15 décembre 1989.

Divers

- Mission des Chambres de commerce des Émirats Arabes Unis -- Octobre 1989.
- Mission du Conseil commercial Canada-pays arabes, en Iraq, Égypte et dans les Émirats Arabes Unis -- Novembre 1989.

Médecine et construction

Jeddah/Riyadh -- Voici deux foires commerciales à ne pas manquer en Arabie saoudite.

La 5^e Exposition internationale sur les équipements, fournitures et services médicaux, dentaires et pharmaceutiques (Saudi Health Care) se tiendra au Centre des expositions de Jeddah, du 8 au 12 octobre 1989.

Aucun pays ne dépense autant, par habitant, que l'Arabie saoudite pour les soins de santé. Ses dépenses annuelles dans ce domaine dépassent 4 milliards de dollars US par an. En 1987, plus de 400 sociétés du monde entier ont exposé à Saudi Health Care.

De son côté, Saudi Build '89, la 5^e Exposition sur le bâtiment, la construction, l'entretien et

l'aménagement intérieur, aura lieu à Riad, du 22 au 26 octobre 1989.

L'Arabie saoudite est en train de mettre en oeuvre le programme de construction le plus ambitieux et le plus élaboré du Moyen-Orient. Saudi Build a attiré, l'an dernier, plus de 200 sociétés internationales et 116 firmes saoudiennes.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) coordonnera les activités du pavillon canadien lors de ces deux expositions. Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer, à l'AECEC, avec M. Shaun Wedick, au (613) 990-5984; ou avec M. Eric Brown, au (613) 990-5997, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT).

Foires nord-africaines

Alger (Algérie) donne rendez-vous aux fabricants d'équipements médicaux, à l'industrie pharmaceutique, aux organismes spécialisés et institutions internationales, au 4^e Salon international médical, du 20 au 27 septembre. En Tunisie, se tiendra, du 9 au 24 septembre, la 23^e édition de la Foire internationale de la ville de Sfax. Produits exposés : appareils ménagers, équipements électroniques, plastiques, meubles, textiles, pièces et moteurs d'autos, et matériel de construction.

Renseignements à l'AECEC : Mme Sylvie Gariépy, tél. : (613) 990-8134 (pour Alger); M. Jean Michel Demarcq, tél. : (613) 993-6593 (pour Sfax), Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT).

L'Ouest, chef de file dans la culture sèche

Régina -- La rencontre par ordinateur a fait son entrée dans l'exportation lors du **Western Canada Farm Progress Show** (l'Exposition de l'Ouest canadien sur les progrès agricoles), la plus importante exposition agricole sur la culture sèche, tenue du 21 au 24 juin, à Régina.

Pour les rencontres informatisées, les noms de 220 acheteurs étrangers avaient été enregistrés dans un ordinateur, puis envoyés à des exportateurs des Prairies spécialisés dans les machines et fournitures agricoles.

Cela avait donné lieu à des rencontres entre des fabricants des Prairies et 60 représentants des États-Unis, 20 de l'Australie et d'autres venus du monde entier. Ils s'étaient rencontrés ainsi chaque matin pour fixer d'autres rendez-vous en vue de parler affaires.

En outre, on avait prévu des rencontres entre des exportateurs des Prairies et 70 acheteurs qui s'étaient rendus à l'exposition grâce au parrainage de l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

On évalue ainsi à 30 000 le nombre de



Ventes à cultiver — MM. Bruce Poltrock et Paul Haselgrove, de la Grizzly Engineering Pty. Ltd., de Swan Hill, Victoria (Australie), faisaient partie des 20 acheteurs australiens qui s'étaient rendus au **Western Canada Farm Progress Show**, tenu le mois dernier à Régina.

visiteurs qui, pendant 4 jours, avaient défilé devant les présentations de 835 exposants.

La culture sèche est une technique de gestion du sol qui réduit au minimum les effets de l'érosion. Le Canada y fait figure de pionnier et dans la fabrication des équipements connexes.

Quel a été, lors de cette exposition, le bilan des fabricants canadiens quant aux ventes d'exportation ? Selon M. Tom Rogers, délégué com-

mercial au Centre du commerce international (C.C.I.) de Saskatoon, « On ne vend pas du matériel agricole directement des rayons. Pour les fabricants qui ont déjà exposé à des foires commerciales à l'étranger, leurs ventes sont le résultat d'efforts soutenus au Canada et sur le marché cible. Cependant, selon notre évaluation, les ventes à l'exportation qui seront réalisées grâce au C.C.I. dépasseront 50 millions de dollars. »

Le lieu de réunion principal des visiteurs venus du monde entier était le C.C.I., dont les activités étaient coordonnées par M. Rogers. Le C.C.I. servait également de lieu de réunions des représentants sous les auspices des gouvernements de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba, ainsi que du gouvernement fédéral, par l'entremise de l'ACDI, de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.), de l'AECEC, du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, des responsables de l'exposition, et de la Prairies Implement Manufacturers' Association (PIMA).

D'autre part, on avait organisé un colloque sur la commercialisation aux États-Unis afin de souligner les nouveaux débouchés commerciaux ouverts par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE).

Selon M. Rogers, « Nos fabricants devront s'adapter aux nouvelles perspectives commerciales ouvertes par l'ALE. Il y aura de nouveaux débouchés et de nouveaux concurrents, mais les

Sur tous les plans, le jumelage par ordinateur s'est révélé avantageux.

fabricants des Prairies et les agriculteurs du Mid-West s'entendent bien. Il en est de même, d'ajouter M. Rogers, entre les Australiens et les fabricants des Prairies ».

Sur tous les plans, le jumelage par ordinateur entre les exportateurs éventuels et les agents de commercialisation des entreprises de matériel agricole s'est révélé avantageux.

Le colloque était organisé sous les auspices de la PIMA et de l'Agricultural and Industrial Marketing Reps Association des États-Unis.

D'après M. Rogers, il faut prévoir des mesures de suivi en s'adressant aux représentants étrangers et en organisant des visites pour les responsables de la commercialisation.

Vu que les pluies de printemps et d'été ont fait verdoyer les Prairies après la sécheresse de l'année dernière, les perspectives sont meilleures pour l'exportation. Grâce à l'augmentation des ventes au Canada, les fabricants seront mieux armés pour répondre aux besoins de l'exportation.

Pour tout renseignement, communiquer avec M. Tom Rogers, Centre du commerce international de Saskatoon; tél. : (306) 975-4365. Ou communiquer avec M. Don Moffat, Direction des machineries, Industrie, Sciences et Technologie Canada; tél. : (613) 954-3226. Ou encore avec M. George Willows, à l'AECEC, Direction de l'expansion du commerce aux États-Unis; tél. : (613) 993-5149.

La reconstruction de pièces d'autos

Toronto -- Pour la première fois, l'Automotive Parts Builders Association (APRA) (l'Association des entreprises de reconstruc-

L'informatique et les télécommunications

Sao Paulo/Caracas -- Voici deux occasions pour ceux qui cherchent à innover dans l'exportation des produits informatiques.

En septembre de cette année, l'AECEC prendra part, en Amérique du Sud, à deux expositions consacrées aux innovations en informatiques.

Entre le 18 et le 22 septembre 1989, à Sao Paulo (Brésil), **Informatica '89** portera sur les logiciels et l'équipement informatique.

Cette exposition, la troisième au monde, est également consacrée à l'automatisation, à la consultation et à la formation, ainsi qu'aux technologies les plus récentes dans les télécommunications.

À peine quelques jours plus tard, à Caracas (Venezuela), **Inforven '89** ouvrira ses portes, pendant 4 jours, à partir du 26 septembre.

Cette exposition est principalement consacrée au matériel informatique, aux logiciels et aux télécommunications. Les participants qui s'intéressent aux ordinateurs industriels, aux logiciels pédagogiques et de conception graphique ne seront pas déçus, car **Inforven** est également axé sur leurs besoins.

Pour obtenir d'autres renseignements sur **Informatica '89** ou sur **Inforven '89**, communiquer, à l'AECEC, avec M. Jon Dundon, Foires et missions, Direction de l'Amérique latine et des Antilles. Tél. : (613) 996-6921; télex : 053-3745 EXTOTT; télécopieur : (613) 996-9510.

tion de pièces d'automobile) tiendra, à l'extérieur des États-Unis, son 43^e Congrès annuel et exposition commerciale (l'**International Big R Show**) au Metro Toronto Convention Centre, du 13 au 16 octobre.

Cette exposition, à laquelle sont attendus quelque 4 000 professionnels, représente pour ces derniers l'une des meilleures sources d'information sur le continent dans le secteur de la reconstruction.

L'**International Big R Show** promet d'offrir tous les renseignements pour les intervenants dans ce domaine. On a déjà loué plus de 80 % de l'espace d'exposition qui est prévu pour environ 300 pavillons.

On pourra examiner les innovations dans l'industrie de la reconstruction en matière de fournitures, d'équipements, de pièces de rechange et de services.

Les entreprises de reconstruction d'éléments tels que la transmission, le système électrique, les freins, l'embrayage, la pompe à eau, l'alimentation en carburant, la direction à crémaillère, et la servo-direction pourront mettre à jour leur information technique.

D'après M. Bill Gager, vice-président de l'APRA, « Les entreprises de reconstruction ont besoin de connaître les spécifications de leurs produits, et jusqu'aux moindres détails de construction d'un élément donné, s'ils tiennent à la qualité de leurs services. »

Pour obtenir des renseignements sur l'exposition et les modalités d'inscription à l'**International Big R Show**, communiquer avec Mme Jeanie Magathan, au siège social de l'APRA, 6849 Old Dominion Dr., Suite 352, McLean, VA 22101. Tél. : (703) 790-1050. Télex : 5101011026. Télécopieur : (703) 790-1057.

La S.E.E. appuie les exportations

(Suite de la première page.)

risques et de faciliter les exportations, mais sa politique globale envers un marché est largement déterminée par le niveau du risque.

Parmi les facteurs étudiés la S.E.E. avant d'appuyer une transaction sur un marché difficile, il faut citer : les antécédents de la S.E.E. sur ce marché (les sinistres réglés, le nombre de comptes d'assurés en souffrance et les antécédents en matière de remboursement des prêts), l'importance relative du marché pour les exportations canadiennes et l'importance du produit pour l'acheteur (certains produits agricoles sont considérés comme des importations essentielles dans certains pays et leur paiement est prioritaire)

La S.E.E. est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada. Elle offre des services d'assurance-crédit à l'exportation, des garanties et d'autres services financiers pour favoriser le commerce extérieur du Canada.

Pour tout renseignement sur la Société, ou pour connaître le bureau régional le plus proche, communiquer avec le siège social, au 151, rue O'Connor, C.P. 655, Ottawa (Ont.) K1P 5T9. Tél. : (613) 598-2500; télex : 053-4136; télécopieur : (613) 237-2690.

Soumissions fructueuses aux Banques

(Suite de la première page.)

B.M. (profit : 95 %). Les pourcentages enregistrés auprès des autres banques varient : 91% à la BID, 54 % à la BASD, et seulement 36 % à la BAfD. Par contre, on note que les entre-prises canadiennes ont négligé nombre d'appels d'offres parrainés par les I.F.I.

Les versements effectués aux entreprises canadiennes visaient principalement les secteurs de l'énergie, de l'industrie et des transports. D'autre part, on aurait tendance à dépenser davantage pour les services de consultation que pour les travaux publics et les biens d'équipement.

Ainsi, la BASD consacre des fonds importants à certains travaux publics; mais, dans ce domaine, aucun entrepreneur canadien n'a jamais soumissionné pour un projet financé par cette banque. De même, depuis 1985, on a soumis à la BASD une seule offre canadienne importante (retirée au dernier moment) pour un contrat de construction et deux autres pour un contrat d'équipement.

Cependant, les entreprises canadiennes ont très

Un temps d'arrêt

Canadexport ne paraîtra pas durant le mois d'août. Le prochain numéro sortira le 15 septembre.

La Hollande grande acheteuse de poisson

L'année dernière, la Hollande a importé pour 577 millions de dollars de poisson et de produits connexes, soit environ 11 millions de dollars de plus qu'en 1987.

Cette demande, qui continue d'augmenter, est stimulée par de nouvelles restrictions concernant les prises et une surveillance plus étroite exercée par l'État sur les pêcheurs du pays. L'accroissement de la demande crée donc de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens de poisson vers la Hollande et les pays européens qu'elle dessert.

Les produits les plus demandés sont le saumon du Pacifique, congelé ou en boîte, et le homard vivant. Mais les débouchés sont également prometteurs pour le colin, les filets de perche et l'anguille vivante; tout comme pour certains coquillages, notamment les bigorneaux, les pétoncles (avec leur frai) et les crevettes.

Les acheteurs et les intermédiaires hollandais n'acceptent que les produits de première qualité. En outre, comme un grand nombre d'espèces sont maintenant aussi chères, ou même plus, que certaines viandes de première qualité, les consommateurs sont devenus très exigeants.

Pour tout renseignement sur les débouchés en Hollande pour les produits de la pêche, communiquer, à l'AECEC, avec Mme Cathy Patton,

Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest (RWT), tél. : (613) 996-7544; ou avec M. R. Steinbock, Direction des pêches et des produits de la pêche (TAF), tél. : (613) 996-3558.

Exposition médicale

Jérusalem -- Les exportateurs de technologies reliées à la médecine et aux sciences sont invités à participer à une exposition internationale sur les soins de santé (MEDAX '89), qui se tiendra à Jérusalem (Israël).

Cette exposition coïncide avec la tenue de la 7^e semaine de la médecine en Israël, qui aura lieu du 6 au 9 novembre 1989.

En outre, quelque 1 500 participants sont attendus au congrès scientifique international qui se déroulera pendant l'exposition.

Les sociétés canadiennes possèdent une excellente réputation en matière d'exportation dans les secteurs tels que les produits chimiques spécialisés et de diagnostic, des matériaux bruts entrant dans la fabrication de produits pharmaceutiques, des équipements médicaux, et ceux conçus pour les personnes handicapées.

Le secteur hautement spécialisé des soins médicaux en Israël représente un marché intéressant pour l'obtention de nouvelles technologies.

Pour plus de renseignements sur MEDAX '89 ou sur les modalités de participation au stand canadien, communiquer, à l'AECEC, avec M. Michael Woof, au (613) 993-6983; ou avec Mme Lorraine Reardon, au (613) 993-6994, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT).

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom
Société ou organisme
Rue
Ville, province (territoire)
Code postal

Français Anglais

Renvoyer dûment rempli à : *CanadExport* (BTC) Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.
(Also available in English)

INFO-EXPORT (tél. sans frais) : 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa : 993-6435)

Télécopieur : 996-9709

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

CanadExport est un bulletin bimensuel d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC),

ISSN 0823-3349

Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef : René-François Désamoré

Directeur de la publication : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteurs : Don Wight, tél. : (613) 992-6252; Sylvie Robitaille, tél. : (613) 996-2225.

Adjoint à la publication : Mark A. Leahy, tél. : (613) 992-6424.

Tirage : 62 000 exemplaires.

Canada

CAI
EA
C168
17014
1989
DOCS

LATEST ISSUE

DERNIER
NUMERO

CanadExport



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

VOL.7 N° 14

LE 15 SEPTEMBRE 1989

Pleins feux sur le Mois de l'exportation

Les préparatifs vont bon train pour le **Mois canadien de l'exportation**, qui se déroulera en octobre prochain et permettra de mettre en valeur les nombreuses réussites du Canada en matière d'exportation.

Lancé pour la première fois en 1983 et coordonné chaque année par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), le **Mois canadien de l'exportation** est organisé conjointement par les gouvernements fédéral et provinciaux en collaboration avec des organismes et des entreprises du secteur privé de tout le Canada.

Le programme a comme objectif de faire comprendre l'importance que revêt l'exportation pour le Canada.

Le **Mois de l'exportation** permet particulièrement de souligner que le commerce est un gage de prospérité. Environ le tiers de nos produits sont exportés vers d'autres pays. En 1988 seulement, la valeur des biens et des services exportés par le Canada a atteint 157,3 milliards de dollars.

Pour réussir au sein de l'économie mondiale d'aujourd'hui, laquelle évolue rapidement, les Canadiens doivent être particulièrement concurrentiels aux États-Unis, dans la Communauté européenne et dans la région de l'Asie et du Pacifique. La nouvelle stratégie canadienne d'expansion du commerce est en effet surtout axée sur ces trois marchés.

Les activités organisées dans le cadre du **Mois canadien de l'exportation** permettent d'expliquer les possibilités et les avantages qu'offre le commerce international, de reconnaître publiquement, par la présentation des **Prix d'excellence à l'exportation canadienne**, les entreprises qui ont excellé dans l'exportation et de faire connaître les programmes et les services du gouvernement aux nouveaux exportateurs (et aux entreprises qui sont sur le point de se lancer dans l'exportation).

Le **Mois canadien de l'exportation de 1989** sera lancé le 2 octobre au Centre des congrès d'Ottawa. Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, remettra alors, dans le cadre de la réunion annuelle de l'Association des exportateurs canadiens (A.E.C.), les **Prix d'excellence à l'exportation canadienne** à un groupe d'entreprises canadiennes qui se sont

particulièrement distinguées dans le domaine de l'exportation. Plus de 250 entreprises se disputent les **Prix d'excellence**, mais une quinzaine de lauréats seulement seront choisis. Les lauréats ont tous réussi de façon impressionnante à exporter des produits canadiens exceptionnels sur les marchés internationaux, souvent en dépit d'une vive concurrence internationale.

De nombreux autres événements et activités se dérouleront pendant le **Mois canadien de l'exportation**. En tout, les comités provinciaux organisent chaque année des centaines d'événements ayant trait au commerce, y compris des colloques, des tournées, des ateliers et d'autres événements spéciaux.

L'un des éléments marquants du **Mois de l'exportation** est la tenue de **Carrefour Export 89**. Organisé par l'AECEC, cet événement d'envergure nationale, dont l'objectif est la diffusion de renseignements sur les exportations, offre la possibilité de rencontrer en personne des délégués commerciaux venus des missions du Canada à l'étranger. **Carrefour Export 89** se déroulera dans 51 centres situés un peu partout au Canada.

D'autres événements parrainés par l'AECEC se tiendront hors du cadre de **Carrefour Export** dans plusieurs villes et régions : **Saskatchewan**—colloques organisés par la Banque fédérale de développement (B.F.D.) en collaboration avec le ministère du Commerce et de l'Investissement de la Saskatchewan (Semaine de la petite entreprise de la B.F.D., 23 - 27 octobre); déjeuner de l'A.E.C. et de la Chambre de commerce; **Winnipeg**—lancement du **Mois de l'exportation** (AECEC, représentants provinciaux et Chambre de commerce); **Toronto**—missions commerciales des États du Golfe, des Émirats arabes unis, du Koweït, de San Francisco et du bureau de commerce thaïlandais; colloque sur les profits à tirer des foires commerciales : Barrie, Orillia, Scarborough (12 et 19 octobre); Semaine nationale de la technologie de pointe (17 - 19 octobre); colloque sur le Japon, par l'AECEC et la Chambre de commerce de Londres (11 et 18 octobre).

Parmi les autres événements prévus pour octobre dans le cadre du **Mois de**

l'exportation, il y aura le dévoilement du timbre sur l'exportation par M. Crosbie et le président de Postes Canada, un autre fait saillant du dîner de présentation des **Prix d'excellence à l'exportation**.

Parmi les réunions prévues pour octobre dans le domaine du commerce, il y aura notamment les séances de travail du Comité consultatif sur le commerce extérieur (C.C.C.E.) et des Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur au cours desquelles M. Crosbie, des représentants du secteur du commerce ainsi que les associations nationales sectorielles et celles des secteurs des affaires et du commerce discuteront de stratégies commerciales ainsi que des programmes et des services d'aide à l'exportation. Le C.C.C.E. est composé notamment des représentants de 17 secteurs.

Également en octobre, il y aura la publication de divers documents concernant le **Mois canadien de l'exportation et Carrefour Export**, dont les documents suivants : la nouvelle version de *CanadExport; L'expansion du commerce canadien*, une revue annuelle de la performance commerciale du Canada qui expose le programme et les priorités actuels du gouvernement en matière de commerce ainsi que ses objectifs pour l'avenir; *L'importance du commerce pour le Canada*, un prospectus d'une page résumant la publication ci-dessus; et *Renseignements sur le commerce*, qui décrit les programmes et les services d'AECEC en matière de commerce.

DANS CE NUMÉRO :

• Les projets de la Banque mondiale offrent des possibilités de débouchés internationaux aux exportateurs canadiens	2	Marchés mondiaux
• Les Centres du commerce international offrent de bons conseils	3	
• Colloques à venir sur les contrats, le Libre-échange et les femmes	5	
• Voici des occasions d'affaires sur le marché international	6	

SEP 19 1989
RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTRE

Projets éventuels de la Banque mondiale

L'ambassade du Canada à Washington vient de publier la dernière édition d'une liste de projets dont le financement par la Banque mondiale est actuellement envisagé (l'agence d'exécution figure entre parenthèses). Seules les entreprises canadiennes possédant une expérience à l'échelle internationale sont invitées à communiquer avec la mission voulue pour obtenir d'autres renseignements.

Les sociétés canadiennes qui n'ont pas d'expérience sur les marchés internationaux peuvent se procurer le *Guide sur le financement des exportations* auprès de la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7251.

Bangladesh—Projet national de petite irrigation visant à accroître la production des cultures en facilitant l'élargissement du périmètre géré par du petit matériel d'irrigation. Prêt : 70 millions de dollars. (Bangladesh Agricultural Development Corp.). Communiquer avec M. James Stone, 2^e secrétaire, haut-commissariat du Canada à Dhaka, Bangladesh. Tél. : (011-880-2) 607070-6; télex : 64-2328 (64-2328 DMCN BJ).

Botswana—Projet de routes dans la région Tuli-Block pour appuyer la diversification économique de la région et de la communauté minière de Selebi-Phikwe. Prêt : 17 millions de dollars. (Ministère des Travaux, des Transports et des Communications). Communiquer avec M. Robert Lee, conseiller (affaires commerciales), haut-commissariat du Canada à Harare, Zimbabwe. Tél. : (011-262-4); télex : (code de destination 907) 24465 (24465 CANADA ZW).

Brésil—1) Projet de transport d'énergie pour aider Petrobras à concevoir des projets de distribution de produits et des programmes d'automatisation hautement prioritaires. Prêt : 200 millions de dollars. (Petroleo Brasileiro S.A. Petrobras). 2) **Financement supplémentaire du projet Itaparica** pour achever les ouvrages d'irrigation et les infrastructures sociales pour le projet de réinstallation et d'irrigation d'Itaparica. Prêt : 175 millions de dollars. (Compania Hidro Electricado San Fransisco). 3) **Gestion des terres II - Sao Paulo** pour générer des gains soutenus de productivité par la gestion des terres et la conservation des sols. Communiquer avec M. Douglas Fortney, 1^{er} secrétaire, ambassade du Canada, Brasilia. Tél. : (011-55-61) 223-7515; télex : (code de destination 38) 611296 (0611296 ECAN BR).

Cameroun—Dimensions sociales de l'ajustement, un programme socio-

économique prévoyant des composantes politique sociale, action sociale et soutien institutionnel. Prêt : 30 millions de dollars. (Ministère du Plan). Communiquer avec M. Jean-Yves Dionne, 1^{er} secrétaire, ambassade du Canada, Yaoundé, Cameroun. Tél. : (011-237)22-18-87/22-10-90; télex : 8209 KN (DOMCAN 8209 KN).

République centrafricaine—Santé 1, programme global de réforme du secteur des soins de santé. Prêt : 10 millions de dollars. (Ministère de la Santé publique et des Affaires sociales). Communiquer avec M. Jean-Yves Dionne, 1^{er} secrétaire, ambassade du Canada, Yaoundé.

Chili—Projet dans le secteur de l'énergie électrique pour développer les installations de production d'énergie électrique. Prêt : 20 millions de dollars. (À déterminer). Communiquer avec M. Roland Goulet, conseiller, ambassade du Canada, Santiago, République du Chili. Tél. : (011-56-2) 696-2256; télex : (code de destination 34) 240341 (240341 DMCAN CL).

Chine—1) Projet d'intensification de l'agriculture irriguée pour appuyer un vaste programme d'amélioration des services d'irrigation, de drainage et de production agricole dans la plaine du Nord de la Chine. (Ministère de l'Agriculture et Ministère des Ressources en eau). 2) **Irrigation du bassin Tarim.** Prêt : 120 millions de dollars. (Région autonome du Xinjing). Communiquer avec M. David Horley, conseiller, ambassade du Canada, Beijing, République populaire de Chine. Tél. : (011-86-1) 532-3536; télex : (code de destination 85) 22717 (CANAD CN); télécopieur : (011-86-1) 532-1684.

Indonésie—Projet d'éducation de base pour améliorer la qualité de l'éducation aux niveaux primaire et secondaire. Prêt : 100 millions de dollars. (À déterminer). Communiquer avec M. Roger J. Bélanger, conseiller, ambassade du Canada, Djakarta, Indonésie. Tél. : (011-62-21) 510-709; télécopieur : (011-62-21) 578-2251.

Malawi—Troisième programme de santé familiale. Prêt : 20 millions de dollars. (Ministère de la Santé). Communiquer avec M. Robert Lee, conseiller, haut-commissariat du Canada, Harare, Zimbabwe.

Maroc—Projet national d'adduction d'eau et d'évacuation des eaux usées pour la province de Settat. Prêt : 125 millions de dollars. (Office national de l'eau). Communiquer avec M. John Broadbent, conseiller, ambassade du Canada, Rabat-Agdal, Maroc. Tél. : (011-212) 713-7576/77; télex : (code de destination 407) 31964M (CDARABAT).

Thaïlande—Projet d'aménagements routiers III pour continuer à appuyer le

programme d'aménagements routiers 1987-1991. Prêt : 93 millions de dollars. (Ministère des Communications). Communiquer avec M. Rory A. McAlpine, 2^e secrétaire et vice-consul, ambassade du Canada, Bangkok, Thaïlande. Tél. : (011-66-2) 234-1561/8; télécopieur : (011-66-2) 236-6463.

Trinité-et-Tobago—1) Projet d'adaptation du secteur public pour promouvoir la réforme de l'entreprise publique et le développement du secteur privé. Prêt : 35 millions de dollars. (Ministère des Finances). 2) **Soutien commercial et financier** pour le programme de réforme du commerce. Prêt : 40 millions de dollars. (À déterminer). Communiquer avec M. Bruce Motta, conseiller, haut-commissariat du Canada à Port-of-Spain, République de Trinité-et-Tobago. Tél. : (809) 623-7254/8; 623-4787; télex : (code de destination 294) 22429 (22429 DOMCAN WG).

Turquie—Projet de transport d'électricité pour connecter les installations génératrices de l'est aux centres de charge de l'ouest. Prêt : 350 millions de dollars. (Régie d'électricité de la Turquie). Communiquer avec M. G. Farrell, conseiller, ambassade du Canada, Ankara, Turquie. Tél. : (011-90-4); télécopieur : (011-90-4) 146-4437.

Uruguay—Projet municipal de développement de Montevideo pour améliorer les opérations et maintenir les infrastructures et les services. Prêt : 30 millions de dollars. (Gouvernement municipal de Montevideo). Communiquer avec M. Denis Thibault, conseiller, ambassade du Canada, Buenos Aires, Argentine. Tél. : (011-54-1) 312-908/88; télex : (code de destination 033) (21383 CANAD AR).

Venezuela—1) Programme de restructuration industrielle pour appuyer la restructuration physique et financière d'industries du secteur privé. Prêt : 250 millions de dollars. (Fondo de Inversion).

2) **Projet Politique commercial II** pour appuyer des réformes du commerce visant à réduire les restrictions tarifaires et quantitatives dans les secteurs de la fabrication et de l'agriculture. Prêt : 300 millions de dollars. (Ministère du Développement). 3) **Programme d'amélioration des taudis** pour contrebalancer l'effet de l'ajustement macro-économique sur les pauvres des régions urbaines. Prêt : 100 millions de dollars. (À déterminer). 4) **Projet de transport urbain** pour aider le gouvernement à rationaliser les politiques sectorielles d'investissement, de recouvrement des coûts et de maintenance. Prêt : 100 millions de dollars. (À déterminer). Communiquer avec M. David G. Adam, conseiller et con-

(La suite page 3.)



L'Accord de libre échange et les investissements

Le Canada, un pays plus intéressant pour les investisseurs

L'Accord de libre-échange (ALE) contient un certain nombre de dispositions importantes qui rendront le Canada plus intéressant pour les investisseurs étrangers et qui inciteront les entreprises canadiennes à élargir leurs horizons et à investir en fonction des marchés internationaux.

Le Canada et les États-Unis investissent chacun beaucoup dans l'économie de l'autre : le Canada est le quatrième investisseur étranger aux États-Unis et ces derniers demeurent la plus importante source extérieure de capital pour le Canada.

La signature de l'ALE vient solidifier cette relation généralement ouverte et témoigne de l'importance des courants d'investissements vers les économies respectives des deux pays. Comme l'ALE crée des conditions qui facilitent le commerce et les investissements et qui permettent aux gens d'affaires d'oeuvrer dans un climat plus prévisible et présentant moins de risques, le Canada est devenu une porte d'entrée privilégiée pour le marché nord-américain de quelque 275 millions de consommateurs.

Règlements sur les investissements transfrontaliers

Le Chapitre 16 établit un cadre mutuellement avantageux de règles et de principes globaux et non discriminatoires réglementant les investissements entre les deux pays. En vertu de l'article 1602, le Canada et les États-Unis se sont

engagés à accorder le traitement national aux investisseurs de l'autre pays pour ce qui est de l'établissement de nouvelles entreprises et pour ce qui est de l'acquisition, de la direction, de l'exploitation et de la vente d'entreprises existantes.

En d'autres termes, les nouveaux règlements assureront aux investisseurs canadiens aux États-Unis et aux investisseurs américains au Canada le même traitement qu'accorde chaque pays à ses propres investisseurs. De plus, les deux pays ont convenu de ne pas imposer aux investisseurs de l'autre pays, ni aux investisseurs d'un pays tiers, des prescriptions relatives aux exportations, au contenu local, aux achats locaux ou au remplacement des importations lorsque de telles prescriptions auraient une incidence importante sur les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis.

Politiques et obligations

Aucun des deux pays n'adoptera de politiques exigeant que ses citoyens détiennent une participation minimale dans les entreprises nationales contrôlées par des investisseurs de l'autre pays. Des normes équitables sont établies en matière d'expropriation et de compensation ainsi que de transfert des bénéfices et d'autres paiements, sous réserve seulement des dispositions normalisées concernant la balance des paiements.

Les lois, les règlements ainsi que les politiques et les pratiques officielles qui ne sont actuellement pas confor-

mes à ces obligations sont maintenus, ce qui signifie que les restrictions sectorielles actuelles applicables aux investissements étrangers au Canada et aux États-Unis resteront en vigueur. Cependant, de telles pratiques ne peuvent devenir plus restrictives qu'elles ne le sont déjà. La réglementation applicable aux investissements américains au Canada et aux investissements canadiens aux États-Unis peut donc demeurer comme elle est actuellement ou être libéralisée davantage, mais elle ne peut devenir plus sévère. Les industries culturelles ne sont pas visées par le chapitre de l'ALE sur les investissements.

Acquisitions

Le Canada se réserve le droit d'examiner les acquisitions importantes faites par des investisseurs américains. Cependant, son seuil d'examen des actifs bruts des entreprises canadiennes acquises directement par des investisseurs américains sera relevé annuellement et porté à 150 millions de dollars d'ici le 1^{er} janvier 1992.

Le seuil d'examen relatif aux acquisitions indirectes (lorsque des investisseurs étrangers prennent le contrôle d'une entreprise ayant une filiale canadienne et que cette filiale passe ainsi sous le contrôle des nouveaux propriétaires) d'entreprises canadiennes par des investisseurs américains sera également relevé annuellement jusqu'à ce que l'examen de telles acquisitions indirectes soit supprimé le 1^{er} janvier 1992.

Séjour temporaire pour les investisseurs

En plus du Chapitre 16 de l'ALE sur les investissements, le Chapitre 15, qui porte sur l'autorisation de séjour temporaire pour les négociants et les investisseurs, les professionnels, les gens d'affaires en visite et les personnes mutées à l'intérieur d'une société, améliore le cadre d'investissement. L'obtention d'une autorisation de séjour est facilitée dans le cas d'une personne qui doit surveiller un nouvel investissement, ou d'un dirigeant, ou d'un technicien qui doit établir une nouvelle entreprise et voir à son bon fonctionnement. Il s'agit d'une amélioration considérable pour les Canadiens ou les Américains qui désirent investir dans l'autre pays.

Commerce des services

Des dispositions du Chapitre 14, qui porte sur le commerce des services, favorisent également les investissements. Ces dispositions n'ont en général aucune application immédiate et elles garantissent qu'aucun des deux gouvernements ne déposera de loi ou de règlement qui

établira une discrimination contre des fournisseurs de services de l'autre pays.

Élimination des droits

Tout accord de libre-échange doit, ainsi que le prévoient les dispositions de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), reposer sur l'élimination des droits et autres restrictions touchant l'essentiel des échanges entre les parties.

Le Chapitre 4 prévoit l'élimination progressive, pendant une période de dix ans, des droits de douane, des mesures tarifaires, des restrictions quantitatives et des autres mesures restrictives applicables à la frontière aux biens provenant de l'autre pays. D'ici le 1^{er} janvier 1998, tous les biens échangés entre le Canada et les États-Unis seront exempts de droits de douane.

L'élimination des droits de douane américains permettra aux entreprises canadiennes concurrentielles de se tailler une plus grande part du marché américain et, grâce aux économies d'échelle qui s'ensuivront, des marchés mondiaux en général. Elle devrait inciter les entreprises canadiennes à investir pour améliorer leur productivité et profiter des possibilités offertes par l'entrée en franchise sur le marché américain. L'élimination des droits de douane applicables aux produits canadiens rendra également le Canada plus intéressant pour les investisseurs étrangers désireux de profiter des forces relatives du Canada, mais ayant besoin d'un accès libre au marché américain.

Groupes spéciaux binationaux

En dernier lieu, les dispositions du Chapitre 19 prévoyant la création de groupes spéciaux binationaux appelés à trancher les différends en matière de droits anti-dumping et compensateurs permettront aux exportateurs canadiens de livrer concurrence sur le marché américain dans des conditions plus prévisibles et équitables et présentant moins de risques.

Comme les mesures prises ces dernières années contre des exportateurs canadiens en vertu de la législation américaine sur les recours commerciaux ont pu avoir un effet préjudiciable sur l'investissement et l'emploi au Canada, la médiation par des groupes spéciaux favorisera les investissements au Canada en constituant une protection contre les mesures américaines arbitraires et contre les entraves à l'accès au marché américain.

Pour tout renseignement sur les investissements et l'ALE, communiquer avec Info-Export.

Les Centres du commerce international offrent des conseils aux exportateurs

Depuis plus d'un an, nos exportateurs peuvent obtenir au pays même des conseils experts sur l'exportation.

Le 29 juin 1988, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, et le ministre de l'expansion industrielle régionale, M. Robert de Cotret, annonçaient l'établissement de **Centres du commerce international (C.C.I.)** dans toutes les régions du pays pour fournir le service « unique » que réclamaient les exportateurs canadiens en quête d'une aide fédérale à l'exportation. Le gouvernement fédéral allouait alors 7,2 millions de dollars sur cinq ans pour faciliter l'implantation des C.C.I.

Les C.C.I. occupent les bureaux régionaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (I.S.T.C.), mais ils sont des entités distinctes et visibles qu'administre un délégué commercial principal. Onze des C.C.I. ont jusqu'à maintenant été établis : St. John's, Halifax, Charlottetown, Moncton, Montréal, Toronto, Winnipeg, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Vancouver.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) fournit le soutien fonctionnel et détache 35 délégués commerciaux expérimentés auprès des C.C.I. Tout le personnel devrait être en place à l'été de 1990. On prévoit actuellement créer trois nouveaux centres (Québec, London et Regina) au cours des deux prochaines années.

Pour renforcer d'avantage le concept du

Banque mondiale (suite)

sul, ambassade du Canada, Caracas, Venezuela. Tél.: (011-58-2) 951-6166; télécopieur : (011-58-2) 951-4950.

Yougoslavie—Projet dans le secteur financier pour appuyer les mesures de politique et la restructuration du secteur financier. Prêt : 250 millions de dollars. (À déterminer). Communiquer avec M. Charles Larabie, 1^{er} secrétaire, ambassade du Canada, Belgrade, Yougoslavie. Tél.: (011-38-11) 644-666; télex : (code de destination 62) 11137 (11137 DOMCA YU).

Zaire—Programme de recherches agricoles pour restructurer et développer l'Institut national pour l'étude et la recherche agricole. Prêt : 20 millions de dollars. (Institut national pour l'étude). Communiquer avec M. Robert Rousseau, 2^e secrétaire et vice-consul, ambassade du Canada, Kinshasa, Zaire. Tél. : (011) 22-706/24-346/27-839; télex : (code de destination 982) 21303 (21303 DOMCAN ZR).

Pour plus de détails sur les adresses des missions, communiquer, sans frais, avec Info-Export, au : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

service « unique », la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) implante ses bureaux régionaux, et l'Agence canadienne de développement international (ACDI) ses opérations régionales, dans certains C.C.I. Le bureau de la S.E.E. pour le district Manitoba/Saskatchewan est maintenant situé dans les bureaux du C.C.I. de Winnipeg; d'autres réinstallations seront faites au fur et à mesure de l'expiration des baux en vigueur.

Des agents commerciaux de l'ACDI sont en poste dans les C.C.I. de Vancouver, Moncton et Montréal, et un autre agent sera affecté cet été au C.C.I. de Winnipeg.

Les C.C.I. offrent aux entreprises canadiennes toute une gamme de services commerciaux comprenant :

- **Conseils à l'exportation** : les C.C.I. offrent des conseils professionnels pour aider les entreprises à préparer leurs plans de commercialisation à l'étranger.

- **Administration des programmes de soutien des exportations** : les C.C.I. sont responsables de l'exécution du programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.), du programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF), du programme Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud (NEXUS), du programme Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS) et du programme d'apports technologiques (PAT).

- **Préparation et sensibilisation à l'exportation** : les C.C.I. organisent et parainent un certain nombre de colloques et d'ateliers sur les aspects fondamentaux

du processus d'exportation, sur les programmes commerciaux fédéraux et sur les débouchés à l'étranger.

- **Réseau automatisé d'information commerciale** : ce système conçu pour relier les C.C.I. à l'Administration centrale d'AECEC donnera aux C.C.I. des informations clés et à jour

sur les débouchés commerciaux, les activités de promotion commerciales (au pays et à l'étranger), et les plans de promotion des exportations. Toutes ces données seront électroniquement remises à jour. Les firmes inscrites à la banque de données WIN Exports tiennent nos délégués informés de leurs capacités et de leurs intérêts, accroissant ainsi leurs chances de conclure des transactions.

- **Centres d'information des gens d'affaires** : les C.C.I. ont une vaste sélection de publications : profils de commercialisation par pays, guides pratiques, statistiques commerciales, liste de foires commerciales internationales, etc.

- **Autres services** : diffuser de l'information sur les débouchés et les conditions d'accès aux marchés; recruter des participants pour les foires et missions à l'étranger; et fournir un accès aux services de la C.C.C. et de la S.E.E.

Des conseils sur place

Le **Centre du commerce international (C.C.I.)** constitue l'une des premières étapes à parcourir par le nouvel exportateur qui établit sa stratégie de mise en marché.

Une des questions que se pose l'exportateur est : où sont situés les marchés pour mes produits ou services ?

Pour répondre à cette question, certains exportateurs en puissance demandaient à leur secrétaire d'utiliser son ordinateur ou sa machine de traitement de texte pour expédier une lettre standard à tous les délégués commerciaux du Canada à l'étranger. Pour ces derniers, ce genre de lettre est le signe manifeste de l'absence de stratégie de marketing. L'exportateur va « à la pêche ».

Le délégué commercial à l'étranger est un conseiller dont le maintien en poste coûte cher, il convient donc de l'utiliser à bon escient pour fournir des renseignements pas disponibles au Canada.

Les **Centres du commerce international**, localisés dans les provinces où oeuvrent des délégués commerciaux expérimentés, peuvent fournir les meilleurs conseils pour orienter l'exportateur éventuel vers des marchés prometteurs. Les C.C.I. ont un accès direct aux experts sectoriels et géographiques du gouvernement; ils connaissent le potentiel des marchés du monde par le truchement des délégués commerciaux à l'étranger.

Plutôt qu'aller « à la pêche » aux marchés internationaux, le candidat à l'exportation peut aller à leur conquête en établissant sa stratégie de marketing avec l'aide des C.C.I. et en contactant, sur recommandation de ces centres, les délégués commerciaux localisés dans les pays les plus prometteurs pour des produits ou services précis.

Adresses des centres du commerce international

- **VANCOUVER**
900-650 ouest, rue Georgia
B.P. 11610
Vancouver (Colombie-Britannique)

(La suite page 4.)

Les Centres (suite)

V6B 5H8
Télex : 04-51191

Télécopieur : (604) 666-8330

Contact M. Zen Burianyk
Tél. : (604) 666-1438

• EDMONTON

Canada Place
9700, av. Jasper, Bureau 540
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3
Télex : 037-2762

Télécopieur : (403) 495-4507

Contact M. Neil van Bostelen
Tél. : (403) 495-4414

• CALGARY

510 - 5^e rue s.-o., Bureau 1100
Calgary (Alberta)
T2P 3J2

Télécopie : (403) 292-4578

Contact M. Gerald Milot
Tél. : (403) 292-4575

• SASKATOON

105 est, 21^e rue, 6^e étage
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3

Télex : 074-2742

Télécopieur : (306) 975-5334

Contacts M. Al McEwen
Tél. : (306) 975-4343

M. Ron McLeod
Tél. : (306) 975-5318

• WINNIPEG

330, avenue Portage, Bureau 608,
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2

Télex : 07-57624

Télécopieur : (204) 983-2187

Contact M. Tony van Rosmalen
Tél. : (204) 983-2387

• TORONTO

Dominion Public Building
1 ouest, rue Front, 4^e étage
Toronto (Ontario)

M5J 1A4

Télex : 065-24378

Télécopieur : (416) 973-8161

Contacts M. Doug Sirrs
Tél. : (416) 973-5049

M. Doug Paterson
Tél. : (416) 973-5052

• MONTRÉAL

Tour de la Bourse
800, carré Victoria
Bureau 3800

B.P. 247

Montréal (Québec)

H4Z 1E8

Télex : 055-60768

Télécopieur : (514) 283-3302

Contact M. Claude Lavoie
Tél. : (514) 283-8791

• MONCTON

Place de l'Assomption
770, rue Principale

B.P. 1210

Moncton (Nouveau-Brunswick)

E1C 8P9

Télex : 014-2200

Télécopieur : (506) 857-6429

Contact M. Guy-André Gélinas
Tél. : (506) 857-6440

• HALIFAX

1496, rue Lower Water
B.P. 940

Succursale M

Halifax (Nouvelle-Écosse)

B3J 2V9

Télex : 019-22525

Télécopieur : (902) 426-2624

Contact M. Doug Rosenthal
Tél. : (902) 426-6125

• CHARLOTTETOWN

Confederation Court Mall
134, rue Kent, Bureau 400

B.P. 1115

Charlottetown (Ile-du-Prince-Édouard)

CIA 7M8

Télex : 014-44129

Télécopieur : (902) 566-7450

Contact M. Fraser Dickson
Tél. : (902) 566-7443

• ST. JOHN'S

90, avenue O'Leary

B.P. 8950

St. John's (Terre-Neuve)

A1B 3R9

Télex : 016-4749

Télécopieur : (709) 772-2373

Contact M. E. W. Jamieson
Tél. : (709) 772-5511

- Les lieux des centres suivants sont à déterminer : Regina (Saskatchewan); London (Ontario); et Québec (Québec).

Carrefour Export 89 : de bons tuyaux sur l'exportation

Que vous soyez déjà exportateur, ou sur le point de le devenir, **Carrefour Export 89** est l'endroit tout désigné pour vous !

Du 30 octobre au 17 novembre, des délégués commerciaux de missions canadiennes à l'étranger visiteront 11 villes à travers le pays pour vous faire connaître les débouchés mondiaux en matière d'exportation.

Venez vous renseigner, au moyen d'entretiens individuels, sur les façons de faire des affaires à l'étranger. Si vous êtes un exportateur bien établi, ou désirez en savoir plus long sur les débouchés à l'exportation, vous aurez la possibilité d'examiner l'évolution commerciale dans vos secteurs de ventes clés et d'explorer de nouveaux marchés à l'exportation.

Carrefour Export est parrainé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECCEC) dans le cadre du Mois canadien de l'exportation.

Pour plus de renseignements au sujet des

programmes d'exportation, veuillez communiquer avec : Info Export au 1-800-267-8376.

CALENDRIER DE CARREFOUR EXPORT 89

Halifax (N.-É.), le 6 novembre; Montréal (Qué.), les 30 et 31 novembre; Sherbrooke (Qué.), le 1^{er} novembre; Québec (Qué.), le 2 novembre; Ottawa (Ont.), le 16 novembre; Toronto (Ont.), du 13 au 15 novembre; London (Ont.), le 17 novembre; Winnipeg (Man.), le 13 novembre; Edmonton (Alb.), le 6 novembre; Calgary (Alb.), le 7 novembre; Vancouver (C.-B.), les 30 et 31 octobre.

Voici la liste de 40 villes supplémentaires où se tiendront des réunions déjà toutes organisées par les délégués commerciaux et les PME locales.

Première semaine (30 octobre - 3 novembre)

C.-B. : Victoria, Surrey, Nanaimo, Prince

Georges, Abbotsford, Chilliwack, Kamloops, Vernon et Kelowna;

Yukon : Whitehorse

T. du N.-O. : Yellowknife;

Alb. : Lethbridge et Medicine Hat;

Qué. : Gaspé, Rimouski, Chicoutimi et Trois-Rivières.

Deuxième semaine (6-10 novembre)

Sask. : Saskatoon et Regina;

Man. : Winkler, Brandon, Yorkton et Weyburn;

Ont. : Timmins, Sault-Ste Marie et Thunder Bay;

N.-B. : Moncton, St-John et Fredericton;

N.-É. : Yarmouth et Sydney;

Idu P.-É. : Charlottetown et Summerside;

T.-N. : St-John's, Cornerbrook et Gander.

Troisième semaine (13-17 novembre)

Ont. : Sudbury, North Bay, Hamilton, St-Catherines, Oshawa, Windsor, Sarnia, Cambridge, Owen Sound, Barrie, Peterborough, Cornwall et Kingston.

Colloque : la réglementation américaine

Un colloque de deux jours se tiendra au World Trade Centre de Toronto, les 6 et 7 novembre 1989 sur les conséquences des nouvelles lois américaines au Canada en matière de réglementation sur les prix de transfert.

Intitulé **Pricing Canadian Goods for Sale in the U.S. Market--Transfer Prices : Tax, Customs and Trade Law Considerations (Fixation des prix pour les produits canadiens destinés à la vente aux États-Unis—Prix de transfert : droits, douanes et lois commerciales)**, ce colloque, parrainé par le World Trade Institute et le World Trade

Center New York, présentera des spécialistes américains et canadiens dans ce domaine.

En outre, il sera question des changements à venir au sujet de la réglementation en matière de prix de transfert; des préoccupations américaines et canadiennes quant aux droits lors de l'établissement des prix de transfert pour les États-Unis; des lois américaines sur les droits anti-dumping et compensateurs; des lois commerciales; et des questions douanières.

Parmi les orateurs canadiens invités, il y aura M. Nathan Boidman, de chez Phillips et Vineberg de Montréal; et M. Richard S.

Gottlieb, de Kaylor et Stock de Québec. Du côté des États-Unis : M. John E. McDermott, président, M. Robert L. Eisen et M. Stephen Hudspeth, de Coudert Brothers de New York; et M. Mark D. Herlach, de Coudert Brothers de Washington, D.C.

Pour plus de détails au sujet du colloque, communiquer avec le World Trade Institute du World Trade Center de New York, tél. : (212) 466-3161. Ou encore écrire au Marketing Dept., The World Trade Institute, One World Trade Center, 55W, New York, NY 10048.

Congrès des femmes chefs d'entreprises mondiales prévu à Toronto en octobre

En octobre prochain, quelque 700 femmes chefs d'entreprises de partout à travers le monde se réuniront à Toronto lors du 37^e congrès annuel des **Femmes Chefs d'Entreprises Mondiales (F.C.E.M.)**.

Sous le thème «Le partenariat dans le commerce international», cette conférence de cinq jours, parrainée par l'Association canadienne des femmes cadres et chefs d'entreprises (Canadian Association of Women Executives and Entrepreneurs), se déroulera du 3 au 8 octobre à l'hôtel Royal York de Toronto.

Le congrès offrira à ses participantes d'excellentes possibilités d'établir de nouveaux contacts avec des femmes

d'affaires d'autres pays et d'échanger des idées sur des questions d'intérêt commercial.

En plus de la tenue de deux ateliers, il y aura une foire commerciale de deux jours pendant laquelle les déléguées pourront exposer leurs produits et leurs services.

Fondée en France en 1946 par Mme Yvonne Foinant, la F.C.E.M. est ensuite devenue une association européenne en 1949, puis une organisation mondiale en 1960.

Pour plus de renseignements au sujet de la conférence, téléphoner au (416) 868-6565; ou écrire au F.C.E.M. Conference, 133 Richmond St. W. Toronto, Ont. M5H 2L3. Télécopieur : (416) 868-0936.

Le Libre-échange et les nouvelles lois

Les conséquences qu'auront les nouvelles lois dans le cadre de l'Accord de libre-échange (ALE) sur le commerce canadien seront discutées lors de la conférence intitulée **Customs and Trade Law Developments**. Organisée par l'Institut canadien (Canadian Institute), cette conférence se déroulera au centre des congrès de Toronto, le 25 octobre prochain.

Des orateurs qualifiés feront le point sur des questions relatives à l'ALE, telles : les règles d'origine, les restrictions à l'importation et à l'exportation, les droits anti-dumping et compensateurs; le règlement des différends; le Système harmonisé, etc.

Cette conférence s'adresse particulièrement aux importateurs, exportateurs, consultants en douane et en commerce, courtiers en douane,

avocats, comptables, vérificateurs, trésoriers, et chefs des finances.

Pour réservations, communiquer avec l'Institut canadien au (416) 927-0718.

Les possibilités d'échanges et d'investissements au Brésil

Les possibilités d'échanges et d'investissements au Brésil seront discutées lors de colloques d'une demi-journée prévus au cours du mois de septembre dans différentes villes du pays, soit à : Vancouver le 25; Calgary le 26; Montréal le 28; et Halifax

le 27 octobre.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec M. D.J. Freitas, Directeur général, Chambre de commerce Brésil-Canada au (416) 364-4634. Télécopieur : (416) 364-4638.

La gestion des risques dans les contrats internationaux à l'étude

Le 18 octobre prochain se tiendra, à l'Hôtel Westin d'Ottawa, un colloque intitulé **Comment maîtriser les risques dans les contrats internationaux**.

Les contrats internationaux présentent des risques particuliers, (politiques, économiques, commerciaux et juridiques) que l'exportateur ou l'investisseur doit maîtriser pour maximiser ses chances de succès et éviter les pertes.

Ce colloque, organisé par les facultés de droit et d'administration et l'Institut de développement international et de coopération de l'Université d'Ottawa, par le Centre de droit et de politique commerciale, et par l'Association des exportateurs canadiens (A.E.C.), vise à identifier ces risques et à proposer aux participants des façons de les prévoir et de les gérer. Il s'adresse tant aux juristes qu'aux gens d'affaires.

Les conférenciers sont d'éminents spécialistes du commerce international : exportateurs, investisseurs, avocats, assureurs, banquiers, fonctionnaires, universitaires du Canada et de l'étranger.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Mme Lise Gauthier au (613) 564-7047.

Des occasions d'affaires internationales

GRANDE-BRETAGNE—La société Forum Feeds, une filiale de Finn Sugar, est à la recherche d'une agence de fournisseurs de produits de soins et de suppléments alimentaires de haute technologie ou de source naturelle pour les animaux. La société vend à des marchands, vétérinaires et fabricants de nourriture pré-mélangée. Les sociétés peuvent communiquer avec M. Nick Everington, Forum Feeds, Forum House, Brighton Road, Redhill, Surrey, RH1 6YS Angleterre. Tél. : 0737 773711; télécopieur : 0737 773116.

GRANDE-BRETAGNE—Un distributeur britannique de vêtements de sport griffés recherche un manufacturier de vêtements de sport qui confectionne, plus particulièrement, des t-shirts de première qualité, des jupes et des pantalons de golf. Communiquer avec S.A. Scott, Import Export Agent, 11 Foxglove Road, Birstall, Batley, West Yorks England WF179NN.

GRANDE-BRETAGNE—Des représentants manufacturiers (qui ne sont pas des compétiteurs pour les fournisseurs d'outremer) de produits d'horticulture et de jardinage qui vendent à 12 des plus grandes chaînes de magasins britanniques, 8 chaînes de Grande-Bretagne de centres de jardinage, des centres de jardinage indépendants, aux autorités locales, et à des grossistes britanniques, aimeraient acheter dès maintenant des produits canadiens pour la saison 1990. Les compagnies canadiennes peuvent communiquer directement avec : Barton Exports, 374 Cowbridge Road East, Cardiff. CF5 1JJ. Tél. : 0222 388160.

TCHÉCOSLOVAQUIE—Une société d'État tchécoslovaque, la VUKOV, aimerait établir des contacts avec des firmes canadiennes oeuvrant dans le domaine de la robotique, des senseurs, des systèmes de transports, et des pièces de robotique. La VUKOV conçoit et fabrique une grande variété de systèmes de robotique et de pièces. Le partenaire canadien éventuel de cette société pourrait faire la mise en marché

des produits de la VUKOV au Canada, tandis que celle-ci représenterait la société canadienne sur les marchés de la Tchécoslovaquie et de l'Europe de l'Est. Pour plus de renseignements, communiquer avec l'ambassade du Canada à Prague. Tél. : (011-42-2) 326941; télex : (code de destination 66) 121 061 (DCMCN C).

TCHÉCOSLOVAQUIE—Une grande société d'État tchécoslovaque d'aliments et de boissons, la Frucona, qui possède un inventaire de plus de 450 produits, tels que boissons gazeuses et alcoolisées, jus de fruits, légumes et viandes préparées, recherche de nouveaux procédés de transforma-

tion et de production d'aliments afin d'améliorer la qualité des aliments, d'en augmenter la valeur nutritive, et de permettre une utilisation maximale des approvisionnements de fruits, légumes, viandes et aliments non raffinés. La société aimerait particulièrement conclure des ententes d'achats sur les procédés et technologies de production sous licence. Pour d'autres renseignements, communiquer avec l'ambassade du Canada à Prague.

Le Canada exporte plus vers la Suède

Selon les données de la Suède, les importations du Canada dans ce pays ont augmenté de 30 %. La valeur des importations en Suède s'est accrue de 15 % pendant les quatre premiers mois de 1989 par rapport à la même période l'an dernier.

Ces hausses sont notables surtout dans le domaine des produits reliés à l'ingénierie et à l'énergie. Les importations d'acier ont augmenté de 31 %, et les autres minéraux de 35 %. Les importations de pétrole brut ont augmenté de 26 %, et les produits d'ingénierie de 18 %.

Les importations provenant des États-Unis ont augmenté de 34 % et celles des pays de la Communauté européenne de 12 %.

Nomination dans le cadre de l'ALE

Le ministre du commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a annoncé la nomination de M. A.L. « Tony » Halliday à titre de président canadien du Groupe de travail sur les subventions et les recours commerciaux constitué en vertu de l'Accord de libre-échange.

Au ministère des Finances, M. Thomas Bernes, directeur général des Finances et du commerce internationaux, a été nommé vice-président de l'équipe canadienne. M. Bernes est le négociateur canadien sur la question des subventions dans l'actuel cycle des Négociations commerciales multilatérales.

Le Groupe de travail sur les subventions et les recours commerciaux a été chargé par la Commission mixte du commerce canado-américain, composée de M. Crosbie et de la représentante commerciale des États-Unis, Mme Carla Hills, de formuler de nouvelles règles et disciplines applicables aux subventions et aux droits anti-dumping et compensateurs, pour une période de cinq à sept ans.

La Birmanie change de nom

Le 18 juin dernier, la Birmanie a adopté une nouvelle loi selon laquelle les termes Birmanie et Birman font désormais place aux termes Myanmar dans les deux cas.

Afin de respecter la prononciation de Myanmar, les noms anglicisés de nombreuses villes et villages, divisions administratives, et d'autres caractéristiques topographiques du pays ont également été modifiés; notamment Yangoun remplace l'ancien nom de la capitale Rangoun.

Numéro de télécopie

Voici le nouveau numéro de télécopie de l'ambassade du Canada à Yaoundé (Cameroun) : (237) 22-10-90 (poste 311 pendant les heures ouvrables, communication automatique autrement).

INFO-EXPORT (tél. sans frais) : 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa : 993-6435)

Télécopieur : 996-9709

CanadExport est un bulletin bimensuel d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada,

Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef : René-François Désamoré

Directeur de la publication : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteurs : Don Wight, tél. : (613) 992-6252;

Sylvie Robitaille, tél. : (613) 996-2225.

Adjoint à la publication : Mark A. Leahy, tél. : (613) 992-6424.

Tirage : 62 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom

Société ou organisme

.....

Rue

Ville, province (territoire)

Code postal

Français

Anglais

Renvoyer dûment rempli à : **CanadExport (BTC)**
Affaires extérieures et Commerce extérieur
Canada, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex,
Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

CAI
EA
C168
U.7 #15
1989
HOCSCA

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO

CANADEXPORT

Vol.7 N° 15

15 octobre 1989

Remise des prix d'excellence

Exportateurs à l'honneur

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada a remis le Prix d'excellence à l'exportation canadienne pour 1989 à 15 des meilleurs exportateurs canadiens au cours de la réunion annuelle de l'Association des exportateurs canadiens qui s'est tenue le 2 octobre à Ottawa.

Ce prix prestigieux rend hommage, dans divers secteurs industriels, aux succès impressionnants remportés sur les marchés extérieurs par des entreprises, petites et grandes, de toutes les régions du Canada. Les lauréats des années précédentes ont constaté que le Prix s'accompagnait de retombées intéressantes, particulièrement au chapitre de la renommée et de la motivation des employés.

Chaque entreprise lauréate recevra une plaque portant une mention de ses exploits. Elle pourra utiliser le symbole sur son papier à en-tête, dans sa publicité et dans ses autres moyens de promotion pendant les trois années suivant la remise du Prix. Les entreprises primées bénéficieront en outre d'une publicité nationale et régionale.

Voici, par ordre alphabétique, les entreprises lauréates (elles feront chacune l'objet d'articles dans *CanadaExport*).

- Division Canadair, Bombardier Inc.,** Montréal (Qué.);
- Chemetics International Company Inc.,** Vancouver (C.-B.);
- Connors Bros., Limited,** Blacks Harbour (N.-B.);
- Eicon Technology Corporation,** Montréal (Qué.);
- General Motors of Canada Limited,** Oshawa (Ont.);

- Inco Limited,** Toronto (Ont.);
- Klöckner Stadler Hurter Ltd.,** Montréal (Qué.);
- MED-ENG SYTEMS INC.,** Ottawa (Ont.);
- Newbridge Networks Corporation,** Kanata (Ont.);
- Novacor Chemicals Ltd.,** Calgary (Alb.);
- Philips Electronics Ltd.,** Scarborough (Ont.);
- PRO-ECO Limited,** Mississauga (Ont.);
- Tembec Inc.,** Temiscamingue (Qué.);
- Terra Nova Fishery Company Limited,** Saint-Jean (T.-N.);
- WestCan Alfalfa Inc.,** Régina (Sask.).

DANS CE NUMÉRO	
2-5	Projets des Banques de développement
6-7	Nouvelles sectorielles
8	CANADEXPORT change
9-10	Bulletin Europe 1992
11	Les maisons de commerce
12	Au calendrier Publications

Congrès mondial sur les maisons de commerce

Selon des données des Nations-Unies, 25 % du commerce mondial passe par les maisons de commerce.

C'est l'une des constatations qui ressort du 2^e Congrès sur les maisons de commerce tenu à Milan (Italie) le mois dernier.

Plus de 500 maisons de commerce provenant de 42 pays ont participé à cet événement de trois jours. Les sessions ont entre autres permis de discuter et d'examiner l'avenir des maisons de commerce d'ici à l'an 2000; la montée du protectionnisme; les nouvelles tendances dans le commerce de contrepartie; l'Europe de 1992; l'organisation bancaire internationale; les pays en voie de développement et la dette globale; et comment tirer profit des services offerts par les maisons de commerce.

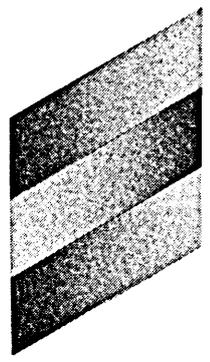
Des huit sociétés canadiennes venues à Milan, trois ont dirigé des ateliers organisés dans le cadre du Congrès.

Pour plus de détails sur les maisons de commerce, voir l'article page 11.

AVIS AUX ABONNÉS

A la suite de la fusion de plusieurs listes d'exportateurs, certains lecteurs reçoivent plus d'un numéro de *CanadaExport*. Quelques lecteurs nous ont écrit pour nous le signaler en nous renvoyant une étiquette d'adressage. Malgré les prouesses de l'informatique, nous ne pouvons biffer de notre liste que l'adresse correspondant à l'étiquette qui nous a été expédiée. Pour ne recevoir qu'un seul exemplaire de *CanadaExport*, les lecteurs doivent nous réexpédier toutes les étiquettes... sauf une. Nous continuons cependant à épurer votre liste.

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada

Min. des Affaires
OTTAWA

OCT 11 1989

LIBRARY

DEPARTMENTAL LIBRARY

Projets de la Banque asiatique de développement

Le financement des projets qui suivent est actuellement envisagé par la Banque asiatique de développement (BASD).

Les entreprises canadiennes possédant une expérience à l'échelle internationale sont invitées à communiquer avec la mission voulue pour obtenir d'autres renseignements.

Bangladesh — 1) Secteur : Infrastructure sociale (Enseignement) — Formation agricole. Ce projet de développement des aptitudes et de formation professionnelle dans plusieurs disciplines offre de bonnes possibilités d'emploi. Services de consultation exigés. Montant du prêt : 20 millions de dollars. (Agence d'exécution : ministère de la Jeunesse et des Sports). 2) Secteur : Agriculture et agro-industrie (irrigation et développement agricole) - Second programme d'irrigation et de développement agricole de Pabna. But du projet : accroître les revenus des foyers ruraux. Éléments du projet : (i) construction, exploitation et entretien des installations de lutte contre les inondations et de drainage des eaux; (ii) construction des routes prévues par le projet et établissement des voies de communication et des routes rurales distantes; (iii) exploitation des ressources offertes par les nappes d'eau et les cours d'eau grâce à l'expansion de l'irrigation par gravité superficielle et à l'installation de petits appareils d'irrigation; et (iv) organisation et formation de foyers ruraux; octroi de crédits en faveur des activités liées aux récoltes, aux pêches et au bétail, et renforcement des installations auxiliaires. Services de consultation exigés. Montant de l'aide technique : 250 000 \$. (Agence d'exécution: Bangladesh Water Development (BWDB) and Non-Government Organizations (NGOs). Pour tous les projets mentionnés, communiquer avec: James Stone, haut-commissariat, du Canada à Dhaka, Bangladesh. Tél. : (011-880-2) 607070-6. Téléx : 64-2328

Indonésie — Secteur : Industrie et minerais non combustibles - Expansion de la main-d'œuvre au ministère

des Mines et de l'Énergie. Aide technique destinée à une étude de faisabilité concernant la modernisation des structures du ministère des Mines et de l'Énergie; y compris l'établissement d'un centre de productivité qui fournira des services de formation et de consultation aux secteurs des mines et de l'énergie. Les consultants seront recrutés par la Banque. Montant de l'aide technique : 700 000 \$. (Agence d'exécution : ministère des Mines et de l'Énergie). 2) Secteur : Industries et minerais non combustibles - Recherche et développement industriels. Modernisation de certains centres de recherche et développement, publics et privés, en Indonésie. Montant de l'aide technique : 60 000 \$. (Agence d'exécution : ministère de l'Industrie).

3) Secteur : Industries et minerais non combustibles - Relevés géophysiques aériens. Formation d'un personnel indonésien capable d'effectuer systématiquement des relevés géophysiques aériens, afin d'identifier et de localiser les gisements miniers, les ressources géothermiques, les bassins houilliers et les nappes d'eau souterraines. Montant de l'aide technique : 50 000 \$. (Agence d'exécution: Directorate General of Geology and Mineral Resources). Pour tous les projets mentionnés, communiquer avec M. Roger Bélanger, ambassade du Canada, Jakarta, Indonésie. Tél. : (011-62-21) 510-709. Téléx : (011-62-21) 578-2251.

Laos — Secteur : Transport et communications (routes et transport routier) - Quatrième route. Le projet proposé comprendra l'amélioration de la route nationale n° 13 entre Vang Vieng et Luang Prabang (230 km), et l'entretien régulier de certaines routes nationales et provinciales dans les provinces du nord. Services de consultation requis. Montant du prêt : 30 millions. (Agence d'exécution : ministère des Communications, des Transports, des Postes et de la Construction). Communiquer avec M. Robert Vanderloo, ambassade du Canada à Bangkok 10500, Royaume de Thaïlande. Tél. : (011-66-2) 234-1561/8. Téléx : (code de destination 86) 82671 (82671 DOMCAN TH). Télécopieur:

(011-66-2) 236-6463.

Pakistan — Secteur : Agriculture et agro-industrie - Étude sur les produits agricoles d'exportation. Services de consultation technique visant à formuler des programmes destinés à optimiser l'exploitation des terrains, en insistant sur la diversification des récoltes afin d'améliorer les revenus agricoles. L'étude proposée consisterait à : (i) identifier de nouvelles cultures prometteuses; (ii) identifier les besoins en matière de recherche, d'extension et de protection concernant les récoltes; et (iii) étudier la politique d'approvisionnement axée sur les crédits et les ressources. Services de consultation nécessaires. Montant de l'aide technique : 350 000 \$. (Agence d'exécution : ministère fédéral de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Coopératives). Communiquer avec M. Amir Guindi, ambassade du Canada, Islamabad, République islamique du Pakistan. Câble: DOMCANISLAMABAD. Tél. (011-92) 821101-04. Téléx : (code de destination 82) 5700

Papouasie - Nouvelle Guinée — Secteur : Transport et communications (Ports et centres d'expédition) - Second programme d'aménagement portuaire. Le projet, dont l'existence est liée à une aide technique préparatoire, consisterait à : (i) élargir le terminal réservé aux navires-conteneurs; (ii) remettre en état certains quais; et (iii) raffermir certains quais pour permettre l'amarrage des navires-conteneurs. Montant du prêt : 24 millions. (Agence d'exécution : Papua New Guinea Harbours Board. 2) Secteur : Agriculture et agro-industrie (Services de soutien à l'agriculture) - Programme de formation destiné au ministère de l'Agriculture et de l'Élevage (DAL). Aide technique visant à renforcer les aptitudes du ministère dans le domaine de la planification, de la préparation et de la mise en oeuvre des projets. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique: 380 000 \$. (Agence d'exécution: ministère de l'Agriculture et de l'Élevage). Communiquer avec M. Brian E. Baker, conseiller (Affaires commerciales et économiques), haut-commissariat du Canada à Canberra,

ACT 2600, Australie. Câble : DOMCAN CANBERRA. Tél. : (011-61-621) 73-3844. Télécopieur : (011-61-61) 73-3285. Télex : (code de destination 71) 62017 (DOMCAN AA62017).

Thaïlande — Secteur : Infrastructure sociale (Enseignement) - Système gouvernemental de planification et d'information concernant la main-d'oeuvre (II). Services de consultation technique visant à faciliter l'introduction, dans la Fonction publique, d'un système de planification et d'information concernant la main-d'oeuvre (MPIS), et à renforcer les capacités du Bureau de la Commission de la Fonction publique (OCSC) afin de rendre pleinement opérationnel le système de planification central de la main-d'oeuvre. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique : 600 000 \$. (Agence d'exécution : Bureau de la commission de la Fonction publique). Communiquer avec M. Robert Vanderloo, conseiller (Affaires commerciales) et consul, ambassade du Canada, Bangkok 10500, Royaume de Thaïlande. Tél. : (011-66-2) 234-1561/8. Télex : (code de destination 86) 82671 (82671 DOMCAN TH). Télécopieur : (011-66-2) 236-6463.

Iles Tonga — Secteur : Industries et minerais non combustibles (Centre de financement du développement - Renforcement administratif de la banque de développement des Iles Tonga. L'aide technique aidera la TDB à revoir (ii) son portefeuille de prêts; (ii) le guide des opérations comptables et le code de vérification interne de la TDB, et (iv) à mettre en oeuvre le programme de formation du personnel et à créer des logiciels. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Montant de l'aide technique : 350 000 \$. (Agence d'exécution : Tonga Development Bank).

Services régionaux — Type d'activités : Formation - Services de consultation régionaux sur la gestion de la dette extérieure dans les DMC du Pacifique-sud. L'aide technique proposée prévoit des services spécialisés en vue de favoriser la mise en oeuvre et l'enrichissement du Système d'enregistrement et de gestion de la dette (DRMS) élaboré par le Fonds du Commonwealth pour la

coopération technique, et de faciliter la formation d'un personnel spécialisé. Le montant de l'aide technique défraierait les services de consultation d'un conseiller régional sur la dette chargé de guider les SPDMC quant à l'utilisation du système d'enregistrement et de gestion et à l'analyse des problèmes concernant la dette extérieure. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Montant de l'aide technique : 495 000 \$. Communiquer avec la BASD, B.P. 789, 1099 Manille, Philippines. Télex : (RCA) 23103 ADB PH; (ITT) 40571 ADB PM; (ETP) 63587 ADB PN.

Vanuatu — Secteur : Autres - Préparation des budgets et des systèmes de développement. L'aide technique proposée concerne des services de consultation prévus pour 18 mois-personne. Le projet vise à créer, au sein du Bureau national de la planification et de la statistique, les systèmes et les aptitudes nécessaires à la préparation et à la publication des programmes de développement annuels, en liaison étroite avec les services du Comptable principal et avec d'autres ministères chargés de plusieurs grands projets de développement. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Montant de l'aide technique : 330 millions. (Agence d'exécution : Bureau national de la planification et de la statistique). Les sociétés sans'expérience internationale peuvent se procurer le **Guide sur le financement des exportations** auprès de Valentina Rusedski de la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), AECEC 125, promenade Sussex, Otawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7251.

Projets de la Banque africaine de développement

Angola — Appui sectoriel à la Banque nationale d'Angola (B.N.A.) - Permettre à la Banque nationale d'Angola de démarrer les activités de la Direction des investissements grâce à l'assistance technique, la formation et le support matériel. Prêt : 2 millions de dollars. Services de consultation requis pour l'assistance technique. État actuel :

projet déjà évalué, approbation prévue au 4e trimestre. (Agence d'exécution : Banque nationale d'Angola, B.P. 1298, Luanda, télex : 3005 Banang AN). Communiquer avec M. Robert Lee, conseiller commercial, haut-commissariat du Canada à Harare, République du Zimbabwe. Tél. : (011-263-4) 733881. Télex : (code de destination 907) 24465 (24465 CANADA ZW).

Burundi — Actualisation des études d'exécution du projet -

Évacuation des eaux usées de Bujumbura - Mise à jour des données recueillies lors de l'exécution du projet eaux-fluviales. Prêt : 0,620 million. Services de consultation requis. État actuel : étude approuvée en avril 1989. (Agence d'exécution : Régie des services techniques municipaux (SETEMU), télex : 5082 CAB PUB BDI.)

Étude d'exécution du projet de réhabilitation de la voirie primaire de Bujumbura. Études techniques d'exécution et élaboration des dossiers de consultation des entreprises. Prêt : 0,78 million. Services de consultation requis. État actuel : approbation prévue pour 1990. (Agence d'exécution : ministère des Travaux publics et de développement urbains, télex : 5048 TPDU BDI.)

Étude de faisabilité d'une usine de production d'engrais superphosphates - Examen de tous les aspects techniques d'implantation et d'exploitation de l'usine d'engrais. Étude des problèmes de production et de commercialisation des engrais phosphates. Prêt : 2 millions. Services de consultation requis. État actuel : projets présentés au conseil de la BAFD en août 1989. (Agence d'exécution : ministère de l'Énergie et des Mines, télex : 5182 EM BDI.) Communiquer avec M. Robert Rousseau, deuxième secrétaire (Affaires commerciales) et vice-consul, ambassade du Canada, Kinshasa, Zaire. Tél. : (011) 22-706/24 - 346/27-839. Télex : (code de destination 982) 21303 (21303 DOMCAN ZR)

COMORES — Promotion des PME/PMI — Renforcement institutionnel de la direction de l'industrie d'une cellule de promotion des PME/PMI. Prêts : 2 millions. Services de consul-

tation requis pour le renforcement de la direction de l'industrie. État actuel : approbation du prêt prévue pour 1989. (Agence d'exécution : ministère de la Production du Développement rural, de l'Industrie et de l'Artisanat, Moroni Comores.) Communiquer avec M. A. Lyons Conseiller (Affaires commerciales), haut-commissariat du Canada Nairobi, République du Kenya. Tél. : (011-254-2) 334033-38. Téléx : (code de destination 987) 22198 (22198 DOMCAN).

Madagascar— Étude d'exécution des AEP dans les centres urbains et de facilité des AEP régionaux - Études de faisabilité d'exécution d'adduction d'eau potable dans les centres urbains et zones rurales. Prêt : N/D. Services de consultation requis. État actuel : études programmées pour octobre 1989. (Agence d'exécution : ministère de l'Industrie, de l'Énergie et des Mines, B.P. 527, Tananarive, Madagascar, téléx : 22540 MIEM MG.) Communiquer avec M. A. Lyons, conseiller (Affaires commerciales), haut-commissariat du Canada, Nairobi, République du Kenya. Tél. : (011-254-2) 334033-38. Téléx : (code de destination 987) 22198 (22198 DOMCAN).

Niger— Mobilisation des eaux de ruissellement dans trois départements (Tahoua, Agadez, Zinder) - Mise en valeur des sites susceptibles d'être aménagés par mobilisation des eaux de ruissellement. Travaux hydro-agricoles, assistance technique, développement agricole. Prêt : 11 millions. Services de consultation à déterminer. État actuel : étude de faisabilité en cours. (Agence d'exécution : ministère de l'Agriculture, Niamey).

Communiquer avec M. Roch Ledoux, conseiller (Affaires commerciales), ambassade du Canada, Abidjan 01, République de Côte d'Ivoire. Tél. : (011-225) 32-20-09. Téléx : 983-23593 (DOMCAN CI).

Nigéria— Projet d'expansion de la sucrerie de Barita - Remise en état d'une plantation irriguée de 5 600 ha et exploitation d'un autre domaine de 2 000 ha. Réaménagement et expansion de l'usine en vue d'obtenir un rendement de 5000 TCD. Prêt : 67 millions. Serv-

ices de consultation requis pour la conception et la surveillance. État actuel : évaluation du projet prévue pour la fin de 1989. (Agence d'exécution : Nigeria Sugar Co.; État de Kwara; téléx : 22263 NISUCO NG.)

État actuel : Étude sur la réorganisation du Nigercem - Étude évaluera l'état actuel des usines de la Nigerian Cement Co. en étudiant les possibilités de remise en état et de reconstruction en fonction des exigences à long terme. Prêt : 3,5 millions. Services de consultation requis pour l'étude. État actuel : préparation d'un TOR prévu pour le dernier trimestre de 1989. (Agence d'exécution : Nigerian Cement Co. Ltd., Nkalagu; État d'Anambra, téléx : 5113 ENUGU.)

Système d'alimentation eau des villes de Benin et de Warri/Effurun

- Extension du projet d'alimentation en eau de Benin et première phase des projets d'alimentation en eau de Warri/Effurun. Prêt : 67 millions. Services de consultation à déterminer. État actuel : Étude de faisabilité terminée; évaluation prévue pour le dernier trimestre de 1989. (Agence d'exécution : Commission des services publics de Benin, État de Bendel).

Projet d'alimentation en eau de Suleja - Production de 80 000 mètres cubes d'eau purifiée; exige la construction d'un barrage terrestre, d'un bassin, de stations de pompage, de réservoirs surélevés et de réseaux de distribution. Prêt : 52 millions.

Services de consultation requis. État actuel : évaluation prévue pour le dernier trimestre de 1989. (Agence d'exécution : Niger State Water Board, Minna). Hôpital de Gombe - Construction d'un hôpital spécialisé; fourniture et installation d'équipements; surveillance. Prêt : 14,9 millions.

Services de consultation requis pour la surveillance des travaux de construction. État actuel : Évaluation prévue pour 1990. (Agence d'exécution : ministère de la Santé de l'État de Bauchi, Bauchi.) Communiquer avec Mme Susan M.W. Cartwright, premier secrétaire (Affaires commerciales), haut-commissariat du Canada, Lagos, Nigéria. Tél. : (011-234-1) 612-382/612-

385.

Ouganda— Étude sur la remise en état de l'aéroport d'Entebbe - L'étude sera consacrée à la réorganisation immédiate et à long terme; aux exigences concernant l'aéroport international d'Entebbe; et à l'amélioration de la gestion de l'aviation civile en Ouganda. Prêt : non déterminé. Services de consultation non requis. État actuel : TOR attendu de la part du gouvernement de l'Ouganda (Agence d'exécution : ministère des Travaux publics, B.P. 10, Entebbe (Ouganda), téléx : 61313 Works.)

État actuel : Étude du réseau routier - Études de faisabilité complètes; y compris plans détaillés et rédaction de documents d'appel d'offres concernant l'amélioration de cinq routes dans le sud et l'est de l'Ouganda. Prêt : non déterminé. Services de consultation requis.

(Agence d'exécution : ministère des Travaux publics, B.P. 10, Entebbe (Ouganda), téléx : 61313 works.)

Projet multinational de production d'engrais aux phosphates - Améliorer l'exploitation des réserves de phosphates de Sukulu Hills, et installer une usine capable de produire 50 000 tonnes par an. Prêt : 60 millions. Services de consultation : non requis.

État actuel : rapport d'évaluation prévu pour la fin de 1989. (Agence d'exécution : PTA/Ouganda, UDC, B.P. 442 CR 7042, Kampala, téléx : 61069 Ugadev.) Communiquer avec M. A. Lyons, conseiller (Affaires commerciales), haut-commissariat du Canada, Nairobi, République du Kenya. Tél. : (011-254-2) 334043-38. Téléx : (code de destination 987) 22198 (22198 DOMCAN).: (011-234-1) 614-691.

Ruanda— Assainissement de Kigali - Fourniture et travaux d'installation d'un réseau de drainage des eaux usées. Travaux et équipements pour une station de traitement des eaux usées, surveillance et contrôle des travaux. Prêt : 21,75 millions. Services des consultations à déterminer. État actuel : étude en cours par la Banque mondiale. (Agence d'exécution : ministère des Travaux publics, Énergie et Eau, B.P. 24, téléx : 534 MINATRAP RW.) Entrepôt Ruandais de Mombassa - Le

projet comprend l'aménagement de zones de stockage et la construction de 2 entrepôts pour l'import/export, d'un atelier, d'un bâtiment administratif et de logements. Prêt : 4,1 millions. Services de consultation à déterminer. État actuel : rapport d'évaluation disponible. (Agence d'exécution : ministère des Transports et Communications.)

Développement de la culture de riz dans la région du Mutara -

Projet visant le développement rizicole de la région de Mutara considéré comme le principal moyen d'atteindre l'auto-suffisance alimentaire. Prêt : 17,8 millions. Services de consultation à déterminer. État actuel : réunion des bailleurs de fonds était programmée pour été 1989. (Agence d'exécution : ministère de l'Agriculture, Élevage et Forêts.)

Desserte Ntendezi/Mashyuza/Bugarama - Aménagement de la desserte de la cimenterie de Ntendezi à Mashyuza et son prolongement jusqu'à la localité de Bugarama. Prêt : N/D. Services de consultation à déterminer. État actuel : études du tronçon Ntendezi/Mashyuza disponibles, tronçon Mashyuza/Bugarama en cours. (Agence d'exécution : ministère des Travaux publics, Énergie et Eaux.) Communiquer avec M. Robert Rousseau, deuxième secrétaire, ambassade du Canada, Kinshasa, Zaïre. Tél. : (011)22-706/24 - 346/27-839. Télex : (code de destination 982)21303 (21303 DOMCAN ZR)

Développement des télécommunications en Afrique

La Banque africaine de développement (BAD) représente, avec la Banque mondiale, l'un des organes de financement les plus importants pour les projets en Afrique.

En 1988, elle a approuvé pour plus de 2,1 milliards de dollars US en prêts et subventions. Les 50 pays qui bénéficient des programmes de la BAD composent l'ensemble du continent africain (seules l'Afrique du Sud et la Namibie sont exclues).

La BAD accorde une haute priorité aux projets de financement des réseaux

de télécommunication et recherche les moyens d'augmenter les prêts et subventions dans ce secteur. En effet, les télécommunications font partie des services publics. Les fonds prévus pour cette catégorie représentaient 677 millions de dollars US en 1989, soit 31 % de l'ensemble des prêts et subventions approuvés.

Les projets de télécommunication proprement dits ne forment qu'une petite partie des programmes destinés aux services publics. En 1988 par exemple, la BAD a financé (avec l'U.N.D.P., l'I.T.C. et l'UNESCO) l'étude d'un projet de satellite africain (PROJET RASCOM) qui bénéficie d'une subvention de 3,9 millions de dollars.

Voici la liste des lieux des projets admissibles à court ou moyen terme aux programmes de financement de la BAD.

Malawi — Télécommunications (19 millions de dollars).

République centrafricaine — Liaison micro-ondes pour le Centre international de transit de Mbaiki-Bangui-Ngamboula (34 millions de dollars).

Zaïre — Réorganisation du réseau de télécommunications du Onptz et du Kinshasa (75 millions de dollars).

Bénin — Télécommunications II (19 millions de dollars).

Cameroun — Liaison télécom entre Douala et Yaoundé (75 millions de dollars).

Côte d'Ivoire — Modernisation du réseau de télécommunications (75 millions de dollars).

Guinée-Konakry — Télécom I (15 millions de dollars).

Ainsi, les entreprises de télécommunications canadiennes feraient bien de prendre contact, avant toute approbation de prêt, avec l'agence d'exécution qui s'occupe des pays qui voudraient participer à ces projets. Même si plusieurs des projets ne débiteront pas avant 1991, il est grand temps d'entrer en contact avec les décideurs éventuels.

Les responsables de la BAD chargés des télécommunications connaissent bien les programmes de plusieurs pays dans ce domaine. Ils se tiennent soigneusement au courant de tous les

développements, et sont aussi parfaitement désignés pour promouvoir, à travers l'Afrique, les technologies et les produits canadiens. Étant donné qu'il leur incombe de rédiger les mandats de plusieurs projets et de conseiller les agences d'exécution, ils sont bien placés pour favoriser l'action de nos experts-conseils et la pénétration de nos technologies.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la BAD, communiquer avec M. Benoit Préfontaine, ambassade du Canada, section commerciale, Abidjan. Tél. : (001-255) 32-20-09; télex : (code de destination 983) 23593 (Indicatif : DOMCAN CI).

Agriculture et alimentation Produits & services

Foire alimentaire au Japon -

FOODEX, la plus grande exposition des aliments et boissons en Asie, se tiendra du 13 au 17 mars 1990 au Centre des Congrès de Makuhari, dans la banlieue de Tokyo.

Les Japonais s'attendent à recevoir 75 000 visiteurs. Ils considèrent **FOODEX** comme leur "fenêtre sur le monde" à l'égard des réalisations, des tendances et des innovations dans le domaine alimentaire.

Les importations de produits transformés sont stimulées par l'intérêt croissant des Japonais pour les aliments préparés et les taux de change favorables. Les importations comptent déjà pour 40 % de leurs besoins alimentaires.

En 1988, les exportations canadiennes de produits alimentaires ont atteint un palier de 2 milliards de dollars; et, elles devraient normalement atteindre 2,5 milliards en 1989 et 3 milliards en 1990. Les conditions pour un accroissement du chiffre de ventes n'ont jamais été meilleures, et presque toutes les catégories de produits offrent d'excellents débouchés.

FOODEX s'est révélé comme un moyen des plus utiles pour les exportations.

tateurs désireux de présenter leurs produits ou d'élargir leurs opérations sur le marché japonais. En outre, l'importance de la participation internationale, 813 sociétés venues de 34 pays l'an dernier, ouvre un champ d'action sur les marchés du monde entier. L'année dernière, le contingent canadien se composait de 35 entreprises et compte en réunir 50 cette année. Les sociétés doivent se rappeler que l'espace est limité.

Pour obtenir d'autres renseignements sur **FOODEX 90** ou sur le marché japonais en général, communiquer, à l'AECEC, avec M. Ezio DiEmanuele, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ); tél. : (613) 995-8606; ou avec M. Alan Christensen; tél. : (613) 996-3644.

Pour plus de détails sur l'organisation logistique de l'exposition, s'adresser à Terry Brophy, Direction de l'expansion du commerce au Japon - Projets de promotion (PGTF); tél. : (613) 995-8649.

Produits de consommation

Les Bahamas recherchent des bijoux pour leur marché

Grâce à une industrie touristique dominante (près de 3 millions de visiteurs par année, soit 10 fois la population résidente), et à un revenu par capita le plus élevé des Antilles, les Bahamas représentent un marché potentiel pour les fournisseurs canadiens de produits de haute qualité offrant des prix compétitifs. De plus, les fournisseurs et fabricants de bijoux sont particulièrement privilégiés sur ce marché.

Le marché des bijoux dans les Bahamas, un marché fort bien implanté et rentable, se divise en deux secteurs : le commerce touristique et le marché intérieur. Selon une étude faite par AECEC, ces deux secteurs devraient être en croissance pendant les deux à trois prochaines années.

En ce qui concerne le marché touristique, la demande est assez constante tout au long de l'année.

Du côté du marché intérieur, la demande augmente chaque année. Elle

atteint son sommet de janvier à avril et d'octobre à décembre. Les fournisseurs doivent satisfaire les demandes et respecter les échéanciers.

Le marché des bijoux des Bahamas est très segmenté et est dominé par les propriétaires mêmes d'entreprises d'importation et de commerces de détail.

En 1986 et 1987, les importations de bijoux en or et en argent dans les Bahamas étaient évaluées à 9,4 et 9,8 millions de dollars US respectivement. Les principaux pays exportateurs étaient la Grande-Bretagne, Hong Kong, la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne, la Suisse et les États-Unis.

Depuis quatre ans, le Canada détient 4 % de ce marché, surtout en raison de la solide réputation qu'il s'est bâti dans le marché des bagues, des pierres et des alliances.

La demande est également très forte dans les équipements de laboratoire pour l'identification des pierres, pour l'examen du métal, pour le nettoyage et le polissage, et pour une grande variété d'outils de fabrication de bijoux.

Pour de plus amples renseignements sur le marché des bijoux aux Bahamas, communiquer avec la division commerciale du haut-commissariat du Canada, B.P. 1500, Kingston, 10. Tél.: (809) 926-1500, télex : 2130 BEAVER JA, télécopieur : (809) 926-1702.

Pour obtenir une copie du rapport sur le marché des bijoux aux Bahamas, communiquer avec Robert J. Rutherford, à Ottawa (613) 996-3877.

Forêt: produits, services et équipement

Promotion des industries du bois au Québec

Le Bureau de promotion des industries du Bois (B.P.I.B.) a réussi un vrai tour de force : faire augmenter les ventes de ses membres de 700 % au cours des quatre dernières années.

Cet organisme fut créé en 1985 par les membres de l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec (A.M.B.S.Q.) pour faire la promotion des résineux et des feuillus du Québec sur les marchés outre-mer.

A cette époque, le Québec dépendait, dans une grande mesure, du marché unique et cyclique des États-Unis. Il souffrait de problèmes de surproduction suite à la fermeture du marché d'exportation vers les pays de l'OPEP, après la chute du prix du pétrole.

Devant ces faits, l'A.M.B.S.Q. demanda l'appui des gouvernements fédéral et provincial pour financer la création du B.P.I.B. dont le fonctionnement s'inspirait largement de celui du Council of Forest Industries (COFI) de la Colombie-Britannique.

Parmi les résultats les plus spectaculaires du B.P.I.B. : la formidable percée au Royaume Uni, avec des produits spécialisés tels le bois de palette et le bois de sommier; la première vente en Italie, depuis huit ans, par un manufacturier québécois de résineux, suite à une mission organisée par le B.P.I.B. en 1988; et une augmentation de 235 % des ventes de feuillus outre-mer depuis les sept derniers mois.

Suite à ces succès, deux autres associations regroupant des fabricants de bois de sciage ont demandé de devenir « client » du B.P.I.B., soit le Maritimes Lumber Bureau et l'Association canadienne des industries du bois.

Selon le directeur du Bureau, M. Patrick Donahue, le plus difficile est de convaincre l'industrie à s'adapter aux besoins du marché outre-mer.

Le B.P.I.B. possède un bureau à Québec et un autre à Bristol, en Angleterre. Pour tout renseignement, communiquer avec M. Patrick Donahue, 5055, boul. Hamel, bureau 200, Québec (Québec) G2E 2G6. Tél. : (418) 872-2424. Télécopieur : (418) 872-3062.

Projets forestiers en Nouvelle-Zélande

La Nouvelle-Zélande s'apprête à entrer dans la "décennie du développement forestier", tel que l'expose le document **Canada-New Zealand Forest Report**.

En effet, si elle veut suffire à la demande, la Nouvelle-Zélande devra

Nouvelles affectations pour ces délégués commerciaux

construire cinq nouveaux moulins de pâtes et papiers et 17 scieries (de 40 millions de dollars chaque).

La production de pin devrait passer de son niveau actuel de 9 à 10 millions de mètres cubes (m3) à 25 millions m3 d'ici 2010. En outre, le gouvernement met en vente ses droits de coupe sur 500 000 hectares de forêt, ce qui représente 50 % de tous les avoirs fonciers des forêts de la Couronne.

La levée des contrôles d'importation sur la machinerie forestière qu'a déposée la Nouvelle-Zélande en 1988 devrait profiter aux exportateurs canadiens du secteur forestier. Les ressources de bois jeune de la Nouvelle-Zélande exigent plus d'expertise de la part de l'industrie et au niveau de la machinerie, surtout pour les récoltes, les pâtes et papiers, et la construction de matériaux.

Pour plus de renseignements sur les possibilités en Nouvelle-Zélande dans le secteur forestier, communiquer, à l'AECEC, avec Jessie Hislop, Direction de l'Expansion du commerce en Asie-Pacifique Sud (PST), tél. : (613) 995-7652, télécopieur : (613) 996-4309.

Alger	Roland Goulet	Havane	Don Leavitt
Amman	Bill Pound	Havane	Ed Wang
Ankara	David Collins	Hong Kong	Anne Whetham
Ankara	Michael Wondergem	Hong Kong	Les Reissner
Atlanta	Burke Darling	Islamabad	Allan Smith
Baghdad	Dale Carl	Jakarta	Ranjan Banerjee
Bangkok	Bertrand Desjardins	Kuala Lumpur	Judy St. George
Bangkok	David McKinnon	Kuala Lumpur	Mel MacDonald
Beijing	Anne Argyris	Kuwait	Michel Tetu
Beijing	Martin Charron	La Haye	Paul Théberge
Beijing	Robert Collette	La Haye	Valerie Smith
Berne	Jean-Marc Duval	Lagos	Michael Danagher
Bogota	Amir Guindi	Lima	Wayne McKenzie
Bonn	Jean-Pierre Hamel	Lyon	Bruno Goulet
Bonn	Wayne Robinson	Madrid	Robert Noble
Boston	Daniel Caron	Manille	Rob Shaw-Wood
Boston	Jacques Duval	Mexico	Denis Robert
BREEC	Phil Jensen	Miami	Stuart Beck
Bruxelles	John Prinsen	Minneapolis	Jim Bonthron
Bucharest	Keith McFarlane	Moscou	Reid Henry
Caire	Ron Laing	Munich	Rick Clynick
Canberra	Donald MacLeod	Nairobi	Murray Esselmont
Canberra	Graham Lochhead	New York	Barbara Giacomini
Chicago	Gaetan Bruneau	New York	David Lenihan
Copenhague	John Grantham	New York	Marvin Bieman
Dallas	Joanne Legault	Oslo	Roger Chan
Détroit	Stan Boyington	Paris	Jean-Yves Tremblay
Genève	Jennifer Rosebrugh	Rome	Dan Daley
		San Diego	Bas Bouma
		San Francisco	Gib McEwen
		San Jose	Danielle Ayotte-Rivard
		San Jose	Don Caldwell
		San Juan	Jim Bradford
		Santiago	Bob Turner
		Sao Paulo	Jamal Khokhar
		Séoul	Kenneth Lewis
		Shanghai	Ted Benson
		Singapour	Kris Panday
		Stockholm	Ed Shelley
		Tel Aviv	Louise Léger
		Téhéran	Douglas Forsythe
		Tokyo	David Wynne
		Tokyo	Guy Simser
		Tokyo	Pierre Lavallée
		Tokyo	Russell Mark
		Tokyo	Shaun Higuro
		Tunis	Jean Prévost
		Varsovie	Tony Coles
		Vienne	Dennis Punter
		Vienne	John Sainsbury
		Washington	André Aubin
		Washington	Astrid Pregel
		Washington	Ray Rush

OCCASIONS D'AFFAIRES EN GRANDE-BRETAGNE

GRANDE-BRETAGNE — Une société d'import-export recherche un fournisseur d'équipements et de machinerie pour la fabrication de capsules de bouteilles et de bouchons; de plaques d'immatriculation d'automobiles; de miroirs; et d'un système contrôlé d'emballage en sachet individuel (sucre, sel, poivre). Communiquer avec M. L. Barrera, Linko International Ltd., 4th floor, 70 Baker St., London W1M 1DJ, Angleterre. Tél. : 01-935-6528.

GRANDE-BRETAGNE — Un entrepreneur en construction recherche un fournisseur de refroidisseurs, chaudières, pompes, équipement d'air climatisé, systèmes de mise en pres-

sion, systèmes de distribution d'électricité, équipements de contrôle, transformateurs, et systèmes d'alarme et de sécurité. Communiquer avec M. J. Ryan O'Brien, Drake & Scull Engineering Ltd., London & Home Counties Region, Hamlyn House, Highgate Hill, London N19 5PS. Tél. : 926513 DASLHC G. Télécopieur : 01-272-2122.

GRANDE-BRETAGNE — Recherchematériel de jardinage. Communiquer avec M. R.D. Jackson, Import-Export Agency, 54 St. Anns Road, Southend-on-Sea, Essex, SS2 5AU, Angleterre. Tél. : (0702) 610603. Tél. : 295717 LINAV G.

A l'écoute des lecteurs

CANADEXPORT : un nouveau visage et un contenu plus précis

Pour son sixième anniversaire, **CANADEXPORT** présente un nouveau visage et un contenu reflétant les préoccupations actuelles de ses lecteurs dont le nombre est passé de 4 500 en 1983 à plus de 50 000 aujourd'hui.

Pour connaître ces préoccupations, nous avons interrogé plus de 700 lecteurs dans toutes les provinces. Nous avons découvert que 74 % d'entre eux exportent principalement vers les Etats-Unis, que 59 % proviennent de la petite entreprise, 28 % de firmes de taille moyenne et 13% de la grande entreprise. Ces compagnies sont des entreprises manufacturières dans une proportion de 59%, 8% sont des entreprises de service et 5% des compagnies oeuvrant dans les richesses naturelles. Les présidents et propriétaires des ces entreprises représentent 41% des lecteurs.

Que veulent lire nos lecteurs qui affirment que **CANADEXPORT** constitue leur deuxième source d'information sur la mise en marché internationale, après leurs contacts personnels et professionnels ?

Ils cherchent surtout de l'information qui touche leur secteur d'activité, ils souhaitent que cette information soit spécifique plutôt que générale et que **CANADEXPORT** traite d'un plus grand nombre de sujets. Les lecteurs apprécient beaucoup les occasions d'affaires et les appels d'offre.

La demande la plus claire des lecteurs est de leur fournir l'information présentée par produits ou type de produits plutôt que par région géographique. Ce souhait est celui qui préside le plus aux changements de présentation de l'information dans **CANADEXPORT**.

Dans la mesure du possible, les articles seront désormais répertoriés selon leur contenu sectoriel et coiffé d'un bloc qui les identifie comme tels. Nous poursuivons la publication des projets de la Banque mondiale et nous ajoutons les projets des autres banques de développement.

Plusieurs lecteurs nous demandent également un point de contact précis avec quelqu'un au bout de la ligne... si possible. En plus de fournir les coordonnées d'une personne à contacter pour les sujets qui se prêtent à un suivi, nous rappelons que InfoExport est notre "associé" le plus étroit et prend toujours les appels des exportateurs à 1-800-267-8376 pour dépanner en matière d'exportation. Pour satisfaire cette demande de point de contact, **CANADEXPORT** publiera des articles décrivant les activités des différentes directions d'Affaires extérieures et commerce extérieur Canada ou d'agences s'occupant de commerce international. Nous ajouterons à ces articles la liste exacte des agents, leur fonction et leur numéro de téléphone.

Nos bulletins mensuels "Libre échange" et "Europe 92", très prisés des lecteurs, seront augmentés de bulletins occasionnels sur les négociations multilatérales et sur d'autres régions comme celle du Pacifique. Le "Calendrier" publiera les événements susceptibles d'intéresser les exportateurs au cours des prochaines semaines et la rubrique "Publications" annoncera les publications gouvernementales et privées jugées utiles à l'exportateur.

Les très nombreux lecteurs qui ont exprimé le souhait d'une version électronique de **CANADEXPORT** pourront le consulter sur le réseau Info-Globe.

La rubrique "Courrier des lecteurs" permet à ceux-ci d'exprimer leur point de vue sur les aspects pratiques du commerce international.

René-François Désamoré
Rédacteur en chef

Courrier des lecteurs

*"Le format et le contenu actuels de **CANADEXPORT** me conviennent et il est surtout important qu'on nous réfère continuellement aux personnes aptes à nous aider à poursuivre le dialogue sur les sujets abordés nécessairement brièvement.*

A notre ère de communications rapides, l'écrit postal pose de sérieux problèmes d'efficacité, surtout quand on parle de débouchés commerciaux. Il m'apparaît urgent de compléter votre action par l'implantation d'un système électronique d'accès à l'information commerciale internationale (ONLINE).

En offrant la possibilité de se brancher sur une des banques de données informatisées et spécialisées, l'exportateur sera beaucoup mieux en mesure de faire connaître ses produits et de répondre rapidement et adéquatement à des demandes étrangères."

M. Henri-Paul Blanchard
Québec

N.D.L.R. **CANADEXPORT** est désormais accessible sur Info-Globe.

CANADEXPORT

Rédacteur en chef
René-François Désamoré
Rédacteur en chef adjoint: Louis Kovacs
Rédacteur: Don Wight
Adjoint à la production: Mark Leahy

Téléphone: (613) 992-6248
INFO EXPORT
(sans frais): 1-800-267-8376
Région d'Ottawa: 993-6435
Télécopieur: (613) 992-5791
Telex: 053-3745 (BTC).
Reproduction autorisée en citant la source.
Disponible sur InfoGlobe

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECE), Direction des services de communication au Canada sur le commerce extérieur (BTC).

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

Expédier à : **CANADEXPORT (BTC)**
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC)
125, promenade Sussex Ottawa, (Ont.)
K1A 0G2

Le Canada et la Communauté européenne

La Communauté européenne (C.E.) vient au second rang des partenaires commerciaux du Canada. Les lecteurs des Bulletins Europe 1992 n'ignorent pas que cette année-là marquera un nouvel essor européen, puisque la C.E. sera désormais libérée des dernières entraves à la libre circulation des marchandises, des capitaux, de la main-d'oeuvre et des services entre les États membres.

Population - 1988

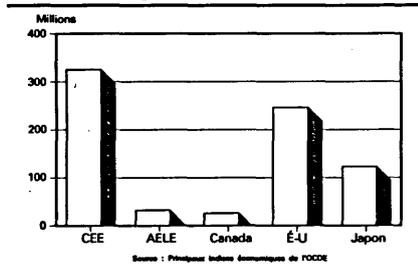


fig. 1

Pourquoi ces changements qui surviennent en Europe intéressent-ils les gens d'affaires Canadiens ? En quoi réside l'importance de ce démantèlement des barrières intereuropéennes ?

Produit intérieur brut - 1988

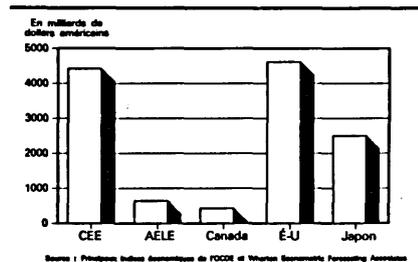


fig. 2

Un mot suffit pour répondre : la concurrence. En effet, tout comme l'Accord de libre-échange favorisera la compétitivité des entreprises canadiennes en leur assurant l'accès aux marchés des États-Unis, le libre accès au marché européen favorisera la compétitivité des entreprises basées en Europe. Ces dernières feront concurrence aux sociétés canadiennes sur notre propre terrain, ici

au Canada et dans le monde entier. En agissant dès maintenant, les Canadiens pourront également profiter des nouvelles économies d'échelle de l'Europe de 1992.

Voyons maintenant l'Europe : elle constitue un vaste marché en pleine expansion. Avec 325 millions de consommateurs prospères, elle est aujourd'hui notre premier partenaire commercial dans le monde occidental (fig.1). Son P.N.B. (fig.2) se rapproche de celui des États-Unis; et si l'Organisation du Marché unique assure vraiment les profits escomptés, le P.N.B. de la Communauté pourrait dépasser celui des États-Unis au tournant du siècle.

La C.E. est une gigantesque puissance commerciale. Sans même parler des échanges entre les pays membres, elle représente 16 % des échanges internationaux (fig.3). Elle est en effet le premier exportateur au monde, et seuls les États-Unis la dépassent quant aux importations.

Donc, aucun doute : les débouchés existent, mais est-ce que les Canadiens savent en profiter ?

Il est vrai que les exportations canadiennes vers la C.E. sont en train d'augmenter. Ces trois dernières années ont connu un taux d'expansion annuel de 18 %. Toutes nos provinces participent à ce mouvement.

Dans l'Ouest, 14 % des exportations de la Colombie-Britannique sont destinées à la C.E. Dans l'est, 16 % de celles du Nouveau-Brunswick et, à Terre-Neuve, pas moins de 20 % traversent l'Atlantique pour gagner la Communauté (fig.4). Plus précisément, la Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec viennent en tête, avec des exportations comprises entre 2,5 et 3 milliards de dollars.

Étant donné les dimensions et l'importance de ce marché, le Gouvernement canadien a créé une stratégie entièrement conçue pour aider les sociétés canadiennes à fournir les armes qui leur permet-

tront de concurrencer, sur le Marché unique et dans le monde entier, les entreprises européennes renforcées d'après 1992. Dans son discours d'avril dernier aux membres du Conseil commercial de la Colombie-Britannique, le Secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, a exposé les quatre points du programme : 1) Évaluer les répercussions, les besoins techniques et les débouchés commerciaux du Marché européen d'après 1992, et

Proportion des exportations et des importations mondiales - 1988

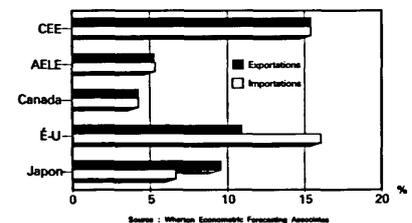


fig. 3

les faire connaître au moyen d'une campagne d'information. Celle-ci comprend des études, confiées à des bureaux de consultants privés, sur les

Exportations à destination de la CEE en pourcentage du total des exportations - 1988

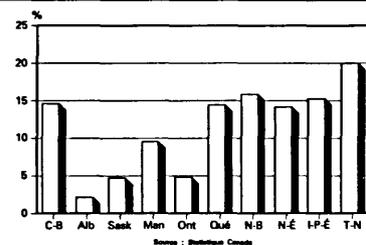


fig. 4

conséquences du Marché unique pour l'Europe et le Canada; 16 mémoires spécialisés rédigés par des groupes de travail interministériels; et une série de colloques prévus à travers le pays.

2) Renforcer notre capacité d'exprimer pleinement les préoccupations canadiennes au sein des instances principales de la Communauté européenne et dans les grandes capitales européennes.

3) Créer une stratégie de développement des échanges et des investissements dans les secteurs qui sont réellement prometteurs aux yeux des entreprises canadiennes.

4) Créer un cadre de coopération pour la recherche conjointe dans le domaine de la technologie industrielle.

Les lecteurs de *CANADEXPORT* connaissent déjà la première des études mentionnées ci-dessus. En effet, les derniers numéros du *Bulletin Europe 92* contenaient des extraits du sommaire de l'étude intitulée *1992 - Les répercussions du Marché européen unique - Première partie : conséquences pour l'Europe*, demandée par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Cette étude est consacrée aux répercussions du Marché européen unique sur les sociétés opérant en Europe, ainsi qu'aux politiques des États membres de la Communauté.

Quant à la deuxième partie des études consacrées à 1992, elle prendra la forme d'une série de rapports sectoriels traitant des répercussions de l'Europe de 92 sur l'économie canadienne. Ces rapports font l'objet d'un contrat passé avec Raymond Chabot International Inc., Le Bureau d'Informations et de Prévisions économiques du Canada (BIPE) et Informetrica Ltd. Nos gens d'affaires y trouveront des études sur les changements qu'apporte le programme dans certains secteurs industriels en vue de parachever, pour 1992, le marché interne de la C.E.

Ces études seront publiées sous la forme de 12 rapports sectoriels. Les 3 premiers paraîtront à Montréal le 4 décembre (voir l'encadré) lors de la deuxième conférence de la série consacrée à 1992. Chacun de ces rapports expliquera en détail les tendances commerciales, les conséquences pour l'exportation, la concurrence européenne, les répercussions sur les investissements

et aux affaires culturelles, aux télécommunications et aux ordinateurs, ainsi qu'aux forêts. Les dates et lieux des prochaines conférences, qui se tiendront à travers le pays, figureront dans les prochains numéros de *CANADEXPORT*.

Le secteur privé et les provinces ont très bien accueilli ces initiatives. Le succès de la première étude a nécessité un second tirage; et les conférences ont suscité beaucoup d'intérêt du côté de la participation et de l'accueil.

Lors de la Conférence des chefs d'entreprises organisée à Toronto, le ministre du Commerce extérieur, M. John Crosbie, a déclaré que 1992 représente "un changement majeur dans le domaine de la concurrence commerciale... Comme tout changement, cet événement comporte des risques et des avantages : des risques, à cause de la concurrence accrue des sociétés européennes raffermissées par le Marché unique; et des avantages, à cause de l'essor économique de la Communauté. Vous, les chefs d'entreprises, vous devez dominer la situation. Or, nous voulons justement vous aider à la dominer."

1992 - Les répercussions du Marché européen unique - Partie II - Les effets sur le développement de la technologie, des investissements et du commerce canadiens.

La Conférence de Montréal sur 1992, qui aura lieu à l'Hôtel Bonaventure Hilton International, concordera avec la publication des 3 premiers des 12 rapports sectoriels consacrés aux effets du Marché européen unique sur le commerce canadien. Pour chaque secteur, ces rapports exposeront en détail les tendances de l'industrie et les conséquences qui résulteront, pour celle-ci, de la réorganisation des entreprises européennes, de l'évolution de la commercialisation en Europe, des contingents, des politiques d'achats gouvernementales, des normes et des lois sur la propriété intellectuelle.

Ils examineront également les répercussions du Marché unique en matière d'investissement, ainsi que les possibilités d'achats de technologies en Europe. Les rapports devraient paraître conformément au calendrier provisoire formulé ci-dessous :

4 décembre : agriculture et produits alimentaires (Conférence de Montréal sur 1992); biens de consommation et industries agricoles; télécommunications et industries basées sur ordinateur.

Hiver 1989-1990 : automobile; produits forestiers; défense, aérospatiale et transports; minerais et métaux; produits chimiques spéciaux, nouveaux matériaux, produits pharmaceutiques et biotechnologie; produits et services industriels et services financiers.

Printemps 1990 : produits de la pêche; survol des services professionnels et des services de consultation.

et les possibilités d'achats offerts par le programme du Marché unique de 1992.

Quant à la série de colloques, elle bat son plein. Dans le sillage de la Conférence des chefs d'entreprises, qui a remporté un grand succès en avril dernier à Toronto (Voir *CANADEXPORT*, vol.7, no 7), la Conférence de Montréal offrira des ateliers consacrés à l'agriculture, aux produits de consommation

Pour obtenir d'autres renseignements sur l'Europe de 1992, communiquer, à AECEC, avec la Direction de la politique commerciale avec la Communauté européenne (REM) Tél.: (613) 996-2727; télécopieur: (613) 996-9103.

Pour plus de renseignements sur la Conférence de Montréal sur 1992, communiquer avec le Bureau de la Conférence. Tél. : (613) 238-3805.

Structure du ministère

L'EXPERTISE AU SERVICE DES MAISONS DE COMMERCE

Afin de marquer officiellement son intérêt pour ce moyen non conventionnel d'accroître les exportations canadiennes vers les marchés d'outre-mer et de renseigner les fabricants sur cette solution, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada a créé, en décembre 1984, un centre des maisons de commerce qui relève de la Direction des services d'exportation et de transport.

Le mandat de ce bureau coiffe toute une gamme d'activités. Pour les fabricants et producteurs canadiens, il s'agit de leur apprendre en quoi une maison de commerce convient ou non à la stratégie d'exportation d'une entreprise; comment et selon quelles modalités elle doit être utilisée compte tenu des circonstances; comment repérer des maisons de commerce qui peuvent être des partenaires utiles; quelles sont les diverses façons de collaborer efficacement avec une maison de commerce, et l'intérêt à signer un contrat avec celles-ci. Quant aux sociétés qui sont tournées vers le marché des États-Unis, lequel n'est pas le plus important pour la plupart des maisons de commerce, elles trouveront des renseignements sur la façon d'utiliser et de choisir des agents de fabricants dans ce pays. La Direction a publié un ouvrage intitulé **Les marchés d'exportation et les maisons de commerce** qui explique en détail la façon d'utiliser et de choisir ce genre d'établissement. Pour obtenir cet ouvrage, s'adresser au responsable mentionné à la fin de ce texte.

En ce qui concerne les maisons de commerce, le bureau permet d'assurer les nombreux services d'expansion commerciale offerts par l'AECEC à tous les exportateurs, notamment : aider à repérer les fabricants canadiens d'un produit donné; fournir des renseignements sur les marchés d'un pays donné ou sur les prochaines foires et missions commerciales; offrir des conseils sur

l'utilisation des services assurés par les délégués commerciaux à l'étranger; enregistrer des raisons sociales dans le système WIN Export, un outil très employé par les missions et les ambassades pour repérer les exportateurs et les fournisseurs canadiens spécialisés dans certains produits; organiser des missions pour les maisons de commerce; assurer la participation aux colloques organisés par des maisons de commerce au Canada; et faire connaître les demandes d'approvisionnement ainsi que les débouchés commerciaux.

Les entreprises et les personnes qui recherchent des conseils sur l'établissement d'une maison de commerce

"constituée en société" ou indépendante peuvent également profiter des années d'expérience acquises par ce bureau afin d'apprendre comment s'y prendre pour fonder une maison de commerce en évitant les embûches.

Pour utiliser l'un des services mentionnés ci-dessus ou pour obtenir des ouvrages sur les maisons de commerce, communiquer avec M. Mike Reshitnyk, Direction des services d'exportation et de transport, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2; tél. : (613) 996-1862; télécopieur : (613) 952-3904/7; télex : 053-3745.

Nouvelles brèves

Numéros de télécopieurs — Voici les numéros de télécopieurs de plusieurs missions d'AECEC : **Brasilia** : (55) (61) 225-5233; **Bridgetown** : (809) 429-3780; **Buenos Aires** : (54) (1) 312-9775; **Caracas** : (58) (2) 951-4950; **Georgetown** : (592) (2) 63190; **Kingston** : (809) 926-1702; **Lima** : (51) (14) 44-43-47; **Port-au-Prince** : (509) (1) 3-8720; **Port of Spain** : (809) 624-4016; **Santiago** : (56) (2) 696-0738; **Sao Paulo** : (55) (11) 251-5057; **Helsinki** : (350-0) 601-060; **Téhéran** : 623202.

L'ambassade du Canada à Téhéran a un numéro de téléphone : 622623.

Expositions à Seattle — Le consulat du Canada à Seattle (Washington) organise deux expositions commerciales qui auront lieu au début de 1990.

Une première exposition sur le **matériel de construction et de quincaillerie**, le 16 janvier, sera suivie, le 20 février, de celle sur l'industrie des **pièces automobiles et des camions robustes**.

L'espace disponible se vend très rapidement. Les sociétés qui désirent y installer un kiosque devraient confirmer leur

présence avant la fin de novembre. Le coût est de 200 \$ US. Ces expositions représentent d'excellentes occasions d'explorer les marchés des États-Unis et du Pacifique du Nord-Ouest.

Pour plus de détails, communiquer avec M. Fred Babis, consulat général du Canada à Seattle, (Washington). Tél. : (206) 443-1777.

Levée des restrictions — La Nouvelle-Zélande est en train de libéraliser ses règles concernant les licences d'importation, ce qui devrait faciliter les exportations canadiennes vers ce pays.

Les exemptions les plus récentes touchent les moteurs de véhicules et l'industrie des produits de plastique. On s'attend à ce que les restrictions sur les articles de l'industrie du vêtement, des textiles et de la chaussure soient également retirées d'ici quelques années.

Pour de plus amples renseignements sur la libéralisation du commerce en Nouvelle-Zélande, communiquer, à l'AECEC, avec M. R. Buciak, Direction de l'expansion du commerce en Asie-Pacifique Sud (PST), au (613) 996-4309.

AU CALENDRIER

Vancouver — 22-31 octobre 1989 — Mission de la commission des investissements de la Thaïlande. Communiquer, au Centre du commerce international (C.C.I.), avec D. Cameron, tél.: (604) 666-1436.

Halifax — 23 octobre 1989 — "Free Trade update" (fait partie de la conférence multiculturelle sur le commerce). Communiquer avec S. Cummingham, FBDB. Tél. : (902) 426-9043.

Ottawa — 23-24 octobre 1989 — Colloque Canada-Japon sur l'industrie technique des communications. Communiquer avec A. Debbanne, ministère des Communications. Tél. : (613) 990-8320.

Toronto — 23-26 octobre 1989 — Mission d'acheteurs à l'exposition canadienne sur les ordinateurs. Communiquer avec D. Paterson, C.C.I. Tél.: (416) 973-5052.

Regina — Semaine du 23 octobre 1989 — Colloques sur "Comment pénétrer les marchés des États-Unis". Communiquer avec A. McEwen, C.C.I. Tél. : (306) 975-4343.

Edmonton — 24 octobre 1989 — Cooperative Business Linkages Seminar : Why ? When ? What For? Communiquer avec Monica Wegner, Université de l'Alberta, programme des Affaires internationales. Tél. : (403) 492-2225.

Halifax — 24 octobre 1989 — Atelier sur le libre-échange. Communiquer avec T. Butterley, Industrie, Sciences et Technologie Canada. Tél. : (902) 424-8282.

Winnipeg — 24 octobre 1989 — Colloque sur la Corée. Communiquer avec J. Stewart. Tél. : (204) 945-2443.

Edmonton — 25-26 octobre 1989 — Conférence et exposition internationales sur la foresterie. Communiquer avec B. Baird, Dominion Trade Show Management. Tél. : (403) 436-8000.

Yarmouth — 26 octobre 1989 — Atelier sur le libre-échange. Commu-

niquer avec T. Butterley, C.C.I. Tél. : (902) 424-8282.

Toronto — 27 octobre — Colloque sur 1992. Communiquer avec J. Lowensteyn, Chambre de commerce du Canada—Canada/Pays-Bas. Tél. : (514) 288-4466.

Vancouver — 30 octobre-5 novembre 1989 — Visite du centre d'équipement de défense. Communiquer avec R. Stephenson, C.C.I. Tél. : (604) 666-1443.

Winnipeg — 30 octobre - 5 novembre 1989 — Visite du Centre d'équipement de défense de Philadelphie (possibilités pour fournisseurs canadiens). Communiquer avec R.G. Davis, C.C.I. Tél. (204) 983-4586.

Ottawa — 31 octobre 1989 — Réunion du International Business Council. Communiquer avec K. MacKay, AECEC, Ottawa. Tél. : (613) 996-3152.

Yellowknife — 31 octobre 1989 — Colloque sur l'expansion des exportations. Communiquer avec J. Titterington, C.C.I. Tél. : (403) 920-8575.

Toronto — Octobre 1989 — Mission de la Chambre de commerce des Émirats Arabes Unis et du Kuwait. Communiquer avec M. Rifaat, C.C.I. Tél. : (416) 973-5019.

Toronto — Octobre 1989 — Mission de San Francisco (comté de Contra Costa). Communiquer avec A. Curran, C.C.I. Tél. : (416) 973-5191.

PUBLICATIONS

Le marché des bijoux aux Bahamas, un rapport publié par la mission des Antilles d'AECEC. Pour en obtenir une copie, communiquer avec M. Robert Rutherford, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa, K1A 0G2. Tél. : (613)

Répertoire des courtiers en douanes des États-Unis.

Cet ouvrage contient les noms et adresses de quelque 156 courtiers en douanes américaines établis le long de la frontière canado-américaine. Pour chaque bureau de sortie du Canada, un bureau correspondant d'entrée aux États-Unis est indiqué.

En plus de fournir des renseignements au sujet des courtiers en douanes, des Centres du commerce international, et des missions commerciales canadiennes aux États-Unis, le répertoire traite des Règles d'origine et des Règles de séjour temporaire.

Pour recevoir un exemplaire du réper-

toire, communiquer avec Info-export,

Canada-New Zealand Forest Report, un rapport préparé sous forme de bulletin par le consulat du Canada à Auckland, dresse les grandes lignes des possibilités commerciales pour les exportateurs canadiens sur le marché forestier de la Nouvelle-Zélande.

Pour obtenir des copies du rapport, communiquer avec Jessie Hislop, Direction de l'expansion du commerce en Asie-Pacifique Sud, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7652. Télécopieur : 996-4309. (Voir article sur la Nouvelle-Zélande en page

The Businessman's Guide to Free Trade: A comprehensive Analysis of the United States Free Trade Agreement John L. Manzella et Tony Walker. Publié par Free Trade Consultants, 5195 Main Street, Buffalo, N.Y. 1989 Prix : 4\$ US.

71
168
#16
189
JOCSC

LATEST ISSUE

DERNIER
NUMERO

CANADEXPORT

Vol.7 N° 16

1^{er} novembre 1989

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Coopération commerciale Canada-U.R.S.S.

La coopération commerciale entre le Canada et l'Union soviétique prend de plus en plus d'ampleur.

Pour profiter du grand intérêt des entreprises canadiennes à l'égard de l'U.R.S.S., une série de tables rondes sur les sciences et la technologie se tiendra à Montréal, Toronto, et Edmonton au printemps de 1990. Elles réuniront des intervenants du milieu des affaires, du secteur public et du milieu universitaire qui examineront les possibilités de coopération scientifique et technologique.

Ces tables rondes constituent l'un des résultats concrets de la 8e réunion annuelle de la Commission mixte Canada-U.S.S.R. de coopération économique, tenue à Ottawa fin septembre. Les deux pays y ont renouvelé leur Accord à long terme visant à faciliter la coopération économique, industrielle, scientifique et technique.

Depuis quelques années, les entreprises canadiennes s'intéressent vivement au marché soviétique et y font preuve d'une activité inouïe (intérêt que viennent renforcer les changements en cours en U.R.S.S.). Ainsi, depuis mai 1988, on compte 23 entreprises conjointes conclues entre firmes canadiennes et soviétiques, dans des domaines allant de la publicité, l'imprimerie et la préparation de pizza jusqu'au matériel automobile et la fourniture de services pour projets pétroliers. Au moins 40 autres projets font l'objet de discussions.

Des programmes bilatéraux de coopération entre les écoles d'administration canadienne et des établissements soviétiques permettent déjà aux gestionnaires soviétiques qui administrent des entreprises d'Etat ou des entreprises conjointes de se familiariser avec les pratiques de gestion occidentales.

Les similitudes sur le plan de la géographie et des conditions naturelles entre les deux pays offrent d'innombrables possibilités d'accroître les échanges commerciaux entre le Canada et l'U.R.S.S. En 1988 seulement, le Canada a exporté pour 1,1 milliard de dollars de produits (surtout du blé) à l'U.R.S.S. Les secteurs les plus prometteurs aux exportateurs canadiens comprennent le matériel et l'ingénierie d'exploration pétrolière et gazière, le matériel forestier, et les machines agricoles et matériel connexe spécialisé.

D'ailleurs, c'est surtout sur l'agriculture que portait la visite, à Moscou, de 10 sociétés canadiennes, plus tôt en septembre. Conduite par le vice-premier ministre et ministre de l'Agriculture, M. Don Mazankowski, la délégation canadienne participait à la 4e assemblée plénière de la Commission mixte canado-soviétique pour la coopération en agriculture.

L'assemblée a vu la participation active de 4 provinces canadiennes (Québec, Ontario, Saskatchewan et Alberta) ainsi que celle de 4 républiques soviétiques (Ukraine, Biélorussie, Kazakhstan et République soviétique fédérative socialiste de Russie).

Les participants se sont entendus sur la création d'un programme d'échanges entre agriculteurs canadiens et soviétiques, sous l'égide de l'aile canadienne de l'Association internationale d'échanges agricoles. Ce programme vise à encourager l'adoption par l'U.R.S.S. de méthodes d'exploitation et de technologies qui se sont révélées efficaces au Canada.

Les participants ont également décidé de produire conjointement un film mettant en vedette l'exploitation familiale canadienne qui est devenue un modèle de choix pour les dirigeants, les spécialistes agricoles et les agriculteurs soviétiques.

La Commission mixte a également arrêté de nouvelles modalités de financement qui favoriseront la coopération en recherche agricole et les échanges scientifiques.

Outre le gouvernement, des groupes du secteur privé tel que le Conseil d'entreprises Canada-U.R.S.S. participent également activement dans les efforts de promotion du commerce entre le Canada et l'Union soviétique.

Pour tout renseignement sur les débouchés en U.R.S.S. ou sur les façons de percer ce marché, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec Mme Suzanne Szukits, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), tél. : (613) 996-7107.

DANS CE NUMÉRO

2-6

Banques de développement

6-7

Nouvelles sectorielles

8

Un défi canadien

9-12

Supplément sur les maisons de commerce

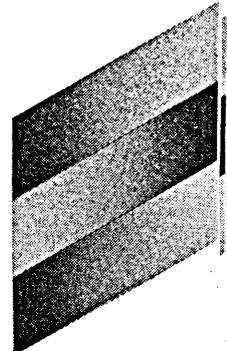
12

Mission en Asie

Dept. of External Affairs
Affaires extérieures
Buletin sur le libre échange
OTTAWA

OCT 20 1989

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE



Canada

Projets de la Banque Mondiale

L'ambassade du Canada à Washington vient de publier la dernière édition d'une liste de projets dont le financement par la Banque mondiale est actuellement envisagé. Seules les entreprises canadiennes possédant une expérience à l'échelle internationale sont invitées à communiquer avec la mission voulue pour obtenir d'autres renseignements.

Les sociétés canadiennes qui n'ont pas d'expérience sur les marchés internationaux peuvent se procurer le *Guide sur le financement des exportations* auprès de Valentina Rusedski de la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7251.

Afrique (Développement régional)- Réseau électrique régional - Réaliser le projet hydroélectrique de Manantali et installer les lignes de transmission connexes qui doivent alimenter Dakar. Prêt : 20 millions. État actuel : projet en cours de préparation. Agence d'exécution : gouvernements du Sénégal, de Mauritanie et du Mali - (OMVS) Organisation pour la mise en valeur du fleuve Sénégal. Communiquer avec Cécile Garnier, adjointe aux programmes (affaires commerciales), ambassade du Canada, Dakar, Sénégal. Câble : DOMCAN DAKAR. Tél. : (911-221) 23-92-90. Téléex : 51632 (DOMCAN SG). Télécopieur : (011-221) 23-87-49.

Brésil--1) Exploitation et conservation des ressources forestières - Projet conçu pour appuyer la production de bois industriel tiré des forêts brésiliennes, la gestion et la conservation des forêts, et aussi le renforcement et la surveillance et l'application des règlements. Prêt : 150 millions. État actuel : projet en cours de préparation. Agence d'exécution : (IBAMA) Instituto Brasileiro De Meio Ambiente E Dos Recursos Naturais Renovaáveis, Sain - L 4 Norte, 70.800 Brasilia D.F., Brésil.

Télex : 391-614304/711711. Télécopieur : 011-55-61-224-5206. Tél. : 011-55-61-223-5966/61-226-7101. 2) Gestion des ressources naturelles du Mato Grosso - Consolidation de la première phase du projet concernant le nord-ouest du Mato Grosso en améliorant le cadre d'orientation : intensification de l'agriculture dans les régions prometteuses; gestion et conservation des forêts; protection de l'environnement et des tribus indiennes; maintien de l'aide destinée aux projets, à l'infrastructure et aux services sociaux des petites communautés agricoles. Prêt : 150 millions. État actuel : identification du projet en cours. Agence d'exécution : Secrétariat à la planification de l'Etat du Mato Grosso, Centro Politico Administrativo, Palacio Paiaguas, 78.000 - Cuiaba - Mt. Téléex : 6503030. Tél. : 65-5313-2301. Communiquer avec Douglas Fortney, premier secrétaire (affaires commerciales), ambassade du Canada, Brasilia. Tél. : (011-55-61) 223-7515. Téléex : (Code de destination 38) 611296 (0611296 ECAN BR).

Burundi--1) Programme énergétique (I) - Aider le gouvernement à effectuer les investissements prioritaires prévus dans le programme principal au chapitre des pièces et des équipements de rechange. Renouvellement des installations de Regideso; extension des programmes concernant les poêles à charbon de bois et la production de ce combustible; études sur l'utilisation du bois de chauffage et la consommation d'énergie domestique; réformes du secteur pétrolier et amélioration de la fiabilité des approvisionnements. Possibilité d'influer favorablement sur l'environnement en améliorant l'exploitation de la biomasse. Prêt : 44,7 millions. Des services de consultation seront exigés. État actuel : mission d'identification prévue pour octobre. Agence d'exécution : ministère de l'Énergie et des Mines, B.P. 745, Bujumbura. Téléex : 5182 BDI. et Regideco. B.P. 660, Bujumbura. Téléex : 5006 BDI. 2) Programme d'alimentation en eau (III) - Restauration ou construction d'environ 40 systèmes d'alimentation en eau dans les campagnes. Prêt : 24,6 millions.

État actuel : projet en cours de préparation. Agence d'exécution : ministère de la Planification rurale, B.P. 2740, Bujumbura. Tél. : 5267. 3) Projets d'aide technique et promotion des exportations - Ligne de crédits pour divers projets privés — s'ils sont réalistes — dans tous les secteurs, y compris l'agriculture et le commerce; avec un service d'aide et de formation technique. Prêt : environ 11,9 millions. État actuel : projet en cours de préparation. Agence d'exécution : ministère des Finances. Communiquer avec Robert Rousseau, deuxième secrétaire (affaires commerciales), ambassade du Canada, Kinshasa, Zaire. Tél. : (011) 22-706/24 - 346/27-39. Téléex : (Code de destination 982) 21303 (21303 DOMCAN ZR). **Chine--1)** Programme sanitaire IV - Programme d'aide à l'organisation d'une main-d'oeuvre et de services chargés de la santé rurale dans les provinces les plus pauvres. Prêt : 100 millions. État actuel : mission d'identification prévue pour octobre. Agence d'exécution : ministère de la Santé publique, 44 Houhai Beiyan, Beijing, Chine. Téléex : 22193. Tél. : 3015621. 2) Programme de financement industriel (VI) - Ligne de crédits destinée à la Banque d'investissement de Chine (CIB) pour financer des projets dans l'industrie légère et contribuer, sur le plan technique, au renforcement administratif. Prêt : 350 millions. État actuel : identification en cours. Agence d'exécution : China Investment Bank (CIB), Jongton Hotel, Wan Shou Road, Beijing (Chine). Téléex : 22537 CIB CN. Téléphone : 86-3027. 3) Programme d'exploitation des phosphates (II) (Guandong) - Trois volets comprenant : a) stratégie provinciale consacrée au secteur chimique; b) ligne de crédits; et c) développement administratif. Prêt : 100 millions. État actuel : identification en cours. Agence d'exécution : à déterminer. Communiquer avec le conseiller (affaires commerciales), ambassade du Canada, Beijing, Chine. Tél. : (011-86-1) 532-3536. Téléex : (Code de destination 85) 22717 (CANAD CN). Télécopieur : (011-86-1) 532-1684.

Inde--1) Programme d'irrigation de

Subernarekha (Orissa) - Aménagement d'un nouveau réseau d'irrigation pour la mise en valeur d'environ 100 000 hectares de cultures. Le projet comprend: la construction de trois réservoirs intermédiaires, de canaux principaux, de voies de distribution et de fossés d'écoulement; le développement local et l'aménagement de nouveaux services de soutien agricole; ainsi que l'amélioration de la gestion du réseau d'irrigation. Prêt : environ 250 millions. État actuel : mission de pré-évaluation prévue pour avril 1990. Agence d'exécution : Government of Orissa, Department of irrigation, Writers Bldg, Calcutta 700 001, Inde. Tél. : 258025. 2) Programme de modernisation du réseau d'irrigation de Kangsabati - Restauration et amélioration d'un réseau d'irrigation d'environ 340 000 hectares, en construisant quatre réservoirs auxiliaires, en garnissant les canaux d'une couche étanche, et en améliorant les services de gestion des eaux et de soutien agricole. Prêt : environ 220 millions. État actuel : mission de pré-évaluation prévue pour avril 1990. Agence d'exécution : Government of West Bengal, Department of Irrigation, Bhubaneswar 750 001, Inde. Tél. : 675210. Tél. : 51250. Communiquer avec Robert Logie, conseiller (affaires commerciales), haut-commissariat du Canada, la Nouvelle-Delhi, Inde. Tél. : (011-91-11) 60-8161. Câble : CANADIAN NEW DELHI. Tél. : (Code de destination 81) 031-72363 (931-72363 DMCN IN).

Kenya--Programme de modernisation du secteur agricole (II) - Maintien de l'aide apportée aux réformes sectorielles. Prêt : 100 millions. État actuel : projet en cours de préparation. Agence d'exécution : Ministry of Agriculture, P.O. Box 30028, Nairobi (Kenya). Câble : Minag. Tél. : 22766. Téléphone : 728370. Communiquer avec A. Lyons, conseiller (affaires commerciales), haut-commissariat du Canada, Nairobi, Kenya. Tél. : (011-254-2) 334033-38. Tél. : (Code de destination 987) 22198 (22198 DOMCAN).

Laos--Programme d'amélioration sani-

taire - But du projet : a) renforcer le programme de lutte contre la malaria dans l'ensemble du pays; b) renforcer les services sanitaires de trois provinces, y compris le système de gestion et le réseau logistique, afin d'appuyer les opérations locales; et moderniser l'hôpital et le centre de formation provincial; et (c) préparer un programme général d'expansion progressive et d'amélioration qualitative de la Faculté de médecine, de l'École de la santé publique et des programmes connexes d'enseignement sanitaire. Prêt : 10 millions. Services de consultation : exigés pour la préparation et la mise en oeuvre du projet. État actuel : la préparation du projet doit commencer en novembre. Agence d'exécution : ministère de la Santé et du Bien-être social, Vientiane, Laos. Communiquer avec Rory A. McAlpine, deuxième secrétaire (affaires commerciales) et vice-consul, ambassade du Canada, Bangkok, Thaïlande. Câble : DOMCAN BANGKOK. Tél. : (011-66-2) 234-1561/8. Tél. : (Code de destination 86) 82671 (82671 DOMCAN TH). Télécopieur : (011-6602) 236-6463.

Mali--Programme d'aide à l'industrie - Ligne de crédit prévue pour des banques commerciales solides en vue de financer la formation de banquiers et d'aider les organismes de promotion et d'expansion industrielles. Prêt : 19,6 millions. État actuel : projet en cours de préparation. Agence d'exécution : Ministry of Plan, Bamako, Mali. Communiquer avec Roch Ledoux, conseiller (affaires commerciales), ambassade du Canada, Abidjan, Côte d'Ivoire. Câble : DOMCAN ABIDJAN. Tél. : (011-225) 32-20-09. Tél. : (Code de destination 983) 23593 (DOMCAN CI).

Mauritanie--Programme de bien-être et de santé de la population - Améliorer le rendement et l'efficacité des services sanitaires, y compris le système de planification des naissances, aider à formuler des programmes d'action destinés à la population. Prêt : 5 millions. Des services de consultation seront exigés. État actuel : mission d'évaluation prévue pour septembre.

Agence d'exécution : ministère de la Santé, Nouakchott, République islamique de Mauritanie. Tél. : 25-37-91). Communiquer avec Cécile Garnier, adjointe aux programmes (affaires commerciales), ambassade du Canada, Dakar, Sénégal. Câble : DOMCAN DAKAR. Tél. : (611-221) 23-92-90. Tél. : 51632 (DOMCAN SG). Télécopieur : (011-221) 23-87-49.

Mexique--Transmission et distribution de l'énergie - Financement d'un programme d'investissement par tranches (1990-1991) du CFES concernant la transmission et la distribution d'énergie, ainsi que la modernisation des usines thermiques; études connexes sur l'environnement et le contrôle de la pollution. Prêt : 400 millions. Services de consultation : des services de consultations spécialisés dans la lutte contre la pollution seront probablement exigés. État actuel : rapport d'évaluation en cours de préparation. Politique d'achat : appel à la concurrence internationale prévue au début de 1990. Financement rétroactif de 20 millions US envisagé pour les dépenses admissibles encourues après le 15 juillet 1989. Agence d'exécution : Comision Federal de Electricidad (CFE), Rio Rodano No. 14, C.P. 06589 Mexico, D.F. Mexique. Tél. : 1775707. Tél. : 525-7184/553-7133. Communiquer avec G.E. Bélanger, agent commercial principal, ambassade du Canada, Mexico, Mexique. Câble : CANADIAN MEXICO CITY. Tél. : (011-525) 254-3288. Tél. : (Code de destination 22) 1771191 (DMCNME).

Pakistan--1) Deuxième programme d'aménagement des talus dans deux zones des provinces de Punjab et de Sind. Le programme concerne le retrait progressif de puits publics creusés dans certaines zones d'eaux souterraines potables et l'installation de puits privés, ou la prise en charge des puits de talus par des exploitants ou des groupes d'agriculteurs. La ligne de crédits financerait principalement le réseau électrique et la gestion des eaux sur les exploitations. Prêt : environ 50 millions (IDA) et 10 millions (Banque). Des services de consultation

seront exigés pour la mise en oeuvre du projet. État actuel : préparation du projet en cours. Agence d'exécution : à déterminer. 2) Extension et renforcement du réseau de transmission d'énergie - Ce projet concerne l'installation de deux lignes de transmission à circuit unique, de 200 km de long, entre, d'une part, le secteur privé de Hub et de Fauji, et, d'autre part, Jamshoro; ainsi que l'installation d'une ligne à circuit unique de 500 KV et d'environ 1150 km de long, entre Jamshoro et Lahore via Guddu, Multan et Gatti. Il concerne également le renforcement des sous-stations existantes aux endroits mentionnés, ainsi que l'installation de transformateurs de 500-200 KV et de centres de 200 KV comprenant des réacteurs de compensation et des équipements de télécommunication et de commande. Ce projet ne comporte apparemment aucun risque pour l'environnement. Prêt : environ 100 millions. Des services de consultation seront nécessaires pour la mise en oeuvre du projet. État actuel : préparation du projet en cours. Agence d'exécution : Water and Power Development Authority (WAPDA), WAPDA House, Lahore, Pakistan. Téléx : 952-44869. Tél. : 92-42822029.) Communiquer avec : Amir Guindi, deuxième secrétaire (affaires commerciales), ambassade du Canada. Câble : DOMCAN ISLAMABAD. Tél. : (011-92) 821101-04. Téléx : (Code de destination 82) 5700 (5700 DOCAN PK).

Paraguay--Programme d'amélioration du port et des installations de chargement - Restauration des installations portuaires en vue de gérer le trafic plurimodal et d'appuyer les mesures concernant les centres commerciaux. Prêt : 13 millions. État actuel : projet en cours de préparation. Agence d'exécution : Administración Nacional de Navegación Y Puertos (ANNP), Plaza Isabel La Católica, Asunción, Paraguay. Tél. : 90117/97481. Communiquer avec : Roland Goulet, conseiller (affaires commerciales), ambassade du Canada. Câble : DOMCANSANTIAGO DE CHILE. Tél. : (011-56-2) 696-2256. Téléx : (Code de destination 34) 240341

(240341 DMCAN CL).

Philippines--Programme de formation professionnelle (II) - Projet de suivi conçu pour : a) améliorer et élargir les centres de formation communautaires en vue de répondre à la demande de personnel qualifié pour les projets d'infrastructure rurale et pour la petite industrie; b) élargir et diversifier les programmes de formation des gens de métiers, du personnel de certains secteurs et des employés de l'industrie; et renforcer l'évaluation professionnelle et la formation des apprentis afin de répondre à la demande de personnel qualifié dans l'industrie, les services et l'emploi autonomes; c) renforcer les opérations et la gestion du système de formation, qui comprend celle des instructeurs. Prêt : 30 millions. État actuel : mission d'identification prévue pour septembre/octobre. Agence d'exécution : National Manpower and Youth Council, Ministry of Labor and Employment, NMYC Complex, South Superhighway, Taguig, Metro Manila, Philippines. Câble : MANPOWER-MAN. Téléx : 2204. Tlx bth Pu. Tél. : 817-4076. Communiquer avec : Robert Shaw-Wood, deuxième secrétaire (affaires commerciales), ambassade du Canada. Câble : DOMCAN MANILA. Tél. : (011-63-2) 815-9536 à 41. Téléx : (Code de destination 75) 63676 (63676 DOMCAN PN). Télécopieur : (011-63-2) 815-9595.

Pologne--Programme d'aide technique concernant l'environnement - But : aider à formuler un cadre général des travaux et des investissements futurs en vue d'améliorer l'environnement. Prêt : environ 5 millions. État actuel : identification en cours. Agence d'exécution : à déterminer. Communiquer avec : D.H. Leavitt, conseiller (affaires commerciales) et consul, ambassade du Canada. Câble : DOMCAN WARSAW. Tél. : (011-48-22) 29-80-51. Téléx : (Code de destination 63) 813424 (813424 CAA PL).

Rwanda--Programme de réforme des entreprises publiques visant l'amélioration du cadre juridique et administratif des entreprises publiques. Ce projet prévoit la formation du person-

nel des entreprises publiques et du ministère des Finances. On envisage certaines coupures de personnel, car plusieurs services devront être supprimés ou privatisés. La question de l'environnement sera prise en considération dans les cas où la restructuration entraînera des changements matériels. Prêt : 14,7 millions. Des services de consultation seront exigés. État actuel : projet en cours de préparation. Agence d'exécution : ministère des Finances, B.P. 158, Kigali, Rwanda. Téléx : 967-22487. Tél. : 75438. Communiquer avec : Robert Rousseau, deuxième secrétaire (affaires commerciales) et vice-consul, ambassade du Canada à Kinshasa, Zaire. Tél. : (011) 22-706/24-346/27-839. Téléx : (Code de destination 982) (21303 DOMCAN ZR).

Seychelles--Projet multisectoriel conçu pour le développement des secteurs suivants : (a) eaux; (b) transports; et (c) Société financière de développement. Prêt : 4,9 millions. État actuel : projet en cours de préparation. Agence d'exécution : Department of Finance, Secretary of State for Finance, P.O. Box 313, Victoria Mahe, Seychelles. Communiquer avec A. Lyons, conseiller (affaires commerciales), haut-commissariat du Canada, Nairobi, Kenya. Tél. : (011-254-2) 334033-38. Téléx : Code de destination 987) 22198 (22198 DOMCAN).

Sri Lanka--Programme de restauration d'urgence des biens endommagés par les inondations, y compris la restauration des infrastructures et autres installations endommagées par les inondations de juin 1989 : financement destiné à la reconstruction des habitations endommagées et à l'achat d'équipements d'urgence. Le programme comprend également : une aide technique et des études spécialisées en vue d'évaluer les effets des glissements de terrain sur l'environnement; et l'organisation de mesures destinées à soulager les effets des inondations et à parer aux désastres. Coût estimatif total du projet évalué à 22,5 millions. Les répercussions sur l'environnement devraient être positives. Les études

prévues sur la gestion des risques (glissements de terrain) inspireront les mesures visant à empêcher, à l'avenir, de graves dégâts et des pertes de vie causées par les inondations. Un programme de relogement sera nécessaire pour transporter certaines familles vers des endroits plus sûrs. Prêt : 20 millions. Services de consultation : un mandat d'évaluation des dégâts a été rédigé au début d'août, et l'évaluation relative au financement de l'UNDP devrait être terminée vers la fin octobre. La mise en oeuvre du projet devra être surveillée par un expert-conseil. État actuel : une mission d'identification s'est rendue sur les lieux en juin dernier, et une mission d'évaluation est prévue pour novembre. Il est probable qu'on propose un projet de financement rétroactif. Agence d'exécution : Central Environmental Authority, Maligwatte New Town, Colomb 10 Sri Lanka. Communiquer avec M.C. Temple, conseiller, haut-commissariat du Canada à Colombo. Tél. : (011-94-1) 59-58-41/42/43; 59-87-97. Téléx : 21106 (21106 DOMCAN CE).

Tchad--Bien-être de la population et santé publique - Programme de reconstruction et de restauration de l'infrastructure des services sanitaires; gestion et mise en oeuvre d'une étude sectorielle axée sur la réorganisation du secteur. Prêt : 20 millions. Des services de consultation seront exigés. État actuel : projet en cours d'identification. Agence d'exécution : ministère de la Santé, N. Djamena, Tchad). Communiquer avec Jean Yves Dionne, premier secrétaire (affaires commerciales), ambassade du Canada. Câble : DOMCAN YAOUNDE. Tél. : (011-237) 22-18-87/22-10-90. Téléx : 8209 KN (DOMCAN 8209 KN).

Thaïlande--Programme d'expansion du réseau d'alimentation électrique (II) - Financement d'un programme d'investissement de l'EGAT (AF 1990-1992), fractionné dans le temps. Il comprend une usine thermique (cycle combiné), la prolongation du réseau de transmission et de sous-stations, ainsi que l'expansion des mines de lignite. Prêt : 94 millions. État actuel : rapport d'évalu-

ation en cours de préparation. Des contrats d'affermage anticipés et des mesures de financement rétroactives seront exigées pour certaines urgences du projet. Agence d'exécution : Electricity Generating Authority of Thailand (EGAT), 56 Charansaniwong Road, Nonthaburi, Thailand. Téléx : 82711). Communiquer avec Rory A. McAlpine, deuxième secrétaire, (affaires commerciales) et vice-consul, ambassade du Canada. Câble : DOMCAN BANGKOK. Tél. : (011-66-2) 234-1561/8. Téléx : (Code de destination 86) 82671 (82671 DOMCAN TH). Télécopieur : (011-66-2) 236-6463.

Yougoslavie--Usine thermique de Kolubara B et mine de lignite - Équipement d'exploitation destiné à une mine de lignite située à Tamnava West; usine de production d'énergie thermique avec deux contrôles auxiliaires et deux centres de contrôle de l'environnement; aide technique destinée à la construction d'un centre administratif, et accords sur les mesures de protection de l'environnement. Le projet comprend la mise en oeuvre d'un programme de protection de l'environnement, ainsi que l'exploitation de gisements miniers et des ressources énergétiques de Serbie. Prêt : environ 200 millions. État actuel : projet en cours de préparation. Agence d'exécution : à déterminer. Communiquer avec Charles Larabie, premier secrétaire, (affaires commerciales), ambassade du Canada. Câble : DOMCAN BELGRADE. Tél. : (011-38-11) 644-666. Téléx : (Code de destination 62) 11137 (11137 DOMCA YU).

Zaire--Modernisation du secteur financier - Programme d'améliorations politiques et financières en vue de favoriser la mobilisation et la répartition des ressources financières, de consolider la réglementation de la Banque centrale, et de surveiller et réorganiser les principaux centres financiers intermédiaires. Prêt : 114,9 millions. Des services de consultation seront exigés. État actuel : projet en cours de préparation. Agence d'exécution : Banque centrale et ministère des Finances, P.O. Box 12997, Kinshasa

(Zaire). Téléx : 968-21389. Communiquer avec Robert Rousseau, deuxième secrétaire (affaires commerciales) et vice-consul, ambassade du Canada, Kinshasa, Zaire. Tél. : (011) 22-706/24 - 346/27-839. Téléx : (Code de destination 982) 21303 (31203 DOMCAN ZR).

Banque islamique de développement

Les entreprises canadiennes peuvent améliorer leurs chances d'obtenir des contrats au Moyen-Orient en se faisant connaître auprès de la Banque islamique de développement (I.D.B.).

L'I.D.B. a commencé ses opérations à Jeddah (Arabie saoudite), en 1975, en vue de promouvoir le développement économique et social dans les pays membres, au moyen d'une variété de méthodes financières.

La banque appartient aux 44 États membres de l'Organisation de la conférence islamique, dont l'Arabie saoudite est le principal actionnaire (25 %) du capital de la banque, suivie par la Libye (16 %), le Koweït (13 %), les Émirats Arabes Unis (10 %), et la Turquie (8 %).

Les opérations de l'I.D.B. sont conformes aux principes financiers de l'Islam, qui interdit les prêts à intérêt fixe, d'où l'imposition de frais administratifs. Réciproquement, tout comme pour les formalités régissant les entreprises nord-américaines, le remboursement anticipé dépend des recettes réelles tirées du projet concerné.

La plupart des opérations de l'I.D.B. touchent des programmes de financement commercial à court terme, et non pas le financement de projets de développement (à long terme). Le financement approuvé en 1988 était supérieur de 6,2 % à la somme de 817 millions de dollars US; et l'on suppose que la banque maintiendra ses engagements actuels au cours des trois ou quatre prochaines années.

Cependant, il faut noter que la banque débourse toujours moins de la moitié des sommes destinées au financement des projets. On n'a d'ailleurs utilisé

que 42 % de ces fonds.

D'autre part, on a déboursé environ 90 % des sommes réservées au financement du commerce extérieur depuis le début des opérations de la banque.

En vue de favoriser les méthodes de financement islamiques dans les États du Golfe, l'I.D.B. a constitué, il y a deux ans, le Portefeuille des banques islamiques, un fonds destiné à financer les échanges entre pays membres. En outre, l'I.D.B. s'apprêterait à constituer un fonds réservé au commerce de contrepartie.

L'ambassade du Canada à Riad a des liens étroits avec les responsables de l'I.D.B. à Jeddah. Dès qu'on reçoit des renseignements sur des projets de développement, les détails sont transmis par télex à la mission installée sur les territoires qui participent au projet.

En outre, l'ambassade conseille les sociétés canadiennes sur les formalités d'inscription auprès de l'I.D.B. De nombreux bureaux de consultation canadiens y sont déjà inscrits, et certains ont des contrats en main, mais il y a toujours de nouvelles possibilités.

Les sociétés canadiennes désireuses d'obtenir des renseignements sur les modalités d'inscription auprès de la Banque de développement islamique sont priées de communiquer avec l'ambassade du Canada à Riad. Télex : (code de destination 495) 404893 (DOMCAN SJ).

Automobile

Colloques après-vente auto aux Etats-Unis

Deux colloques intitulés « Tendances et occasions d'affaires dans le marché nord-américain de l'après-vente automobile » se tiendront à Montréal et à Toronto ce mois.

Les colloques sont parrainés par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec la collaboration d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (I.S.T.C.) et l'Association des industries de l'automobile du Canada.

Le colloque à Montréal aura lieu le 22

novembre au Centre Sheraton, et celui à Toronto le 21 novembre au Sheraton Centre.

Les participants comprendront des fabricants du secteur de l'après-vente, des représentants des entrepôts de distribution, des détaillants, des représentants de fabricants, des fonctionnaires, des conseillers et des professionnels du secteur de l'après-vente.

Ces colloques constituent le point culminant de plusieurs mois d'études et de recherches sur les capacités de l'industrie canadienne des secteurs du marché de l'après-vente et accessoires automobiles et du marché américain pour ces produits.

AECEC et I.S.T.C. ont financé la production de quatre études réalisées par le bureau canadien de conseillers DesRosiers Automotive Research Inc. Les résultats de ces études seront divulgués au marché canadien de l'après-vente automobile lors des colloques. Des exemplaires de l'étude y seront également en vente.

Les colloques comprendront trois tables rondes en vue d'offrir des conseils professionnels et des renseignements utiles sur des aspects connexes du marché nord-américain de l'après-vente automobile, soit :

- Développement de produits et possibilités d'investissement dans le marché canadien de l'après-vente;
- Desservir le marché américain : points de vue des deux côtés de la frontière; et
- Implications légales du commerce outre-frontière.

Les tables-rondes verront la participation d'experts bien connus des milieux de l'industrie, de manufacturiers, de distributeurs, de grossistes et de détaillants tant de Canada que des États-Unis.

Pour tout renseignement, communiquer, à l'AECEC, avec M. David Watson, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTE), tél. : (613) 991-9474; ou à l'I.S.T.C., avec Mme Pamela Miller, Matières de transport de surface et de la machinerie, Direction des transports routiers (GSTM), tél. : (613) 954-3730.

Commerce et investissements

La petite entreprise en vedette à Vancouver

Vancouver — L'Exposition internationale sur le commerce et les investissements (1989) prévue en Colombie-Britannique du 14 au 16 novembre devrait attirer 15 000 personnes liées à la petite entreprise — fabricants, entrepreneurs et inventeurs du monde entier.

Ce rassemblement d'exposants et d'hommes d'affaires a pour but de présenter et de commercialiser les nouveautés, les idées et les possibilités d'investissement engendrées par la petite entreprise.

Thème majeur de l'exposition : l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et le profit que peuvent en retirer les petites entreprises de nos deux pays. Au moins 40 pour cent des exposants inscrits jusqu'ici viendront des États-Unis.

Pour obtenir d'autres renseignements sur cette exposition considérée comme "l'événement le plus passionnant du genre jamais organisé au Canada", communiquer avec les organisateurs : Pacific Forum Inc., P.O. Box 39, Suite 280, 815 West Hastings Street, Vancouver V6C 1B4.

Tél. : (604) 669-3818. Télécopieur : (604) 682-0019.

Agriculture et alimentation, produits et services

Embargo levé sur le porc- Le gouvernement de l'Australie a levé l'embargo sur l'importation de viande de porc crue du Canada. N'ayant trouvé aucune justification pour raisons de santé animale d'exclure l'importation de viande de porc du Canada, le gouvernement de l'Australie a donc décidé qu'il n'y avait pas de raison de maintenir l'embargo. Pour de plus amples renseignements, communiquer, à l'AECEC, avec M. R. Buciak, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud, tél. : (613) 996-5947; télécopieur : (613) 996-4309.

Technologie de pointe, produits et services

Levée des contrôles sur les ordinateurs -- Le Comité de coordination pour le contrôle stratégique multilatéral des exportations (COCOM) a décidé récemment d'abaisser les contrôles sur certains ordinateurs personnels du modèle 286.

Cependant, ces ordinateurs demeureront sur la liste canadienne de contrôle des exportations jusqu'à ce que les nouvelles révisions soient entreprises. D'ici là, les permis d'exportation seront exigés.

Afin de faciliter l'exportation de ces appareils à partir du Canada, la division du contrôle des exportations a mis en vigueur une politique d'émission accélérée de permis d'exportation pour les ordinateurs du modèle 286 fonctionnant à une vitesse de 16 MHz, ou leurs modèles équivalents, pour toutes les destinations, l'Afrique du Sud et la Libye exceptées.

On suggère aux exportateurs d'indiquer clairement sur leur formulaire de demande de permis d'exportation que les marchandises à exporter sont des ordinateurs du modèle 286, ou leurs équivalents, ainsi que le ou les pays de destination finale.

Pour plus de renseignements au sujet de ces nouvelles mesures, communiquer avec la Direction du contrôle des exportations (ESE) de l'AECEC, tél. : (613) 996-2387.

Machinerie

Meilleur accès en Australie - Les exportateurs canadiens d'équipements et de pièces des secteurs des mines, de la construction, et de l'agriculture pourront maintenant jouir d'un meilleur accès sur le marché australien.

En effet, le gouvernement australien vient d'annoncer une série de mesures visant à faciliter les importations dans ces divers secteurs.

D'autres mesures, qui profiteront également aux exportateurs canadiens, ont été adoptées : l'équipement identi-

fié comme fabriqué ailleurs qu'en Australie est maintenant exempt de droits de douanes; en vertu du Système de règles (lorsqu'une concession tarifaire a été accordée), on permet maintenant l'entrée en franchise de matériel d'exploitation au complet; les pompes, compresseurs et pièces, chargeurs de conteneurs, tondeuses et machines ont aussi subi de légères réductions quant aux droits de douanes; et, depuis le 1er juillet 1989, on a retiré les contrôles à l'importation sur les équipements d'engins de terrassement d'occasion.

Pour plus d'information sur les mesures australiennes, communiquer à l'AECEC, avec M. R. Buciak, Direction de l'expansion du commerce en Asie-Pacifique Sud (PST), tél. : (613) 996-5945, télécopieur : (613) 996-4309,

Contrepartie

Le commerce de contrepartie en Australie — Les sociétés canadiennes désireuses de profiter du marché des États et du gouvernement fédéral australiens, particulièrement dans les domaines de l'extraction des ressources, du matériel de manutention et des communications doivent être prêtes à offrir une contrepartie.

Les contreparties sont des activités commerciales et technologiques qu'un fournisseur étranger doit confier à l'entreprise australienne comme condition de l'obtention d'une commande de biens ou de services auprès d'un État ou du gouvernement fédéral australien.

L'objet principal du Programme australien de contrepartie est de permettre aux entreprises australiennes d'avoir accès à la technologie et aux compétences de pointe ainsi qu'aux marchés étrangers.

Une contrepartie doit être fournie chaque fois que le gouvernement australien achète des biens ou des services ou loue des biens d'équipement dont la valeur est supérieure à 2,5 millions de dollars australiens et dont 30 % au moins sont importés. Dans de

tels cas, les fournisseurs étrangers doivent offrir une contrepartie autorisée représentant 30 % de la valeur du contenu importé.

En vertu de la réglementation australienne, les sociétés étrangères peuvent s'acquitter de leurs obligations en matière de contrepartie au moyen de l'une ou l'autre des trois méthodes suivantes :

i) La négociation d'un Accord de participation au développement. En vertu de tels accords, le gouvernement australien s'engage à ne pas assujettir à l'obligation de contrepartie les sociétés étrangères qui ont un partenaire australien et qui consentent à atteindre, en Australie, un niveau acceptable de recherche, de développement et d'exportations au cours d'une période de sept ans.

ii) La négociation d'un plan général de contrepartie préaccepté. Les fournisseurs étrangers concluent un accord à long terme avec le gouvernement de l'Australie et s'engagent à implanter des activités suivies axées sur la technologie de pointe et les exportations et leur permettant, au cours d'une certaine période, de remplir les exigences en matière de contrepartie.

iii) La négociation d'un simple accord de contrepartie chaque fois que la société obtient un marché public.

Fait intéressant pour les sociétés canadiennes, la présentation de soumissions pour des marchés publics en Australie a été simplifiée en vertu de l'Accord national de 1988 sur la contrepartie.

En vertu de cet accord, les négociations relatives à la contrepartie peuvent être menées par des équipes mixtes du gouvernement fédéral et des États, éliminant ainsi les négociations individuelles répétitives.

Pour de plus amples renseignements sur le Programme australien de contrepartie, communiquer, à l'AECEC, avec M. Ray Buciak, Direction de l'expansion du commerce en Asie et Pacifique Sud, tél. : (613) 996-5945; télécopieur : (613) 996-4309.

Le présent article est le deuxième et dernier d'une série sur l'Australie.

CROSBIE AUX ASSOCIATIONS COMMERCIALES :

NOTRE DEFI EST AU CANADA

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada est là pour vous servir.

Dans nos 127 bureaux de commerce de par le monde et dans nos 11 centres du commerce international au Canada, nous repérons les marchés et les secteurs prometteurs, nous organisons des tournées dans les pays présentant des possibilités intéressantes, nous facilitons la participation de Canadiens à des foires commerciales internationales et nous mettons les exportateurs canadiens en rapport avec les acheteurs étrangers en visite au Canada.

En 1988-1989, nos programmes et nos services ont aidé les entreprises canadiennes à faire des ventes représentant 5 milliards de dollars.

Au cours de cette même année, nous avons répondu à plus de 130 000 demandes de renseignements d'exportateurs canadiens et à près de 124 000 demandes d'importateurs étrangers intéressés par des produits canadiens.

Nos missions commerciales ont accueilli environ 36 000 visiteurs canadiens du monde des affaires et ont conseillé plus de 49 000 représentants de sociétés étrangères au sujet des possibilités d'exportation du Canada.

Notre travail est loin d'être terminé.

Nous continuons de jouer un rôle de premier plan dans les négociations commerciales multilatérales du GATT de la plus haute importance.

Nous consolidons nos centres du commerce international au Canada et ouvrons de nouveaux bureaux de commerce satellites à des endroits stratégiques dans le monde.

Des communications efficaces sont

la clé de relations de travail productives.

Nous avons adopté un certain nombre de mesures pratiques pour améliorer nos moyens de communication.

Tout d'abord, nous améliorons notre bulletin mensuel "CanadExport".

Vous êtes également les premiers à recevoir des exemplaires de notre nouveau rapport annuel sur le commerce, lequel est intitulé "La concurrence mondiale : Un défi à relever". Nous avons publié ce rapport pour informer les Canadiens de la performance commerciale du Canada sur la scène internationale et des mesures que prend le gouvernement pour soutenir les initiatives canadiennes en matière de commerce.

Nous avons publié plus de 40 études sur des marchés d'exportation américains. Elles portent sur un large éventail de secteurs industriels — du matériel de pêche aux semiconducteurs.

J'aimerais maintenant parler d'une autre de nos initiatives du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME).

Par suite des recommandations de l'industrie, nous avons l'intention d'apporter au programme les améliorations suivantes :

Jusqu'à aujourd'hui, seules les associations de commercialisation des secteurs de l'agriculture, de l'alimentation et de la pêche étaient admissibles à une contribution du PDME pour des activités spéciales. Dorénavant, les associations de toute l'industrie seront admissibles.

A la suite des commentaires de représentants de l'industrie, comme Roy

Woodbridge, les États-Unis seront ajoutées à la liste des pays admissibles dans le cas d'une contribution du PDME pour l'établissement de bureaux de vente à l'étranger.

* Nous avons créé un nouveau fonds discrétionnaire permettant de financer des projets réalistes et prometteurs.

* Les corporations et les organismes du gouvernement, qui sont en mesure de contribuer au succès d'une foire commerciale ou d'une mission organisée par le gouvernement, pourront dorénavant participer à de telles activités en compagnie de leurs partenaires de l'industrie.

* Nous avons de plus amélioré les conditions applicables au remboursement et à la présentation des rapports dans le cas de foires commerciales et de visites organisées à l'initiative de l'industrie.

Le Canada a de nombreux défis à relever dans le domaine du commerce

Nous devons d'abord mettre en oeuvre l'Accord de libre-échange d'une façon qui permette à nos exportateurs de profiter au maximum des possibilités offertes par l'Accord.

Nous devons faire face à l'intégration de la Communauté européenne prévue pour 1992.

Il nous faut tenir particulièrement compte des nouveaux marchés, d'ailleurs fort dynamiques, dans la région de l'Asie Pacifique.

Nous serons appelés de plus en plus à concurrencer les nouveaux pays industrialisés.

Cependant, notre plus grand défi ne provient pas de nos voisins du sud, ni même de l'autre côté de l'Atlantique ou du Pacifique.

Il a sa source ici même, au Canada. Il s'agit d'un problème de mentalité.

Nous nous sommes toujours enorgueillis d'être une grande nation commerçante. Il nous faut maintenant faire en sorte que se développe au Canada une mentalité d'ouverture sur le monde, une véritable culture commerciale.

Les Canadiens comprennent-ils vraiment jusqu'à quel point notre niveau de vie, nos programmes de bien-être social et notre qualité de vie, lesquels font l'envie du monde entier, sont tributaires des marchés étrangers?

Les Canadiens se rendent-ils vraiment compte qu'il est essentiel que le Canada soit concurrentiel à l'échelle internationale?

Il faudra des efforts soutenus de la part des secteurs privé et public si nous voulons favoriser chez nous l'émergence d'une culture commerciale.

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :
René-François Désamoré
Rédacteur en chef adjoint :
Louis Kovacs
Rédacteur : Don Wight
Adjoint à la production : Mark Leahy
Téléphone: (613) 996-2225

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376
Région d'Ottawa : 993-6435
Télécopieur : (613) 992-5791
Telex : 053-3745 (BTC).

Reproduction autorisée en citant la source.

Disponible sur InfoGlobe

ISSN 0823-3330

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce extérieur (BTC).

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

Expédier à : CANADEXPORT (BTC)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC)
125, promenade Sussex Ottawa, (Ont.)
K1A 0G2.

Les maisons de commerce canadiennes

Un lien de plus en plus étroit avec l'exportation

par Michael J. Reshytnik*



Lorsque les Canadiens entendent parler de maisons de commerce, la plupart imaginent de grandes sociétés

générales de commerce japonaises ou de modestes bureaux de sous-sol qui travaillent à la commission.

Il est vrai qu'on trouve au Canada ces deux types de maisons de commerce, mais la plupart des Canadiens ignorent généralement qu'il existe, entre ces deux extrêmes, un grand nombre de firmes compétentes et expérimentées. Mais avant de parler de ces entreprises et du rôle qu'elles peuvent jouer dans la stratégie d'exportation d'un fournisseur, il est bon de définir l'expression et de donner un aperçu de l'expérience canadienne amassée jusqu'ici.

En 1985, un groupe de travail chargé d'étudier les maisons de commerce du gouvernement et de l'industrie a défini ces établissements comme étant : "Des sociétés spécialisées dans l'exportation, l'importation et l'échange avec des pays tiers de biens ou de services produits ou fournis par d'autres pays, et qui assurent les services nécessaires à ces activités.

"Ces sociétés peuvent se présenter comme des groupes de négociants, d'agents, de courtiers, de gérants d'exportation, comme des consortiums de coopératives d'exportation, des maisons et des agences d'achats, ou comme des établissements combinant toutes

**M. Reshytnik est spécialiste des maisons de commerce depuis huit années. Ses activités comprennent le secrétariat du groupe de travail sur les maisons de commerce (1984), l'organisation de plus de 50 colloques au Canada et de missions pour maisons de commerce à travers le monde. Il est le responsable des maisons de commerce à AECEC.*

ces activités."

En d'autres termes, une maison de commerce est une organisation spécialisée dans les ventes internationales, la commercialisation ou le repérage des sources d'approvisionnement. Or, d'après cette définition, nous constatons qu'un grand nombre de sociétés exercent ce type d'activités, mais ne peuvent pas être considérées ou reconnues comme étant des maisons de commerce.

LES MAISONS DE COMMERCE AU CANADA

On estime qu'il existe au Canada entre 400 et 500 sociétés de commerce d'importance variable. Selon leur taille, leurs fonctions, leurs produits et leurs types d'opérations, nous pouvons les répartir dans les cinq grandes catégories suivantes :

(i) Sociétés, coopératives, ou maisons de commerce spécialisées dans un produit unique, pouvant opérer à titre indépendant ou en tant que service de vente ou de commercialisation internationale pour le compte de producteurs affiliés ou de coopératives. On les trouve généralement dans les domaines suivants : grains, mines et minerais, pâtes et papiers, bois d'oeuvre, poisson, bétail et industries agro-alimentaires. La plupart ne font qu'exporter et bon nombre d'entre elles ont un chiffre de ventes supérieur à 50 millions de dollars.

(ii) Distributeurs sur le marché intérieur et grandes entreprises de commercialisation. Ces dernières années, bon nombre de sociétés se sont lancées dans la distribution internationale afin d'exploiter leur puissance financière ou leurs masses de produits. Jusqu'ici, la plupart sont spécialisées dans les fournitures industrielles (pièces de plomberie, équipements électriques et matériel de construction). Plusieurs de ces négociants et aussi de nombreux détaillants du secteur alimentaire se

consacrent également à l'exportation.

(iii) Négociants spécialisés dans l'agro-alimentaire. Leurs entreprises ont un chiffre d'affaires compris entre 5 et 50 millions de dollars et se consacrent à la vente de divers produits alimentaires. L'évolution du marché international les oblige à se lancer dans l'exportation, l'importation et les échanges avec des pays tiers.

(iv) Maisons de commerce spécialisées dans certains produits ou certains marchés. Ces établissements se distinguent parce que : ils sont indépendants et modestes, leur chiffre de vente est compris entre 1 et 25 millions de dollars, ils sont plutôt axés sur les produits finaux et les objets fabriqués spécialisés dans certains produits ou marchés.

(v) Maisons de commerce internationales d'origine japonaise, coréenne et européenne, exportant principalement des matières premières et des denrées, et important des objets fabriqués et des produits finaux.

Le groupe de travail a constaté qu'en 1983, environ 40 % des exportations canadiennes non destinées aux États-Unis passaient par les maisons de commerce. Ce chiffre révèle clairement que leur puissance réside dans leur connaissance des marchés d'outre-mer.

Les petites et les moyennes maisons de commerce (catégories iii, iv et v) représentent 80 % du secteur et 20 % des opérations. En outre, elles représentent 90 % des intérêts canadiens et gèrent les 2/3 des transactions du secteur.

Il n'est donc pas étonnant que les transactions de nos maisons de commerce reflètent l'ensemble des exportations canadiennes considérées par secteur. Cela signifie qu'elles ne font pas de miracles avec des produits non compétitifs. Bref, tant vaut le fournisseur, tant vaut la maison de commerce. Elles excellent surtout dans la vente à des marchés autres que les États-Unis, c'est-à-dire à d'autres pays de l'OCDE

et aux pays en voie de développement. Quant aux petites et moyennes maisons de commerce spécialisées dans les produits finaux, les objets fabriqués et les produits alimentaires, ce sont l'Europe, les Antilles, l'Amérique centrale, le bassin du Pacifique et le Moyen-orient qui constituent leur champ d'action.

QUAND S'ADRESSER A UNE MAISON DE COMMERCE ?

Les fabricants et les producteurs peuvent être groupés dans trois grandes catégories : ceux qui recherchent leur premier marché d'exportation; ceux qui sont déjà en train d'exporter ou qui voudraient diversifier leurs débouchés; et les exportateurs chevronnés qui désirent élargir leurs opérations à d'autres pays.

(i) Pour débiter dans l'exportation, certaines maisons de commerce canadiennes facilitent parfois l'exportation vers les États-Unis; mais les fournisseurs préfèrent généralement s'occuper eux-mêmes de ce marché à cause de sa facilité d'accès et de ses pratiques commerciales semblables aux nôtres. En général, ils s'adressent à un agent ou à un distributeur, ou utilisent la vente directe pour écouler leurs produits aux États-Unis. Quant aux autres pays industrialisés et en voie de développement, où les mentalités, les barrières administratives et les pratiques commerciales sont différentes, il est beaucoup plus rentable de s'adresser à une maison de commerce que de commercialiser soi-même ses produits. On devrait alors comparer les services d'une maison de commerce à ce qu'il en coûterait pour accomplir ces tâches dans sa propre entreprise. Les coûts d'embauche d'un vendeur ou d'une secrétaire, et les frais de voyage se chiffrent entre 100 000 \$ et 200 000 \$ par an; et la recherche d'un employé compétent complique le problème. Or, les maisons de commerce, connaissant bien les marchés qu'elles exploitent, ont leurs propres réseaux de commercialisation et leurs membres visitent périodiquement les marchés, ce qui leur permet de répartir leurs coûts sur un grand nombre de produits.

Mais attention : ce que recherchent les maisons de commerce, ce sont de

fermes engagements, de bonnes capacités d'approvisionnement, des appuis solides et de nouveaux exportateurs dont les prix sont compétitifs. Elles préfèrent travailler avec des entreprises qui possèdent des connaissances de base et, si possible, une certaine expérience de l'exportation. A cet égard, les transactions courantes d'une société sont toujours, pour une maison de commerce, une première indication très utile de sa compétitivité.

(ii) La diversification des marchés d'exportation et les exportateurs chevronnés. Les entreprises solidement implantées sur un petit nombre ou un vaste ensemble de marchés d'exportation peuvent décider d'utiliser les connaissances d'une maison ou de plusieurs maisons de commerce afin d'exploiter de nouveaux marchés ou seulement quelques débouchés. Il peut également arriver que leurs produits fassent partie d'une offre ou d'un panier de marchandises réclamé par un client, ou qu'ils représentent simplement une commande ponctuelle en réponse à une demande immédiate.

LE CHOIX D'UNE MAISON DE COMMERCE

Le fabricant et sa maison de commerce sont deux partenaires qui, pour réussir, doivent être bien assortis et se faire confiance. Ils doivent donc commencer par définir clairement leurs responsabilités respectives, qui peuvent couvrir : (a) les produits : l'ensemble ou une partie de la ligne de produits d'une entreprise; (b) la connaissance des produits : fournir à la maison de commerce des renseignements utiles sur les spécifications et les opérations de production; (c) les territoires à desservir; (d) la durée de la période de représentation ou d'essai; (e) l'aide promotionnelle et les mesures de soutien; (f) la portée des efforts commerciaux; par exemple : l'établissement d'agents, de distributeurs, d'installateurs ou la vente à des utilisateurs finals; (g) la fixation de prix concurrentiels sur les marchés internationaux: même le meilleur prix de distribution en gros peut n'être pas assez bas pour vaincre la sérieuse concurrence d'un nouveau marché étranger.

Il faut également revoir les prix afin d'éliminer les frais fixes généraux, notamment le coût de la commercialisation intérieure et les frais administratifs, ainsi que les taxes fédérales et provinciales.

La taille d'une maison de commerce ne devrait pas constituer un facteur de sélection essentiel. Il faut aussi prendre en considération la connaissance du produit et du marché, la motivation, l'expérience en matière d'exportation, l'ancienneté, la réputation, les références obtenues des fournisseurs, les moyens financiers et les antécédents. En outre, une société doit parler avec plusieurs maisons de commerce qui répondent à ses exigences essentielles, et non pas avec une seule. Elle y gagnera tout au moins une leçon gratuite de commerce international. Et dans bien des cas, elle obtiendra très rapidement une réponse au sujet des débouchés offerts à ses produits sur un marché particulier.

De la part du fabricant, le désir de s'engager, la motivation et l'intuition du moment propice sont essentiels s'il veut travailler avec une maison de commerce. Trop souvent, ces maisons signalent que les entreprises les contactent pour se faire aider dans leurs opérations et qu'elles les laissent simplement attendre une réponse banale du fabricant au sujet des brochures, des listes de prix, des délais de livraison, etc. La fiabilité et la collaboration des fournisseurs sont absolument essentielles lorsqu'il s'agit d'exportations éventuelles et de la réputation des maisons de commerce à l'étranger.

SOURCES DE RENSEIGNEMENTS

Pour obtenir des noms de sociétés admissibles, on peut consulter l'Annuaire des maisons de commerce canadiennes publié par Industrie, Science et Technologie Canada (Système de repérage des possibilités d'affaires); 235 rue Queen, Ottawa (Ontario), K1A 0H5, qui contient une liste d'environ 500 entreprises, par ordre alphabétique, par marché et par produit. Un mot de mise en garde : l'exactitude des renseignements fournis n'est pas garantie pour toutes les sociétés men-

tionnées. Lorsqu'on cherche à savoir qui l'on doit contacter, il faut tenir compte de l'année d'établissement, du volume d'exportation, du nombre d'employés, des marchés desservis et visés, et des types de produits.

Autre source : l'Annuaire des membres du Conseil des maisons de commerce canadiennes; bureau 250, 99, rue Bank, Ottawa (Ontario) K1P 6B9; tél : (613) 238-8888, télécopieur : (613) 563-9218. Cet annuaire nomme environ 49 entreprises qui répondent aux critères d'accréditation minimaux concernant l'expérience et les antécédents, ainsi que les références données par des fournisseurs et par d'autres maisons de commerce accréditées.

Pour obtenir d'autres renseignements et conseils sur les maisons de commerce, et pour recevoir l'ouvrage intitulé *Marchés d'exportation et maisons de commerce*, qui fournit d'autres détails sur l'utilisation et la sélection des maisons de commerce, s'adresser à : M. J. Reshitnyk, Direction des services d'exportation et de transport, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2; tél. : (613) 996-1862; télécopieur : (613) 952-3904.

Colloques sur les maisons de commerce cet automne

Les fabricants, les producteurs et les citoyens de l'Ouest de Canada qui désirent mieux connaître les maisons de commerce canadiennes peuvent assister aux prochains colloques prévus à : Vancouver, le lundi 27 novembre; à Calgary, le mardi 28 novembre; à Edmonton, le mercredi 29 novembre; à Regina, le jeudi 30 novembre; et à Winnipeg, le vendredi 1er décembre.

Voici les sujets qui seront traités : le fonctionnement des maisons de commerce et les services qu'elles offrent; les aspects pratiques de la commercialisation internationale des produits;

ce que les maisons de commerce attendent d'un fournisseur; comment choisir sérieusement une maison de commerce et quels sont les critères essentiels de cette sélection.

Le colloque débutera par un déjeuner continental à 8h15. Ensuite, des spécialistes et des professionnels feront des exposés de 9 h à 11 h. Le droit d'inscription est de 40 \$ par personne.

Ces colloques sont parrainés par le Conseil des maisons de commerce canadiennes et par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Pour obtenir d'autres renseignements ou pour s'inscrire, prière de communiquer, au Conseil, avec : Mike Macdonald, suite 250, 99 rue Bank, Ottawa K1P 6B9; tél. : (613) 238-8888; télécopieur : (613) 563-9218; télex : 053-4888.

L'ASSOCIATION DES MAISONS DE COMMERCE EXTÉRIEUR DU QUÉBEC

Constituée en mars 1985, l'Association des maisons de commerce extérieur du Québec (AEMCQ) est une association privée à but non lucratif, parrainée par le gouvernement du Québec, qui vise à renforcer le secteur des maisons de commerce extérieur (MCE) au Québec et à augmenter le volume du commerce international à travers les services des MCE.

LE MANDAT ET LES SERVICES DE L'AEMCQ

Le développement du service des maisons de commerce extérieur par:

L'accréditation des maisons de commerce extérieur au Québec;

L'aide aux PME pour identifier les MCE aptes à exporter leurs produits;

La représentation des MCE auprès des intervenants des milieux d'affaires et des gouvernements;

La promotion des alliances entre les MCE et de potentiels partenaires commerciaux;

La dissémination d'informations pertinentes aux membres à travers des bulletins et conférences;

L'organisation de missions pour les MCE;

L'exécution d'études et recherches dans le domaine.

LA FORMATION

Cours d'introduction et cours avancé sur le commerce international suivi de stages qui mènent au statut de "Trader agréé".

Pour plus d'information, contacter l'AMCEQ, 666 O. rue Sherbrooke, #201 Montréal Qué H3A 1E7, Tél. : (514) 286-1042 Fax : (514) 284-2282

LE CONSEIL DES MAISONS DE COMMERCE CANADIENNES

Fondé en 1984 par des maisons de commerce pour des maisons de commerce, le Conseil des maisons de commerce canadiennes (CMCC) est un organisme privé à but non lucratif entièrement consacré à la promotion du cadre dans lequel les maisons de commerce fonctionnent.

Le principal critère d'accréditation réside dans les résultats obtenus par les maisons de commerce. Pour être agréée, une maison de commerce doit fonctionner depuis au moins un an. Des références sont demandées à deux fournisseurs qui ont eu recours à la maison de commerce, à deux membres du Conseil qui connaissent la maison de commerce et à un administrateur de banque ou un autre professionnel qui attesteront que la maison de commerce répond à la définition de "maison de commerce extérieur" du CMCC.

Pour plus d'information sur le conseil, contacter Mike Mac Donald, au CMCC, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa, Ont. K1P 6B9 Tél. : (613) 238-8888 Fax : (613) 563-9218.

MISSION À HONG KONG ET EN CORÉE : NOUVEAUX DÉBOUCHÉS

Le Canada a bien l'intention de développer ses liens commerciaux avec l'Asie.

Telle était la portée du message du ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, qu'accompagnaient des dirigeants de 9 sociétés canadiennes, lors de sa mission commerciale de 7 jours à Hong Kong et en Corée.

A Hong Kong, les discussions avec des représentants du commerce ont porté sur les moyens de développer les relations commerciales bilatérales, surtout en faisant la promotion des rapports directs si importants et prometteurs entre gens d'affaires.

Pendant la mission, la Canadian Astronautics Ltd., d'Ottawa, a signé un contrat avec Cable and Wireless (HK) pour fournir le système au sol et le matériel d'un système de suivi par satellite permettant la recherche et le sauvetage maritime et aérien dans la mer de Chine méridionale.

Les réalisations canadiennes à Hong Kong comprennent le Système de gestion du trafic maritime pour le port de Hong Kong. Conçu et réalisé par le Groupe SNC Inc., de Montréal, ce projet permettra aux autorités du port de Hong Kong de mieux suivre le trafic dans ses eaux territoriales.

Ces réussites ne font que confirmer la position canadienne auprès de Hong Kong en tant que fournisseur fiable de produits de technologie de pointe.

En 1988, la valeur des exportations canadiennes à Hong Kong a dépassé 1 milliard de dollars. D'après des données préliminaires pour les 6 premiers mois de cette année-ci, le Canada a affiché pour la première fois un surplus commercial (52 millions de dollars) avec Hong Kong grâce à des exportations évaluées à 588 millions de dollars, soit une augmentation de 38 % par rapport à la même période l'année dernière.

Les principaux débouchés pour le Canada à Hong Kong comprennent les secteurs suivants : produits chimiques et matériel et services pétrochimiques; produits forestiers, matériel et serv-

ices; produits et services miniers et métallurgiques; produits et services de consommation; et produits et services de technologie de pointe.

La partie de la mission consacrée à la Corée avait remporté un succès tout aussi grand.

Quatrième plus grand marché d'exportation pour le Canada (les ventes canadiennes à ce pays ont atteint 1,2 milliard de dollars en 1988), la Corée offre des débouchés dans divers secteurs tels l'agriculture, l'alimentation, les fruits de mer, les ressources naturelles, l'automobile, l'aérospatiale et la défense.

La visite en Corée a donné lieu à la signature de plusieurs accords, dont un accord bilatéral de service aérien qui permettra à Air Canada d'établir un service régulier d'ici à 1991. Les parties ont également convenu de mettre sur pied un comité commercial conjoint qui se réunira régulièrement au niveau ministériel ou de hauts fonctionnaires.

La grande visibilité accordée à cette mission ministérielle a certainement aidé ses membres à conclure plusieurs contrats, comme suit : Utlas International Canada, de Toronto, a signé un accord de projet conjoint avec la Korea Computers Inc.; la Manufacturer's Life Insurance Company, de Toronto, a établi un lien avec Korea Zinc; la Tri-Star Seafood Supply Ltd., de Richmond (C.-B.), a maintenu les services d'un cabinet d'avocats coréen pour ses négociations de contrats de produits de la pêche; la BAE Group, de St. John's (T.-N.), a renforcé ses liens de projet conjoint avec Korea Explosives; la Seafood Management Education Association, et la Beothic Fish Processors Limited, toutes deux de St. John's (T.-N.), ainsi que la Novatel Communications Ltd., de Calgary, et la Canadian Astronautics Ltd., d'Ottawa, ont toutes fait état de réunions utiles avec des clients éventuels.

M. Crosbie a également visité la Pohang Steel Company (Posco) — pour

souligner l'engagement du Canada de continuer à approvisionner la Corée en charbon de qualité — ainsi que les installations de Hyundai à Ulsan. Lors de sa visite à la centrale électrique CANDU à Wolsung, les représentants de la Korea Electric Power Company (KEPCO) ont réitéré à M. Crosbie leur intention d'acheter un second réacteur CANDU à condition que des modalités de prix concurrentiel puissent être négociées avec l'Energie Atomique du Canada Limitée.

Pour tout renseignement sur ces possibilités, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec M. Robert Catellier (pour Hong Kong), tél. : (613) 995-8705; ou avec M. John Schwartzburg (pour la Corée), tél. : (613) 996-7582, Direction de l'expansion du

Réunion Canada-Corée

La huitième réunion conjointe du Conseil d'affaires Canada-Corée et Conseil d'affaires Corée-Canada (C.A.C.C.-C.A.C.C.) se tiendra au Westin Bayshore de Vancouver du 22 au 24 novembre.

Les discours d'ouverture porteront sur les possibilités de projets conjoints Canada-Corée dans des pays tiers, en particulier dans les pays du bloc communiste (où l'expansion commerciale rapide donne lieu à des possibilités de coopération), et sur la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange Canada-Etats-Unis, ainsi que sur des discussions techniques sur certains secteurs.

Au nombre des conférenciers invités figure M. Patrick Lavelle, vice-président de Magna International Inc.

Participeront également l'ambassadeur du Canada en Corée, M. Brian Shumacher, ainsi que l'ambassadeur de Corée au Canada, M. Park Soo Gil.

Pour tout renseignement sur la réunion ou sur les inscriptions, communiquer avec Mme Bronwyn Best, C.A.C.C., Chambre de commerce du Canada, 55, rue Metcalfe, bureau 1160, Ottawa (Ont.) K1P 6N4; tél. : (613) 238-4000; télécopieur: (613) 238-7643.

Les bons contacts font les bonnes affaires

Les démarches de M. John Woods ont vraiment commencé à porter fruit lorsqu'il a réussi à entrer personnellement en contact avec une jeune Chinoise qui, avec ses renseignements à la source, a fait en quinze minutes ce que lui n'avait pu faire en trois ans. Il a pris un risque, et le pari a rapporté, car il a mené à la création d'une importante entreprise en participation.

Il y a trois ans, son entreprise de Toronto, John Woods Survey Equipment Ltd., débutait dans la mise au point d'un trépied d'arpentage fait entièrement de fibre de verre, une première mondiale. Aujourd'hui, il envisage des ventes de 35 000 trépieds au Canada et aux États-Unis et de 30 000 en Chine pour les douze prochains mois.

En février 1989, M. Woods a reçu, pour son trépied, le prix d'excellence en conception de l'Association américaine du plastique.

Il s'agit d'un instrument unique. Auparavant, les arpenteurs-géomètres devaient acheter trois trépieds japonais pour effectuer leurs diverses tâches. Aujourd'hui, ils n'ont qu'à acheter un trépied Woods et deux adaptateurs (10 \$ chacun) pour pouvoir faire tous les travaux qu'ils désirent.

Lorsque le trépied Woods est apparu sur le marché, les Japonais ont riposté en offrant des trépieds gratuits à tous les concessionnaires de Woods. Cependant, cette tactique n'a fait qu'attirer l'attention sur la concurrence. M. Woods a en effet reçu un nombre incalculable d'appels de personnes désirant savoir ce que son entreprise avait à offrir, et ses ventes ont augmenté de 200 %. Aujourd'hui, il bat les Japonais sur leur propre terrain; il a une entente d'exclusivité en vertu de laquelle il fournit aux concessionnaires canadiens et américains l'optique chinoise qui va avec le trépied Woods.

Lorsque M. Woods a commencé à vendre du matériel d'arpentage, ses principaux concurrents étaient américains, et la plupart d'entre eux n'avaient que des activités limitées dans le

domaine. Il a ouvert un commerce aux États-Unis il y a quatorze ans; aujourd'hui, des douze entreprises américaines de l'époque, deux seulement sont encore en activité dans le domaine.

Au début, John Woods vendait du matériel pour les Japonais, mais lorsque ces derniers ont commencé à s'établir eux-mêmes au Canada, il s'est mis en route vers une destination inconnue, la Chine.

Il a pris l'avion pour Hong Kong et, au cours des cinq années qui ont suivi, il y est retourné deux ou trois fois par année. Il a fini par se rendre en Chine continentale, où il a commencé à frapper à diverses portes. Les Chinois étaient réticents à révéler ce qu'ils avaient. De plus, comme les usines étaient entourées de hauts murs de ciment et que tous les noms étaient inscrits en chinois, il a fallu beaucoup de temps pour établir le contact.

Aujourd'hui, les Chinois sont impatients de fabriquer le trépied de M. J. Woods. Ce dernier a accepté de leur fournir des pièces et de former la main-d'oeuvre, en échange de quoi les Chinois lui fourniront le matériel optique. Il a une entente d'exclusivité avec cinq usines. Les Chinois et M. Woods s'attendent à exporter d'ici peu, dans toute l'Asie un produit combinant le trépied de Woods et l'optique chinoise.

Selon John Woods lui-même, n'importe qui peut exporter s'il est disposé à faire lui-même le travail de prospection sur place, s'il est déterminé à chercher les bons contacts et s'il a le courage de relever non seulement le défi de mettre au point un produit unique, mais celui de mener une vigoureuse campagne de vente.

Ce n'est pas là tâche facile, et cela ne va pas sans frais. Il faut être fonceur pour relever le défi.

Commerce international Marchés conclus

Amertek Inc., Woodstock (Ontario) a

obtenu un contrat de 11,2 millions US pour la fourniture à la Marine des E.U. de 74 véhicules pour le sauvetage et la lutte contre l'incendie dans les aéroports en cas d'accidents.

Le Groupe Canadair Aérospace, une division de Bombardier Inc., a signé un contrat évalué à plus de 10 millions Cdn avec l'Italie pour la vente d'un avion amphibie *Canadair CL-215*.

CAE Electronics Ltd., Saint-Laurent, fournira au centre de contrôle de la circulation aérienne de Reykjavik, Islande, un système océanique de traitement des données de vol (OFPDS) de 5 millions de dollars.

Marconi Canada, Division de Kanata, a obtenu un contrat évalué à 1,2 millions US visant la fabrication et la livraison de matériel de navigation aérienne à la Marine des États-Unis.

Héroux Inc., a obtenu deux contrats totalisant 2,5 millions US pour la fabrication et la livraison de pièces de train d'atterrissage à l'Aviation américaine.

Boeing Canada, Division de Haviland, a reçu de Bahamasair une commande évaluée à 63 millions US pour la livraison de 5 avions *Dash-8* et pièces.

Projets appuyés par un financement de la SEE :

Pratt & Whitney Canada Inc., Longueuil vendra 1) des moteurs de réserve à Continental Airlines Inc, Houston (Texas). La SEE prêtera jusqu'à 5,36 millions US à l'acheteur; 2) des moteurs d'avion PW1248 à la compagnie aérienne yougoslave JAT sous un prêt de la SEE à l'acheteur de 1,5 millions US, 3) 10 moteurs devant être installés sur des avions utilisés dans la lutte contre le trafic de stupéfiants au Mexique - financement de la SEE: 1,1 millions de dollars US.

Câbles Reynolds, Montréal, fournira 1300 tonnes métriques de câble d'aluminium à l'Office national d'électricité du Maroc sous un financement de la SEE de 2,83 millions de dollars.

Les maquiladoras et le libre échange

Créé en 1965 par le gouvernement mexicain pour réduire le fort taux de chômage le long de la frontière nord du Mexique, le programme des "maquiladoras" permet aux entreprises participantes d'importer en franchise les facteurs de production et les machines nécessaires à la production des articles à exporter.

Les médias ont allégué que les biens produits par les "maquiladoras" mexicaines (industries en zone franche) pourront bénéficier des préférences tarifaires prévues dans l'Accord de libre-échange (ALE).

Ce n'est tout simplement pas le cas. Les avantages de l'ALE ne s'appliquent qu'aux biens d'origine canadienne ou américaine, telle que définie dans l'ensemble de règles détaillées contenu dans l'Accord. Selon ces règles d'origine, les biens produits ou ayant subi une dernière opération de transformation ou de montage au Mexique ou dans tout autre pays tiers ne seraient pas admissibles au traitement prévu dans l'ALE, tel qu'expliqué ci-après.

Les règles d'origine de l'ALE

L'objectif de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est d'éliminer les obstacles au commerce entre les deux pays. Toutefois, le fait de permettre tout simplement la libre circulation des marchandises entre les deux pays sans tenir compte du pays d'origine aurait invité les pays tiers à tirer avantage de l'Accord sans être tenus d'accorder des avantages réciproques au Canada ou aux États-Unis. Des règles d'origine détaillées ont donc été intégrées à l'Accord pour garantir que les avantages obtenus dans l'ALE ne s'appliqueront qu'aux biens qui sont produits ou substantiellement transformés au Canada ou aux États-Unis.

Les grandes règles d'origine de l'Accord établissent que, pour être admissibles aux préférences tarifaires prévues dans l'ALE, les produits doivent:

—être entièrement produits ou obtenus au Canada ou aux États-Unis; ou,

—s'ils renferment des composants provenant de pays tiers, être substantiellement transformés par une activité subséquente de transformation au Canada et/ou aux États-Unis de sorte que le produit final subisse un changement de classification tarifaire depuis les positions tarifaires de chacune de ses composantes (un tel changement de classification tarifaire représenterait une importante activité de transformation ou de fabrication), à la condition que la transformation se fasse entièrement au Canada ou aux États-Unis et qu'il n'y ait subséquentement aucune activité de transformation dans un pays tiers; et/ou

—dans certains cas, selon le type de produit en cause, contenir plus de 50% de valeur ajoutée au Canada ou aux États-Unis sur la base de la valeur des matières ainsi que du coût direct de la transformation; et

—être expédiés directement du Canada ou des États-Unis vers le marché de l'autre Partie (les produits peuvent transiter par un pays tiers en autant qu'ils n'y subissent pas d'opérations autres que le déchargement, le rechargement et la manutention nécessaires pour en assurer le transport ou le maintien en bon état).

En outre, l'ALE dispose explicitement qu'aucun produit ne sera considéré comme originaire du Canada ou des États-Unis du seul fait d'y avoir été soumis à une opération simple d'emballage, à une simple opération de dilution ou à un procédé ou à un travail pour lequel il est établi que son seul objet était de contourner les règles d'origine prévues dans l'Accord.

Les produits des maquiladoras

Étant donné les règles d'origine de l'Accord et la façon dont elles entrent en interaction, le traitement prévu dans l'ALE ne s'appliquerait à aucun des produits fabriqués dans la maquiladora.

—les produits qui sont produits entièrement par les maquiladoras et qui sont expédiés directement au Canada ne seraient nettement pas admissibles au traitement de l'ALE puisqu'aucune des exigences susmentionnées ne serait respectée;

—les produits qui subissent une dernière opération de transformation ou de montage dans une maquiladora par l'utilisation de composants originaires du Canada ou des États-Unis et qui sont expédiés directement au Canada ou aux États-Unis ne seraient toujours pas admissibles (même si les composants canadiens ou américains représentaient la plus large part de la valeur des produits finis) car les règles d'origine de l'Accord excluent toute opération subséquente de transformation dans un pays tiers avant l'expédition aux États-Unis ou au Canada (Toute valeur ajoutée au Canada ou aux États-Unis est définitivement annulée, aux termes de l'ALE, dès qu'il y a opération de transformation ou de montage dans un pays tiers.);

—les produits qui sont fabriqués ou qui ont subi une dernière opération de transformation ou de montage dans une maquiladora et qui sont exportés aux États-Unis ou au Canada puis expédiés dans l'autre Partie ne seraient toujours pas admissibles au traitement de l'ALE puisqu'il n'y aurait pas eu aux États-Unis ou au Canada, avant l'expédition dans l'autre Partie, la transformation substantielle requise pour conférer l'origine en vertu de l'Accord;

—les produits qui sont produits ou montés par une maquiladora, qui sont exportés aux États-Unis ou au Canada pour simple opération de finissage comme l'emballage ou l'assemblage (par ex., le rassemblement, le boulonnage ou le collage) et qui sont ensuite exportés dans l'une ou l'autre Partie ne seraient pas admissibles au traitement de l'ALE en vertu de la disposition de l'Accord qui exclut spécifiquement ce type d'activité.

En résumé, l'ALE est un accord bilatéral visant à avantager les industries canadiennes et américaines, et non les industries de pays tiers. Les règles d'origine de l'ALE ont été conçues pour réaliser cet objectif. Elles garantissent que seuls les produits qui sont produits ou substantiellement transformés au Canada ou aux États-Unis sont admissibles au régime préférentiel de l'ALE.

LA DIRECTION DES MACHINES ET DU MATÉRIEL DE TRANSPORT (TCM)

Les exportateurs canadiens de machines et d'équipements de transport peuvent maintenant conquérir de nouveaux marchés grâce aux services offerts par la Direction des machines et des équipements de transport (TCM) d'Affaires extérieures et commerce extérieur Canada (AECEC).

Fer de lance éprouvé de TCM, le Programme de formation des agents étrangers permet de repérer des distributeurs compétents à l'étranger pour les mettre en contact avec de modestes fournisseurs canadiens.

En offrant des renseignements sur les programmes et les services gouvernementaux, TCM favorise spécialement les exportateurs de machines et d'équipements primaires et secondaires utilisés par les industries basées sur l'environnement, les transports, ainsi que sur l'électricité et autres formes d'énergie.

En outre, TCM est relié au Réseau d'information mondial (WINEXPORT); elle peut ainsi associer des noms d'exportateurs canadiens avec ceux de clients éventuels répartis dans le monde entier.

Il existe plusieurs sortes de machines dites environnementales; elles sont généralement identifiées par leur fonction: épurateurs de cheminée d'usine; appareils complexes pour mesurer le degré de pollution de l'air et de l'eau; ou pompes servant aussi bien à tirer de l'eau qu'à drainer les égouts.

Le secteur Transports de TCM comprend les systèmes et les équipements ferroviaires, les grandes routes, la construction routière, les forêts, les systèmes maritimes, les transports urbains et l'automobile (véhicules et pièces), mais ne comprend pas le transport aérien. 1.1 Le secteur Électricité et Énergie comprend les générateurs (nucléaires, hydro-électriques, à combustibles fossiles et au gaz naturel), ainsi que les machines primaires et secondaires utilisées par les industries basées sur le forage, le raffi-

nage, les oléoducs, le pétrole, le gaz naturel, les énergies renouvelables et l'énergie solaire.

TCM n'existe que depuis un peu plus d'un an, mais peut être fière de ses premiers succès. D'ailleurs, comme l'a déclaré son directeur, M. Warren Maybee, cette direction "montrera comment le gouvernement peut aider nos entreprises canadiennes à renouveler leurs tactiques, méthodes et programmes afin d'acquérir de nouveaux débouchés."

M. Maybee a poursuivi en notant que "notre rôle, à TCM, n'est pas de dire aux entreprises ce qu'elles doivent faire pour réussir. Ce sont plutôt leurs désirs et leurs besoins qui déterminent notre rôle."

Nouvelles brèves

Cours sur l'export à Ottawa—Un cours de deux jours, intitulé **Comment gérer et administrer vos exportations** sera donné à Ottawa du 9 au 10 décembre 1989 au coût de \$300 par participant. Seul 40 participants peuvent être admis à ce cours, qui est sponsorisé conjointement par l'Association des Exportateurs Canadiens (CEA), le Conseil des Maisons de Commerce Canadiennes et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Contacter Mike MacDonald à la CEA, tél.: (613) 238-8888.

Numéros de télécopieurs à noter: Ambassade du Canada à Helsinki: 601 060; Délégation permanente du Canada auprès de l'UNESCO; 43-06-87-27; OCDE Paris: 45-20-30-08.

Exposition des produits de construction de Seattle

La troisième exposition annuelle consacrée à l'architecture — **ProSpec 90 Architectural Trade Show** — aura lieu dans cette ville de l'état de Washington le 8 février 1990.

L'entreprise qui profitera le plus des services de TCM sera celle qui aura le mieux préparé son plan d'action.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les services fournis par TCM ou sur chaque secteur de cette direction, communiquer avec: Helmut Schroeter, Machines industrielles primaires; tél.: (613) 992-8050; Fred Oxtoby, Machines industrielles secondaires, tél.: (613) 992-7722; David Cohen, Industries des transports; tél.: (613) 996-1431; John Dierckx, Industrie des véhicules et des pièces automobiles; tél.: (613) 992-7882; Rick Railer, Électricité et énergies; tél.: (613) 996-2298; Robert Brault, Équipements et produits environnementaux; tél.: (613) 995-7683; et Warren Maybee, Directeur, Direction des machines et des équipements de transport (TCM); tél.: (613) 996-0550. Télécopieur: (613) 996-9265.

C'est là une excellente occasion de pénétrer le marché américain du nord-ouest du Pacifique, car on y verra de près les nouveaux produits et services offerts par l'industrie commerciale de la construction.

Les exposants qui réserveront leur espace — les pavillons mesurent 10 pieds sur 8 et coûtent 500 \$ US — avant le 1^{er} novembre bénéficieront d'un rabais.

Pour réserver un pavillon, communiquer avec: David Huffman, 9311 SE 36th, Suite 110, Mercer Island, Washington Square 98040. Pour tout renseignement sur l'exposition, communiquer avec Lee Snyder; tél.: (206) 572-0093.

Nomination au Groupe spécial d'experts sur le Saumon et l'Hareng
M. Donald Tansley, ancien Vice-Ministre des Pêches et Océans, a été nommé au Groupe spécial d'experts sur le Saumon et l'Hareng, créé sous l'Accord de libre échange entre le Canada et les États-Unis pour résoudre des litiges.

AU CALENDRIER

North Battleford, Prince Albert, Moose Jaw, Swift current, Yorkton, Weyburn, Esteva — semaine du 6 novembre 1989 : Minimarket places (Les minimarchés). Communiquer avec R. McLeod, International Trade Centre (ITC). Tél.: (306) 975-5318.

Toronto — 6-7 novembre 1989 — Colloque sur la fixation des prix des marchandises aux Etats-Unis. Communiquer avec Unice Coleman, World Trade Center, New York. Tél.: (212) 466-3170.

Montréal — 7 novembre 1989 — Colloque sur le recouvrement et le crédit à l'étranger. Communiquer avec H. Létourneau, Bureau de Commerce de Montréal (BCM). Tél.: (514) 878-4651.

Montréal — 7-9 novembre 1989 — Plant Maintenance and Design Engineering Show (Exposition sur l'entretien des usines et les techniques de conception). Communiquer avec C. Renald, Industrie, Science et Technologie Canada (ISTC). Tél.: (514) 283-6648.

Québec — 8 novembre 1989 — Colloque sur le recouvrement et le crédit à l'étranger. Communiquer avec L. Lampron, Chambre de Commerce du Québec Métropolitain (CCQM). Tél.: (418) 691-6087.

Winnipeg — 9 novembre 1989 — Série de colloques sur l'exportation ; titre: "Marketing Planning for the International Venture". Communiquer avec Morva Bowman, Université du Manitoba. Tél.: (204) 275-5807.

Toronto — 9-11 novembre 1989 — International Interior Designers Exposition (IIDEX) (Exposition internationale des concepteurs d'intérieur); (Acheteurs étrangers). Communiquer avec Reva Karstad, Association of Registered Interior Designers of Ontario (ARIDO). Tél.: (416) 921-2127.

Toronto — 12-15 novembre 1989 — Applied Countertrade/Offsets (Industrial Benefits) Workshops (Ateliers sur les accords de contrepartie et de compensation - profits industriels). Communiquer avec Wilfrid Laurier University. Tél.: (519) 884-1970 (Poste 2871).

Vancouver — 16 novembre 1989 — Colloque sur le crédit et le recouvrement à l'étranger. Communiquer avec J. Siddon, Société pour l'expansion des exportations (SEE). Tél.: (604) 688-8656.

Calgary — 17 novembre 1989 — Colloque sur le crédit et le recouvrement à l'étranger. Communiquer avec

W. Hutchings, EDC. Tél.: (403) 294-0928.

Burnaby — 18 novembre 1989 - Colloque intitulé "Interested in Importing/Exporting?" Communiquer avec Bob Price, Federal Business Development Bank (FBDB). Tél.: (604) 525-1011.

Vancouver -- 21 novembre 1989 - L'Accord de libre échange entre le Canada et les E.U. et l'impact sur le commerce et l'investissement dans les pays appartenant à l'ANASE. Communiquer avec E. Wong, CANASEAN Program, Capilano College, North Vancouver. Tél.: (604) 984-1706.

PUBLICATIONS

Côte d'Ivoire : Directives à l'usage des exportateurs canadiens de poisson 1988/89, décrit le marché ivoirien du poisson, les conditions d'accès ainsi que les facteurs influant sur les exportations canadiennes.

Marchés d'exportation des produits du poisson - Guide commenté, 1988-1989, met en évidence les débouchés d'exportation pour les produits du poisson. Les données y sont triées par pays ainsi que par produit ou espèce.

Contactez la Direction des pêches et des produits de la pêche, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125 Prom. Sussex, Ottawa, K1A 0G2. Tél.: (613) 995-1712, Télécopieur: (613) 996-9103, Télex: 053-3745.

LEDEFIDE LA CONCURRENCE MONDIALE : Profil du commerce extérieur du Canada 1988-1989 offre des informations sur la performance du Canada dans le domaine du commerce extérieur, les actions prises en vue de la mise en oeuvre de l'Ac-

cord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, les créneaux commerciaux en développement ainsi que les priorités de l'expansion commerciale canadienne.

Une copie peut être obtenue auprès d'Info-Export, tél: 1-800-267-8376 (région d'Ottawa: 993-6435).

Guide de l'exportateur à l'Asie du Sud 1989, fournit des informations sur la situation économique, les relations internationales, les débouchés possibles ainsi que les sources de financement disponibles.

Inde - Guide de l'exportateur canadien décrit le marché indien, la réglementation commerciale, la politique sur les investissements étrangers ainsi que les débouchés possibles.

Les deux publications sont disponibles à la Direction de l'expansion du Commerce en Asie et Pacifique Sud, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, Prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 995-7689.

Retourner en cas de non livraison à
CANADEXPORT
125, Prom. Sussex
Ottawa, Ont.
K1A 0G2

Canada Post Corporation
Société canadienne des postes
Postage paid Port payé

Bik Nbre
Permit T-3691
OTTAWA

NOV 7 1989

RETOURNER A LA POSTE
LATEST ISSUE
DERNIER NUMERO

CANADÉXPORT

Vol.7 N° 17

15 novembre 1989

Refonte en profondeur du P.D.M.E.

Un nouveau visage qui devrait lui permettre de mieux remplir sa mission envers ses clients du secteur de l'industrie privée a été donné au programme d'aide à l'exportation le plus réputé du gouvernement fédéral.

Des changements ont en effet été apportés au **Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.)** à l'instigation de ses utilisateurs. Le Conseil du Trésor ayant donné son aval aux changements le 10 octobre, ils sont entrés immédiatement en vigueur.

Cinq grandes réformes seront mises en oeuvre.

L'aide financière pour l'ouverture de bureaux de vente à l'étranger, limitée depuis le début de 1987 à l'extérieur de l'Amérique du Nord, s'applique désormais de nouveau également aux États-Unis. Ce revirement aura d'importantes répercussions sur notre secteur de technologie de pointe.

Les sociétés d'État et les organismes affiliés aux gouvernements provinciaux pourront, sur invitation, se joindre au cortège des missions commerciales organisées par le gouvernement pour renforcer la présence et le rôle du Canada aux grands événements internationaux de commercialisation.

Le volet des activités spéciales du **Programme**, qui a permis aux associations des industries de l'agro-alimentaire et des pêches d'entreprendre, au nom de leurs membres, une variété d'initiatives en matière de commercialisation sur les marchés extérieurs, a été élargi à d'autres secteurs industriels, tels que la foresterie.

Un fonds, dont l'emploi est discrétionnaire, a été établi pour permettre de mieux répondre aux initiatives de l'entreprise privée dans le domaine de la commercialisation. Il sera ainsi possible de se mettre davantage à l'écoute ou d'appuyer les activités de commercialisation innovatrices qui n'entrent pas dans des catégories bien précises d'activités traditionnelles.

Les périodes d'établissement de rapports et de remboursement pour les projets de foires commerciales ou de visites ont été réduites et les démarches administratives simplifiées. La formule utilisée pour calculer le rem-

boursement de la contribution pour de tels projets est maintenant fondée sur 3 % des ventes déclarées.

Cette réforme du **Programme** a pu être entreprise grâce au dialogue et à la consultation continus qui ont été établis entre des cadres du gouvernement fédéral et des représentants de l'industrie privée. Cette politique de concertation vise à permettre à ce **Programme** de toujours mieux s'adapter aux besoins de l'industrie, à tirer le meilleur parti possible des ressources financières disponibles, et à accroître son utilisation par sa clientèle.

Depuis sa création en 1971, le **P.D.M.E.** a aidé plus de 20 000 entreprises canadiennes à vendre leurs produits et leurs services sur les marchés mondiaux. Les ventes enregistrées grâce à cette aide se chiffrent à plus de 9,1 milliards de dollars.

Par le partage des risques que comportent les initiatives de commercialisation, le **P.D.M.E.** encourage l'industrie privée à explorer de nouveaux marchés et à promouvoir de nouveaux produits et services auprès des clients actuels. Il vise à améliorer la performance du Canada sur les marchés mondiaux et à stimuler l'économie canadienne par l'accroissement de la production et la création d'emplois.

Pour plus de renseignements ou pour se procurer des formulaires de demande, communiquer avec la Direction des programmes d'exportation (TPE) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-7155. On peut aussi obtenir des informations à tout Centre du commerce international.

DANS CE NUMÉRO

4

Conférences

7

La Direction des technologies de l'information et de l'électronique

HORIZON LE MONDE : NOUVELLE STRATÉGIE COMMERCIALE

Le développement du commerce extérieur du Canada sera renforcé avec l'allocation de quelque 94 millions de dollars.

Dans une allocution prononcée à l'Institut des études du sud-est asiatique à Singapour, le premier ministre, M. Brian Mulroney, a annoncé le mois dernier que le gouvernement du Canada se concentrera sur les marchés des États-Unis, de la Communauté européenne et en Asie-Pacifique dans le cadre de sa nouvelle stratégie pour susciter la croissance économique et la prospérité à long terme.

Intitulée **Horizon le monde**, la stratégie est un ensemble de nouvelles initiatives commerciales, financières et technologiques totalisant la somme de \$93.6 millions, dont le Canada a besoin pour assurer sa compétitivité au plan mondial dans les années 1990.

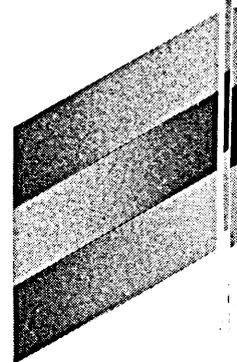
Ces fonds représentent un accroissement approximatif de 15 % des ressources de promotion commerciale d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECCEC).

« L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est l'un des principaux piliers de cette stratégie. Il est la pierre angulaire des efforts du Canada pour développer et diversifier l'ensemble de ses relations en matière de commerce et d'investissement », a déclaré le Premier ministre. « En bâtissant sur ce fondement, la stratégie **Horizon le monde** vise à aider les entreprises canadiennes à profiter des nouvelles possibilités commerciales offertes par la région Asie-Pacifique et par l'Europe après 1992. »

Horizon le monde comprend trois grands éléments :

- a) une **Stratégie axée sur les débouchés aux États-Unis** pour aider les Canadiens à profiter de l'Accord de libre-échange (ALE);
- b) une **Stratégie Pacifique 2000** pour aider les Canadiens à participer pleinement aux nouveaux marchés dans cette région de croissance économique rapide et technologique; et
- c) une **Stratégie Europe 1992** pour permettre aux Canadiens de se préparer à l'intégration du marché européen en

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada

ce qui concerne le commerce, l'investissement et la technologie.

La nouvelle stratégie va au-delà des méthodes commerciales traditionnelles. Elle prévoit en effet un financement pour encourager les Canadiens à mieux apprendre la culture et les langues asiatiques, ainsi qu'une intensification de la coopération avec le Japon en matière de science et de technologie. La stratégie innove aussi en mettant l'accent sur les transferts de technologie et sur les entreprises conjointes entre sociétés du Canada, de l'Asie et de la Communauté européenne.

Les objectifs premiers de cette stratégie tripolaire sont :

- 1) de susciter des activités économiques, de la richesse et des emplois par le développement des exportations sur les principaux marchés étrangers;
- 2) de renforcer la capacité d'exportation du Canada par l'acquisition de technologies et l'appui donné aux alliances financières et commerciales;
- 3) de développer une culture commerciale globale au Canada; et
- 4) de répondre aux recommandations du Conseil consultatif sur l'adaptation.

C'est sur le commerce international, pierre angulaire de la performance économique du Canada, que repose notre croissance. Toutefois, une diminution de notre part des trois mégamarchés semble indiquer que notre avantage concurrentiel relatif est en baisse. Notre capacité de renverser cette tendance dépendra de la manière dont les firmes canadiennes évalueront les nouvelles conditions du marché, relèveront les défis posés par l'innovation technologique accélérée, et auront efficacement recours à des alliances stratégiques avec des partenaires étrangers.

La stratégie Horizon le monde appuie l'industrie par :

- la promotion du commerce;
- une intensification et une orientation des efforts de science et de technologie en vue d'en tirer des avantages industriels;
- des initiatives en matière d'investissement qui favorisent le transfert de technologie;
- des alliances stratégiques entre sociétés; et
- des programmes d'apprentissage des réalités linguistiques et culturelles.

DÉBOUCHÉS AUX ÉTATS-UNIS : UNE STRATÉGIE DE PROMOTION DU COMMERCE

L'expérience nous montre que chaque dollar que le gouvernement investit dans la promotion du commerce avec

les États-Unis engendre 150 \$ en recettes d'exportation. Par ailleurs, le potentiel de croissance de nos exportations aux États-Unis reste élevé. (*Étant donné que les États-Unis importent pour environ 500 milliards de dollars chaque année, un accroissement de 1 % seulement de notre part du marché américain engendrerait 5 milliards de dollars en exportations additionnelles et des milliers de nouveaux emplois.*)

Cependant, il faut noter que notre part du marché des importations américaines a diminué ces dernières années, passant de 23 % à la fin des années 1970 à 18 % en 1988. Le Japon et la C.E.E. nous ont maintenant dépassés. Ce programme, conjugué à la mise en oeuvre de l'ALE, vise donc à redonner au Canada sa position de premier exportateur sur le marché américain.

Les éléments clés du programme gouvernemental de promotion du commerce aux États-Unis déjà approuvé par le Cabinet et annoncé en septembre 1988, qui forme la pièce maîtresse de la stratégie tripolaire, sont esquissés ci-dessous.

i) **Foires et missions commerciales :** le programme des foires et missions d'AECEC a triplé ces deux dernières années et, en 1989-1990, il fera participer 10 000 entreprises à plus de 400 événements couvrant 72 secteurs industriels;

ii) **le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) :** NEEF rassemble des groupes de représentants d'entreprises qui veulent se lancer dans l'exportation, pour leur présenter le processus de documentation et de dédouanement à la frontière américaine; et ensuite un colloque sur l'exportation leur est donné par l'une de nos missions commerciales dans le nord des États-Unis, où on leur présente des agents et des distributeurs. Cette année, il y aura 55 initiatives NEEF et 2 000 participants;

iii) **le programme Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud (NEXUS) :** NEXUS permettra aux représentants de 500 P.M.E., qui exportent juste de l'autre côté de la frontière, de repérer de nouveaux marchés régionaux aux États-Unis, surtout dans le Sud;

iv) **les bureaux satellites :** en plus des 9 bureaux commerciaux satellites du Canada déjà établis aux États-Unis, 5 nouveaux bureaux satellites ont été ouverts (à San Diego, San Juan, Miami, Princeton et Denver), portant à 27 le nombre des bureaux commerciaux du Canada aux États-Unis;

v) **les associations professionnelles :**

le Ministère utilise efficacement ses maigres ressources pour atteindre une plus large couche du monde des affaires en aidant les associations professionnelles à réaliser des études de marché et des activités de promotion reliées aux besoins de leurs membres;

vi) **les marchés civils passés par le gouvernement américain :** avec l'Accord de libre-échange, 40 000 nouveaux contrats d'une valeur globale de 3 milliards de dollars seront ouverts aux soumissionnaires canadiens;

vii) **les marchés de défense du gouvernement américain :** quelque 75 activités sont projetées pendant la prochaine année au coût de 2 millions de dollars : elles engloberont des missions de vendeurs qui visiteront des services d'achat des commandements militaires, des missions d'acheteurs des commandements militaires qui visiteront des usines canadiennes, et une participation accrue à des foires commerciales; et

viii) **la promotion des investissements et le transfert de technologie :** cette année, l'accent sera mis sur les secteurs à forte intensité technologique qui offrent de bonnes possibilités de création d'emplois, de valorisation des connaissances et d'exportation. Diverses formes d'investissements seront poursuivies dans les domaines de l'électronique, de la biotechnologie, des soins de santé et des matériaux de pointe.

PACIFIQUE 2000

A. Stratégie commerciale Pacifique 2000

Elle vise à permettre à nos gens d'affaires de livrer une meilleure concurrence sur les marchés dynamiques de l'Asie et pour attirer les investisseurs et les touristes asiatiques. Des possibilités sont offertes par les mesures d'ouverture des marchés et par la restructuration industrielle au Japon et dans les pays nouvellement industrialisés. Le Japon, Taïwan, la Corée et la Thaïlande offrent les meilleures possibilités immédiates.

Activités

i) **la Stratégie nationale du commerce (S.N.C.) :** les initiatives prévues dans la S.N.C. de 1985 seront soutenues et élargies par : a) l'identification de débouchés précis; b) des campagnes de promotion pour saisir les nouveaux débouchés; et c) la collecte de renseignements techniques et commerciaux sur les obstacles aux importations;

ii) **pénétration de secteurs clés des marchés :** participation à d'importantes expositions spécialisées, programme d'accueil de journalistes de la presse

commerciale étrangère, visites effectuées par des représentants de la presse commerciale canadienne, centres permanents d'exposition dans des emplacements clés, promotion du tourisme;

iii) **présence accrue** : petits bureaux satellites au Japon, en Chine et en Corée;

iv) **alliances en matière d'investissement** : programme d'information pour expliquer aux investisseurs les avantages de l'ALE; création de bases de données directement consultables pour favoriser les transferts de technologie et l'investissement; et

v) **groupes bilatéraux de gens d'affaires** : appui pour mobiliser et sensibiliser les exportateurs, établir des bureaux à l'étranger et élargir les relations avec des groupes homologues.

B. Fonds de coopération scientifique et technologique avec le Japon

Le fonds vise à renforcer la base scientifique et technologique du Canada par un resserrement des liens bilatéraux en matière de science et de technologie, notamment avec les instituts de recherche et les organismes privés du Japon, afin de permettre la mise au point conjointe de technologies et la formation d'alliances stratégiques dans d'importants secteurs de première importance nationale.

C. Fonds Pacifique 2000 pour l'apprentissage des langues et des réalités asiatiques

Il vise à combler une lacune dans l'apprentissage des langues et des réalités asiatiques de sorte que les Canadiens, surtout ceux du secteur privé, puissent mieux traiter avec la région, et surtout avec le Japon.

Activités

i) **financement d'instituts de langues**: financement de base de deux grands instituts nationaux déjà existants offrant au secteur privé une formation linguistique et culturelle « de survie ». Financement moins important pour la préparation de programmes d'études et pour l'embauche de personnel dans d'autres centres régionaux, y compris les programmes et les cours itinérants d'initiation à la manière de traiter les affaires en Asie. Création d'une base de données sur l'emploi et resserrement des liens entre les études professionnelles et asiatiques dans les établissements postsecondaires;

ii) **participation à une formation linguistique** : frais d'étude et de logement pour des jeunes gens d'affaires qui suivent des cours de langue approuvés;

iii) **études asiatiques** : appui aux associations d'études asiatiques et des

conférences sur l'Asie, et à la participation d'universitaires aux conférences de gens d'affaires;

iv) **activités des écoles secondaires** : soutien de l'amélioration des programmes d'études et d'autres programmes de sensibilisation menés dans des écoles secondaires; et

v) **développement de l'enseignement du japonais** : financement pour permettre à des enseignants japonais de venir au Canada enseigner au niveau secondaire et tertiaire pour combler la demande à court terme. Appui à la formation de professeurs de japonais.

D. Fonds pour les projets Pacifique 2000

Le fonds vise à permettre au Canada de mieux projeter sa présence dans la région Asie-Pacifique et d'assumer un rôle correspondant à ses intérêts et priorités sur les questions clés.

Activités

i) **programmes de relations stratégiques** : financement de grandes activités comme les « semaines du Canada » et les « mois du Canada », et de colloques sur des questions clés;

ii) **jeunes leaders** : financement de visites au Canada effectuées par de jeunes leaders et représentants des médias asiatiques, échanges de parlementaires et de stagiaires parlementaires;

iii) **éducation internationale**: promotion des services canadiens d'éducation; encouragement de projets en association avec des établissements d'enseignement asiatique;

iv) **recherches sur l'Asie et le Pacifique** : appui aux recherches menées sur les domaines de politique prioritaires en concentrant l'attention sur les intérêts et les objectifs canadiens;

v) **soutien à la participation aux institutions du Pacifique** : appui au budget du fonctionnement du Conseil national canadien pour la coopération économique avec la région du Pacifique (PECC), appui aux activités du Fonds central du PECC et participation aux nouvelles institutions économiques de la région du Pacifique; et

vi) **Fondation Asie-Pacifique (FAP)**: contribution au budget de base de la FAP.

EUROPE 1992: STRATÉGIE POUR RELEVER LES POSSIBILITÉS ET LES DÉFIS

La mise en oeuvre est à prévoir d'un plan de développement du commerce, de l'investissement et de la technologie, de façon à garantir la promotion et la défense des intérêts canadiens sur le grand marché européen.

A) Analyser et évaluer les répercus-

sions du marché européen unique de 1992

Le Canada doit disposer de renseignements commerciaux lui permettant de comprendre la profonde restructuration économique qui se produit dans la Communauté européenne (C.E.), afin d'élaborer une nouvelle stratégie commerciale qui combinerait les programmes de pays traditionnels et une approche à optique régionale et sectorielle. Les activités comprendront :

--des études sectorielles par des stratégies détaillées visant des créneaux précis;

--l'adaptation des possibilités identifiées dans la C.E. et sur les marchés de l'Association européenne de libre-échange (AELE) aux ressources canadiennes;

--défense et promotion des intérêts canadiens auprès des principaux intervenants dans le processus d'intégration de l'Europe (Commission des C.E., Parlement européen, États membres de la C.E. et organismes consultatifs techniques); et

--renforcement de la présence du Canada en Europe.

B) Conseiller les gens d'affaires sur les possibilités et les défis offerts par l'Europe de 1992

--préparation et distribution de documents sur le Marché européen unique;

--création d'un service automatisé d'information en direct adapté aux besoins des utilisateurs canadiens des secteurs public et privé;

--diffusion d'informations sur l'Europe de 1992 par des conférences pan-canadiennes, des colloques techniques et des discussions avec des groupes d'intérêts pour répondre à des intérêts régionaux et sectoriels précis.

C) Préparer et exécuter des programmes nous permettant de tirer profit de l'Europe de 1992, par le biais de:

i) **entreprises conjointes et transfert de technologie** : des activités précises visant à nous garantir une place sur le grand marché communautaire et à renforcer les capacités canadiennes font l'objet de cinq études de secteurs technologiques européens spécialisés;

ii) **promotion des investissements** : cela englobe un élargissement du programme de liaison avec l'entreprise et la nomination d'agents de promotion des investissements recrutés sur place dans plusieurs de nos missions, notamment à Milan, Oslo et Stockholm;

iii) **promotion du commerce** : les foires commerciales, surtout en Europe de l'Ouest, sont des moyens efficaces d'introduire de nouveaux produits, de se choisir des représentants et de transiger des ventes importantes; et

iv) NEXOS (Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers) : l'objet est de présenter les sociétés qui ont déjà connu du succès aux États-Unis et de les aider à pénétrer pour la première fois des marchés étrangers au moyen d'initiatives de style NEEF.

D) Renforcer le cadre de coopération en science et technologie

Des missions de recherche et de développement (R-D), des échanges de chercheurs et des projets conjoints nous aideront à identifier et à évaluer les débouchés qu'offrent au Canada les nouveaux programmes communautaires d'aide massive à la R-D.

COOPÉRATION AVEC LA POLOGNE ET LA HONGRIE

Le Secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, a annoncé le mois dernier la nomination de M. Eric Bergbusch, ex-ambassadeur en Pologne, en tant que coordonnateur du Programme spécial canadien de coopération avec la Pologne et la Hongrie.

Ce Programme de 42 millions de dollars comprend une aide alimentaire à la Pologne, un fonds de développement économique à l'appui de réformes pour la libre entreprise en Hongrie et en Pologne, et une facilité renouvelable d'assurance-crédit à l'exportation -- qui serait administrée par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) -- qui faciliterait l'achat de biens et de produits importés pour lesquels il existe un besoin urgent.

Un Conseil consultatif, qui doit être établi prochainement, fera des recommandations sur le fonctionnement du Programme.

Pour tout renseignement, communiquer avec M. Bob Lee à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), au (613) 992-6346.

Conférences

Conférence sur l'Europe de 1992

La création du marché unique européen et ses répercussions sur l'économie canadienne feront l'objet d'une conférence à l'hôtel Bonaventure, à Montréal, le 4 décembre.

Organisée conjointement par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) et le ministère des Affaires internationales du Québec, la Conférence Europe 92 verra la participation du ministre du Commerce

extérieur du Canada, M. John C. Crosbie, et du ministre des Affaires internationales du Québec, M. John Ciaccia.

La Conférence vise à faire connaître les enjeux et les occasions qu'entraînera l'unification économique de la Communauté européenne (C.E.) qui deviendra ainsi le plus grand bloc commercial du monde avec ses quelque 325 millions de consommateurs.

L'élimination des barrières internes à la libre circulation des marchandises, des services, des capitaux et des personnes entre les États membres de la C.E. aura des incidences sur l'exportation, l'investissement et le transfert technologique et, ainsi, sur l'évolution des entreprises canadiennes.

Une table ronde composée de gens d'affaires chevronnés, de hauts fonctionnaires et d'invités européens portera sur la planification stratégique vis-à-vis de l'Europe de demain.

La Conférence présentera aussi en primeur les résultats de quatre analyses sectorielles, soit : l'agriculture et les produits alimentaires, les biens de consommation et les produits culturels, les télécommunications et l'informatique, et les produits de la forêt.

Pour tout renseignement sur la conférence ou sur les inscriptions, communiquer avec le Secrétariat de la Conférence Europe 92, 275, rue Bay, Ottawa (Ont.) K1R 5Z5; tél. : (613) 238-1070; télécopieur : (613) 238-3805.

Conférence Canada-Pakistan

Les débouchés commerciaux et l'investissement entre le Canada et le Pakistan feront l'objet d'une série de conférences à Montréal les 28 et 29 novembre, et à Calgary les 4 et 5 décembre.

Les conférences, parrainées par le Conseil de commerce Canada-Pakistan, l'Agence canadienne de développement international et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, verront la participation de représentants de haut niveau des secteurs public et privé du Canada et du Pakistan.

L'invitée d'honneur à la conférence de Montréal, dont le thème est **Le renouveau économique du Pakistan : débouchés économiques et commerciaux pendant les années '90**, sera Mme Monique Landry, ministre des Relations extérieures et du Développement international.

Pour tout renseignement sur la conférence ou sur les inscriptions, communiquer avec M. Patrice Dallaire ou Mme Diane Orr, Conseil de com-

merce Canada-Pakistan, 1160-55 Metcalfe, Ottawa (Ont.) K1P 6N4; tél. : (613) 238-4000; télécopieur : (613) 238-7643.

MINTEC : grosses ventes pour l'exploitation minière

Le second symposium et exposition sur l'exploitation minière, de MINTEC, qui s'est tenu, en septembre dernier, à Val d'Or (Québec), grand centre d'extraction de l'or, a attiré quelque 95 participants étrangers.

Parrainé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) et l'Association canadienne des fournisseurs de matériel et de services pour l'exportation (A.C.F.M.S.E.), l'événement devrait permettre d'effectuer des ventes de plus de 15 millions de dollars, au cours des deux ou trois prochaines années.

Quelque 40 entreprises canadiennes y ont participé, certaines d'entre elles présentant des études techniques sur l'extraction de l'or et exposant nos produits englobant une gamme étendue de technologie minière, y compris du matériel d'extraction, de traitement, de télécommunications et de sécurité, ainsi que des services spécialisés d'experts-conseils en ingénierie.

Grâce au grand succès obtenu par MINTEC à North Bay en 1987 (lorsque ce symposium portait surtout sur l'Amérique latine où le Canada continue à accaparer 60 % du marché du matériel d'exploitation minière), l'événement cette fois-ci a acquis une dimension internationale : des participants des États-Unis, d'Asie et d'Afrique y ont participé, ce qui a entraîné une augmentation de 30 % du nombre de participants par rapport à 1987.

Des tournées effectuées dans les mines de la région de l'Abitibi et de la région voisine de Timmins (Ontario) ont permis aux participants de découvrir la technologie canadienne et d'observer directement des activités minières au Canada -- ce qui a permis d'établir des contacts importants susceptibles d'entraîner des ventes à long terme et de permettre aux Canadiens d'investir dans les pays des participants.

Les pays clés vers lesquels les exportateurs canadiens pourraient accroître leurs exportations comprennent le Chili, le Mexique, le Pérou et l'Indonésie.

MINTEC '91 est déjà en cours de préparation; on s'attend à ce que les ventes continuent à augmenter grâce à ce qui est devenu l'un des principaux événements de notre secteur minier.

Suite à la page 5

M. CROSBIE : IL FAUT EXAMINER LES DEMANDES DE CRÉDIT À L'EXPORTATION DANS LE CONTEXTE BUDGÉTAIRE

Au cours d'un discours devant l'Association Canadienne des exportateurs, le mois dernier, le ministre du Commerce extérieur, M. Crosbie a évoqué les problèmes que pose la demande croissante de financement à l'exportation :

"Le gouvernement a reconnu que le financement accordé à des conditions de faveur permettait à nos exportateurs d'être à égalité avec leurs concurrents, et nous avons en conséquence augmenté, dans le dernier budget, les crédits à l'exportation accordés à des conditions de faveur. Cependant, en raison de la demande sans cesse croissante pour de tels fonds, ces derniers sont limités. Par conséquent, la Société

pour l'expansion des exportations et mon ministère ne peuvent répondre favorablement à toutes les demandes de financement présentées par les exportateurs pour de nouvelles initiatives. "L'année dernière, à votre réunion annuelle, nous avons indiqué que la question du financement accordé à des conditions de faveur ou à des conditions commerciales devait dorénavant être abordée compte tenu du contexte budgétaire.

"Je suis conscient des besoins pressants des exportateurs. Nous faisons tout ce que nous pouvons, sur le plan national et multilatéral, pour utiliser nos maigres ressources de façon maximale. Le Canada n'a certainement pas intérêt à s'engager dans une guerre du crédit subventionné.

"Il nous faut, comme pour le commerce des marchandises, une meilleure réglementation du financement à l'exportation. C'est pourquoi nous avons obtenu de nos partenaires du Sommet économique, après avoir beaucoup insisté, un réexamen des arrangements pris au sein de l'OCDE au chapitre des crédits à l'exportation afin de donner un peu d'ordre et de stabilité au système."

Suite de la page 4

Pour tout renseignement sur MINTEC ou sur les possibilités d'exportation dans le domaine de l'exploitation minière, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud, AECEC, au (613) 996-5546; ou communiquer avec M. John Needham, directeur, A.C.F.M.S.M.E., 505, rue Consumers, bureau 810, Willowdale (Ont.) M2J 4V8; tél. : (416) 498-0382, télécopieur: (416) 492-8711.

Projets de la Banque asiatique de développement

Pour les projets ci-dessous, les sociétés canadiennes possédant une expérience à l'échelle internationale (sont invitées à communiquer avec la mission voulue (qui figure entre parenthèses après le nom du pays lorsqu'il est question de prêt).

Lorsqu'il est question d'aide technique, on peut se renseigner auprès de l'ambassade du Canada à Manille, aux Philippines.

L'adresse complète des missions canadiennes à l'étranger est disponible auprès d'Info-Export qu'on peut appeler sans frais au 1-800-267-8376 (993-6435 pour la région d'Ottawa).

Les sociétés canadiennes qui ne possèdent pas encore d'expérience sur les marchés internationaux peuvent se procurer le **Guide sur le financement des exportations** auprès de Mme Valentina Rusedski, Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 995-7251.

Bangladesh -- Agriculture et agro-industrie. Programme de production de riz et de maïs. Aide technique pour: (i) examiner la demande et l'offre de riz et de maïs ainsi que la politique relative au sous-secteur des cultures vivrières; (ii) préparer un programme d'investissement axé sur la production pour la production de riz et de maïs, pouvant faire l'objet de financement extérieur. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Montant de l'aide technique : 300 000 \$.

Fidji -- Infrastructure sociale (aménagement urbain). Étude sur la mobilisation des ressources intérieures pour le secteur du logement. Aide technique visant à aider le gouvernement à élaborer un programme de mobilisation des ressources intérieures pour le secteur du logement. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Montant de l'aide technique : 180 000 \$.

Indonésie (Djakarta, Indonésie) -- (1) Agriculture et agro-industrie (élevage). Abattoir de bétail et vente de viande : le projet a pour objet de moderniser les abattoirs et les marchés en vue d'assurer l'abattage et la vente de viande de façon hygiénique ainsi que l'élimination efficace des déchets. Il vise aussi à ce que les prix soient équitables pour les producteurs, les traiteurs et les consommateurs. Services de consultation requis. Montant du prêt : 36 000 \$ (provisoire). (2) Infrastructure sociale

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamuré

Rédacteur en chef adjoint :

Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoint à la production : Mark Leahy

Téléphone: (613) 996-2225

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BTC).

Reproduction autorisée en citant la source.

ISSN 0823-3330

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce extérieur (BTC).

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

Expédier à : CANADEXPORT (BTC)

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC)

125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

(aménagement urbain). Aménagement institutionnel de travaux publics: le projet appuiera l'aménagement institutionnel de travaux publics urbains dans certaines provinces. Mission d'enquête prévue pour septembre et octobre 1989. Il n'a pas encore été décidé si des services de consultation seront requis. Montant du prêt: 40 000 \$ (provisoire). (3) Agriculture et agro-industrie (cultures industrielles et agro-industrie). Third Nucleus Estate and Smallholder Oil Palm (Irian Jaya). Aide technique visant à préparer une étude de faisabilité pour évaluer la viabilité économique et financière de l'élaboration d'un projet de plantation de palmiers à huile à Irian Jaya, d'après le concept de la plantation industrielle mère et du petit exploitant. Mission d'enquête provisoirement prévue pour novembre 1989. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique: 350 000 \$. (4) Agriculture et agro-industrie (irrigation et aménagement rural). Sixième ensemble d'irrigation. Aide technique comportant la détermination de projets d'irrigation et des études préliminaires relatives à ceux-ci. Mission d'enquête provisoirement prévue. Montant de l'aide technique: 600 000 \$. (5) Autres. Planification d'aménagement du milieu régional et rural. Aide technique fournie pour: (i) introduire le concept d'aménagement régional au Directorate of City and Regional Planning en formulant, à l'aide des lignes directrices publiées par la Banque, un plan destiné à la région de Banten dans Java Ouest et celle de Bantang-Samarinda dans Kalimantan Est; (ii) déterminer les projets d'investissement éventuels comme en fait état le plan d'aménagement régional; (iii) fournir de la formation dans le domaine de la planification de l'aménagement du milieu régional; (iv) préparer un guide sur la base des constatations, qui sera utilisé par le personnel au Directorate of City and Regional Planning. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Montant de l'aide technique: 600 000 \$. (6) Autres. Consolider, aux ministères des Forêts et de l'Agriculture, la capacité d'évaluation des effets sur l'environnement. Divers aspects du projet sont en cours d'étude. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Montant de l'aide financière: 580 000 \$ (provisoire).

Laos -- (1) Transport et communications (ports et expédition). Aménagement d'installations inter-insulaires. Aide technique fournie sur une petite

échelle pour évaluer, mettre à jour et consolider les aspects économiques, techniques et fonctionnels de l'aménagement d'installations inter-insulaires dans le port de Surabaya. Divers aspects du projet font l'objet d'étude. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Montant de l'aide technique: 100 000 \$. (2) Infrastructure sociale (enseignement). Enseignement général. Préparation d'un projet visant à consolider les divers aspects des services d'enseignement. Les différents aspects du projet font l'objet d'étude. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique: 300 000 \$. (3) Transport et communications (routes et transport routier). La consolidation institutionnelle du sous-secteur des routes. Aide technique consultative visant à aider le gouvernement à établir un système de gestion des ponts pour les routes nationales et provinciales, et à établir une base de données relative au transport. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Montant de l'aide technique: 300 000 \$.

Malaisie -- (1) Transport et communications (routes et transport routier). Grande route est-ouest. Aide technique offerte pour préparer un projet d'amélioration d'environ 81 km de la section ouest. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Montant de l'aide technique: 100 000 \$. (2) Agriculture et agro-industrie (irrigation et aménagement urbain). Surveillance et évaluation de l'environnement. Aide technique fournie pour former un organisme institutionnel en vue de continuer à surveiller à long terme les traités dans le secteur du projet. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique: 515 000 \$ (provisoire). (3) Agriculture et agro-industrie (irrigation et aménagement rural). L'aide technique a pour objet d'aider les organisations d'agriculteurs de la région (les PPK) à mettre sur pied des groupes de bénéficiaires en vue d'entreprendre des activités créant des revenus et des emplois dans certains sous-secteurs de l'économie locale. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique: 307 000 \$ (provisoire). (4) Transport et communications (routes et transport routier). Développement institutionnel des routes et du transport routier. Aide technique consultative fournie afin de normaliser et de codifier les procédures administratives et comptables ainsi que celles de gestion et de perfectionnement du personnel. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Montant de

l'aide technique: 875 000 \$.

Népal -- (1) Agro-industrie (élevage) et agriculture. Développement de l'élevage. Aide technique offerte pour préparer une étude de faisabilité relative à un projet visant à aménager des pâturages de montagne. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Montant de l'aide technique: 250 000 \$. (2) Agriculture et agro-industrie (irrigation et aménagement rural). Aide technique fournie en vue de préparer une étude de faisabilité visant à augmenter la production et la productivité agricoles grâce à la réfection de vieux systèmes d'irrigation. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Montant de l'aide technique: 250 000 \$.

Pakistan -- (1) Énergie (électrique). Étude portant sur une stratégie institutionnelle. Aide technique consultative offerte afin (i) d'étudier la structure actuelle du sous-secteur de l'énergie; (ii) de proposer une organisation de rechange du sous-secteur de l'électricité, de préférence en fonction des lignes fonctionnelles; (iii) de proposer un plan et un calendrier de transition de la structure actuelle à l'organisation proposée. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique: à déterminer. (2) Industrie et minéraux non combustibles (établissements financiers de développement). Aide au développement de marchés financiers de grande étendue. Mise sur pied d'établissements visant à améliorer les opérations de la Corporate Law Authority, des bourses, des courtiers, etc. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique: 375 000 \$.

Philippines -- Agriculture et agro-industrie. Plantations d'arbres industriels. Dans le cadre du prêt, accompagné d'un ensemble d'encouragements à l'investissement, des plantations d'arbres seront établies par le secteur privé. Services de consultation requis. Prêt: 75 millions de dollars (provisoire).

Tonga -- (1) Tourisme. Programme d'infrastructure relié au tourisme. Aide technique destinée à l'étude de faisabilité portant sur le développement du tourisme. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Montant de l'aide technique: 150 000 \$. (2) Développement du tourisme. Aide technique fournie pour préparer une étude de faisabilité relative à un projet visant une certaine réorientation, amélioration et consolidation des établissements et de l'infrastructure. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Montant de l'aide technique: 100 000 \$.

La Direction des technologies de l'information et de l'électronique

Le marché international des produits et des services de technologies de pointe s'accroît plus rapidement que tout autre secteur du commerce mondial.

L'avenir de nos échanges dépend de plus en plus de cette industrie en pleine expansion. Le Canada a déjà envahi le marché international des technologies de pointe en s'imposant par des innovations dont la conception et les qualités sont remarquables; mais nous sommes encore loin d'avoir exploité cet immense domaine.

C'est à la Direction des technologies de l'information et de l'électronique (TDE) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) qu'il incombe de faire connaître nos spécialistes des technologies avancées. A cette tâche, elle apporte de vastes compétences et d'énormes ressources.

« Ce que nous offrons, a déclaré M. Morman Lomow, directeur de TDE, à nos exportateurs de matériel de télécommunication et d'informatique, d'appareils de mesure et de télédétection, de matériels et de services électroniques civils et militaires, c'est un centre de commercialisation qui constitue le seul intermédiaire.

Le rôle de TDE

TDE collabore actuellement avec 3000 entreprises canadiennes spécialisées dans les technologies de l'information. Son rôle consiste à repérer des marchés pour leurs produits et leurs services, à concevoir des stratégies de commercialisation internationale, à renseigner d'éventuels clients étrangers sur les capacités canadiennes et à organiser des activités de promotion.

Avec l'aide de nos délégués commerciaux en poste à l'étranger et des diverses Directions commerciales d'AECEC, TDE coordonne un vaste ensemble d'activités, visant à augmenter les exportations, notamment : des foires et des expositions commerciales, des missions d'exploration des débouchés étrangers, des missions d'acheteurs au Canada, ainsi que des colloques et des conférences.

L'importance des foires et missions

Dans le cadre de la stratégie de commercialisation globale de TDE, les expositions et les missions sont bien plus que de simples outils de promotion. En effet, elles permettent d'ouvrir de nouveaux débouchés aux exportateurs, de créer de nouveaux filons

pour les exportateurs établis dans ces pays, de repérer des distributeurs éventuels, de nouer des contacts qui peuvent déboucher sur des entreprises conjointes associant des entreprises canadiennes et étrangères, et d'offrir un terrain d'essai pour de nouveaux produits.

La stratégie "Europe 1992"

En prévision de la naissance très prochaine d'Europe 1992, AECEC (TDE et d'autres Directions commerciales) a entrepris une stratégie qui aidera nos exportateurs de technologies de pointe à relever les défis et à exploiter les débouchés d'un marché européen unifié. Il s'agit d'un programme très élargi de foires et de missions en vue d'aider nos entreprises à nouer des alliances stratégiques avec des partenaires européens, et de se soustraire ainsi à toute restriction commerciale qui résulterait de l'unification des douze pays membres de la Communauté européenne.

D'après des études, parrainées par TDE sur les débouchés de chaque pays dans le domaine des logiciels, nos entreprises feront probablement de bonnes affaires après 1992 si leurs accords de partenariat sont bien conçus.

TDE a entrepris d'appliquer sa stratégie européenne au début de cette année. Ainsi, elle a entrepris sa mission annuelle Nordique; une mission a visité la France, la Suisse et l'Autriche; 36 sociétés canadiennes ont participé à Canada-UK Marketplace 89, la première foire jamais organisée par le Canada en Europe dans le domaine des technologies de pointe, qui a donné lieu à plus de 450 tête-à-tête entre des exportateurs canadiens et d'éventuels partenaires britanniques. TDE a également participé, avec 28 sociétés canadiennes, à CEBIT'89 (Hanovre, Allemagne de l'Ouest); et enfin, avec 12 sociétés, à INFOMATICA, à Barcelone (Espagne).

Programme pour les prochains mois

Quant au programme de TDE pour les six prochains mois, il comprend la création d'une stratégie ministérielle de commercialisation des télécommunications axée sur les États-Unis, l'évaluation de plusieurs marchés d'appareils de mesure en Europe de l'Ouest, ainsi que le recrutement, avec l'aide des bureaux géographiques de AECEC, pour de très nombreuses foires et missions.

TDE a entrepris toutes sortes d'activités en faveur de nos exportateurs spécialisés dans les technologies de l'information et de l'électronique de pointe, notamment la production d'annuaires conçus pour le repérage et le lancement de produits et la fabrication de disquettes destinées aux acheteurs éventuels dans le monde entier.

Jusqu'ici, TDE a lancé les annuaires suivants : *Matériels de télécommunication et services destinés aux marchés internationaux*; *Guide de planification des projets de télécommunication rurales*, et *Les Produits de télédétection et les services destinés aux marchés internationaux*. TDE a également publié *Communications au Canada : survol du secteur*, un ouvrage qui complète l'annuaire des télécommunications. En outre, TDE prévoit la publication d'un annuaire d'articles électroniques canadiens destiné aux marchés internationaux.

CONTACTS

Si votre entreprise est prête à exporter et a besoin d'aide pour repérer les débouchés qui conviennent à ses produits et à ses services, ou pour formuler une stratégie de commercialisation globale, TDE vous offre une mine de ressources. Pour bénéficier de cette vaste gamme de services, ou simplement pour ajouter le nom de votre société aux banques de données sectorielles que la direction distribue dans le monde entier aux fins de repérage des débouchés, veuillez communiquer avec l'agent commercial de TDE responsable de votre secteur, comme suit :

Norman Lomow, directeur, tél. : (613) 996-1891; Ron Ellison, Communications de données, télécommunications, tél. : (613) 996-1893; Jim Kerr, Télécommunications, tél. : (613) 995-7558; Brian Near, Technologies informatiques, tél. : (613) 996-1918; Bob Speers, Technologies informatiques, tél. : (613) 996-1908; Jerry Szymanowski, Appareils de mesure et télédétection, tél. : (613) 995-7572; et David Shearer, Électronique, tél. : (613) 996-1425. La Direction des technologies de l'information et de l'électronique (TDE) est située au 125, Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

AU CALENDRIER

Toronto--21 novembre 1989/**Montréal**, 22 novembre 1989--Séminaire/conférence intitulée "Automotive Aftermarket Opportunities in the US Market"(Les possibilités du secteur de l'après-vente (automobiles) sur le marché américain.) Communiquer avec D.Watson, AECEC. Tél.: (613) 991-9474.

London--22 novembre 1989-- Atelier sur le capital de participation (Equity Workshop-Investment). Communiquer avec A.Anderson, Industry, Science and Technology Canada (ISTC). Tél.: (416) 973-5058.

Vancouver--22-24 novembre 1989-- 8e réunion conjointe du Conseil commercial Canada-Corée. Communiquer avec Ms Bronwyn Best, Chambre de Commerce du Canada. Tél.: 238-4000.

Toronto--23 novembre 1989--L'art de négocier et de rédiger des ententes commerciales internationales. Communiquer avec J.Black, The Canadian Institute (CI). Tél.: (416) 927 0718.

Toronto-- 23 novembre 1989--Réunion conjointe du Comité économique Canada-Yougoslavie. Communiquer avec E.Potter/Miss Dee Pannu, Chambre de Commerce du Canada. Tél.: (613) 238-4000.

Regina--25 novembre-1er décembre 1989--Canadian Western Agribition (Foire agricole). Communiquer avec F.Haack, ITC.Tél.: (306) 975-5924.

Vancouver--27 novembre 1989-- Colloque sur les maisons de commerce. Communiquer avec Z.Burianyky, ITC. Tél.: (604) 666-1437.

Toronto--27-30 novembre 1989--Séminaire sur la vente au Département des anciens combattants des E.-U. (Selling to U.S.Veterans Affairs). Communiquer avec S.Freeman, MITT. Tél.: (416) 965-9938.

Calgary--28 novembre 1989--Colloque sur les maisons de commerce. Communiquer avec B.Milot, International Trade Centre (ITC). Tél.: (403) 292-4575.

Montréal--28-29 novembre 1989--Conseil commercial Canada-Pakistan (CPBC). Conférence intitulée "Le Renouveau économique du Pakistan :

Débouchés économiques et commerciaux pendant les années 1990". Communiquer avec P.Dallaire, CPBC/Chambre de Commerce canadienne. Tél.: (613) 238-4000.

Edmonton-- 29 novembre 1989--Colloque sur les maisons de commerce. Communiquer avec W.Roberts, ITC. Tél.: (403) 495-4415.

Mississauga--29 novembre 1989, **Kingston**, 30 novembre 1989-- Atelier sur "Comment tirer parti des expositions commerciales internationales (secteur alimentaire)".(International Trade Shows Made Profitable Workshop). Communiquer avec J.Jones, ITC. Tél.: (416) 973-5187.

Regina--30 novembre 1989--Colloque sur les maisons de commerce. Communiquer avec R.McLeod, ITC. Tél.: (306) 975-5318.

St.John's--30 novembre-3 décembre 1989--Newfoundland and Labrador Crafts Development Association (NLCDA) Craft Show. (Foire d'artisanat). Communiquer avec C.Reynolds, ITC. Tél.: (709) 722-4910.

Winnipeg--1er décembre 1989--Trading Houses Seminar (Colloque sur les maisons de commerce). Communiquer avec D.E. Hodgson, ITC. Tél.: (204) 983-5942.

Toronto--4 décembre 1989--Réunion du Comité de coordination de la promotion des investissements en Ontario (OIPC). Communiquer avec R.D. Sirrs, ITC. Tél.: (416) 973-5049.

Montréal--4 décembre 1989--Conférence sur Europe 1992. Communiquer avec Pierre Lamoureux au secrétariat de la conférence, tél.: (613) 238-1070.

Calgary--4-5 décembre 1989--Conférence intitulée "Pakistan's Drive for Hydrocarbon Self-Sufficiency - Opportunities for Canadian Business" (La campagne du Pakistan pour l'autosuffisance en hydrocarbures - Débouchés pour les entrepreneurs canadiens). Communiquer avec P.Dallaire, Conseil commercial Canada-Pakistan(CPBC) / Chambre de Commerce du Canada.Tél.: (613) 238-4000.

PUBLICATIONS

Europe 1992 - Rapport du Groupe de travail sur la production de la défense examine les conséquences possibles de l'unification du marché européen en 1992 pour l'industrie canadienne de la défense et les marchés publics ainsi que les implications pour l'alliance de l'OTAN. Pour obtenir une copie, contacter la Direction générale des Programmes de défense et de la Technologie de pointe (TDD), tél: (613) 996-1799.

L'Accord de libre-échange Canada-Etats-Unis et les Marchés publics - une appréciation fournit des détails sur les provisions de l'Accord pour ce qui concerne les Marchés publics, décrit les procédures et pra-

tiques en vigueur au Canada et aux Etats-Unis et donne un aperçu des marchés nouveaux qui s'ouvriront à la compétition entre les fournisseurs canadiens et américains.

L'investissement canadien à l'étranger, publié par la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement de l'AECEC, fournit un sommaire des programmes d'investissement dont pourraient se prévaloir les sociétés canadiennes intéressées à investir à l'étranger.

Les deux publications sont disponibles à Info-Export, tél.: 1-800-267-8376 (région d'Ottawa: 993-6435).

Retourner en cas de non livraison à
CANADEXPORT
125, Promenade Sussex
Ottawa, Ont.
K1A 0G2

POSTE MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation
Port payé Postage Paid

NBRE T-3691 BLK

OTTAWA

1168
1989
DOCS

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO

CANADÉXPORT

Vol.7 N° 18

1^{er} décembre 1989

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

La priorité au commerce en URSS

Avant la visite effectuée en Union soviétique par le premier ministre, M. Brian Mulroney, du 20 au 25 novembre, une délégation de responsables soviétiques de haut niveau était de passage dans plusieurs villes canadiennes.

A Ottawa, les Soviétiques ont participé à une table ronde tenue à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Entre autres, ils y ont indiqué que les réformes actuelles visant les relations économiques de l'Union soviétique avec l'extérieur pourraient élargir les possibilités offertes aux commerçants canadiens persévérants, notamment dans le domaine des entreprises conjointes.

Ainsi, l'Union soviétique a entrepris des changements radicaux et un vaste mouvement d'expansion dans ses relations économiques avec l'extérieur, avant tout dans le domaine des entreprises conjointes, comme suit :

--Alors que les immobilisations étrangères ne pouvaient pas dépasser 49%, le partenaire étranger peut maintenant détenir plus de 50 % des parts, et peut même être le président de l'entreprise conjointe;

--Jusqu'ici, l'entrepreneur soviétique devait obtenir l'approbation d'un ministère pour créer une entreprise conjointe; maintenant, la décision lui appartient à condition d'obtenir l'approbation d'une association juridique;

--Alors que les licences sont essentielles pour un grand nombre de transactions commerciales, elles ne sont pas exigées pour les entreprises conjointes qui importent ou exportent leurs propres produits (cependant, les partenaires doivent s'enregistrer auprès du ministère des Relations économiques avec l'extérieur, mais on a décidé de simplifier cette formalité en créant environ 30 bureaux d'enregistrement dans l'ensemble des républiques soviétiques); et

--Aucune limite n'est fixée, des deux côtés, au nombre de partenaires d'une entreprise conjointe, mais ils doivent être des personnes juridiques.

A la fin de 1988, 965 entreprises conjointes ont été enregistrées en Union soviétique, 20 d'entre elles comprenant des entreprises canadiennes. La participation d'entreprises occidentales se chiffrait à 80 %; celle des pays

socialistes à 13 %; et celle des pays en voie de développement, à 7 %.

Actuellement, la plupart des entreprises conjointes (20 % d'entre elles fonctionnent déjà) oeuvrent dans les services : tourisme (restaurants, etc.); les ordinateurs (fabrication de logiciels); la commercialisation; ainsi que les industries légères.

Selon M. Sergei Ryabikov, directeur adjoint du Service des contrats principaux et de l'administration juridique, au ministère des Relations économiques avec l'extérieur, l'Union soviétique aimerait voir davantage d'entreprises conjointes dans la production, et davantage de produits, de technologies et de compétences étrangères.

Pour tout renseignement sur les possibilités d'entreprises conjointes canado-soviétiques ou sur d'autres débouchés en URSS, joindre, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), M. David Horley, Direction de l'expansion du commerce en URSS et en Europe de l'Est (RBT). Tél. : (613) 996-6835.

COMMENT CRÉER UNE ENTREPRISE CONJOINTE EN URSS

Au cours d'une table ronde sur les réformes apportées aux lois soviétiques sur le commerce et l'économie, M. Sergei Ryabikov, du ministère soviétique des Relations économiques avec l'extérieur, a résumé brièvement l'essentiel de la marche à suivre pour créer une entreprise conjointe en URSS.

Etape préliminaire — Les futurs partenaires apprennent à se connaître et travaillent sur des textes de négociation, en vue de bâtir l'assise technique indispensable à la réussite commune.

DANS CE NUMÉRO

5-6
Les normes techniques et l'ALE

7
Structure et activités du Ministère : WIN Exports

Feu vert — Ce sont les parties elles-mêmes qui prennent cette décision. Mais, pour le partenaire soviétique, l'approbation doit venir d'une instance juridique, et non plus d'un ministère.

Signature des documents — La décision étant prise, les parties signent des documents destinés au ministère des Finances, qui a le mandat ou le pouvoir de refuser un projet d'entreprise conjointe.

Ministère des Finances — Son rôle est d'étudier les documents afin de vérifier si l'entreprise conjointe n'enfreint pas la législation soviétique.

Enregistrement d'une personne juridique — Si le ministère des Finances n'émet aucune objection, l'entreprise conjointe est enregistrée et devient une personne « juridique », conformément à la législation soviétique.

LA PUBLICITÉ CANADIENNE A LA TÉLÉVISION SOVIÉTIQUE

Les sociétés canadiennes ont maintenant l'occasion de faire connaître leurs produits à la télévision soviétique.

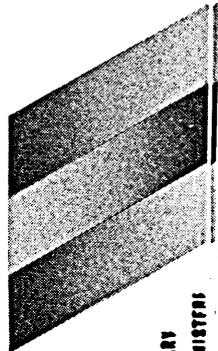
Ce succès est dû à MM. George Boros et Brian Hawkins, de Trans Global Enterprises, Inc. (TGE) de Toronto qui, en octobre dernier, ont obtenu le droit de vendre des annonces publicitaires aux sociétés canadiennes et américaines, pendant les meilleures heures d'écoute de la TV soviétique.

Une annonce permet aux sociétés d'ici d'offrir, sous une forme attrayante, des informations sur leurs technologies, produits et services grâce au moyen de communication le plus puissant en U.R.S.S. : la télévision.

Les sociétés désireuses de faire connaître leurs produits et leurs services au cours des meilleures heures d'écoute de la télévision soviétique pourraient atteindre 180 millions de personnes que desservent, selon les estimations, plus de 100 millions de récepteurs.

Lors des négociations en URSS, la TGE a reçu aide et encouragements, entre autres, d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Pour tout renseignement, communiquer avec Trans Global Enterprises, Inc., 85, Thorncliffe Park Dr., bureau 2903, Toronto (Ont.) M4H 1L6. Tél. : (416) 467-8224. Télécopieur : (416) 429-1575. Télex : 06-23791 SOS-TOR.



OTTAWA
NOV 27 1989
MINISTRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES
DEPARTMENTAL LIBRARY
RÉFÉRER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTRE

Canada

Agriculture et alimentation, produits et services

Salon de l'agriculture en Arabie Riyadh -- La 9^e foire annuelle sur l'agriculture, l'irrigation et l'industrie agricole intitulée **SaudiAgriculture 90**, se tiendra du 19 au 23 mars prochain dans la capitale de l'Arabie Saoudite.

Cette foire, appuyée par l'AECEC, est une excellente occasion pour les fournisseurs d'équipements agricoles et de technologies des eaux de se faire connaître sur ce marché en croissance.

Pour plus de renseignements sur **SaudiAgriculture 90**, communiquer avec UNILINK, 50 Weybright Court, Unit 41, Agincourt (Ont.) M1S 5A8. Tél. : (416) 291-6359. Télécopieur : (416) 291-0025.

Expositions sur l'alimentation et l'emballage en Inde

La Nouvelle Delhi — Le Sixième salon alimentaire international (AHARA 1990) et la Troisième foire internationale sur l'emballage (India pack 1990) auront lieu à la Nouvelle-Delhi, du 29 janvier au 4 février.

Parallèlement, l'Institut des ingénieurs de l'Inde organise un colloque sur la transformation des produits alimentaires, « Les technologies en train de naître ».

Pour obtenir d'autres renseignements, s'adresser aux organisateurs de l'exposition : General Manager, Trade Fair Authority of India, Pragati Bhavan, Pragati Maidan, New Delhi 110001, Câble : COMEXH, Tél. : 031-61311/61022. Télécopieur : 91-11-3318142.

On peut également obtenir des renseignements en s'adressant au service suivant : The Director, Indian Institute of Packaging, E-2, MIDC Area, Andheri (East), Bombay 400093. Tél. : 011-71270.

Défense, produits et services

Foire sur la défense en Grèce

Le Pirée — Les personnes et les entreprises désireuses de participer à l'exposition internationale **DEFENDORY'90**, consacrée aux technologies de défense terrestres, maritimes et aériennes, devraient faire leur demande immédiatement. Cette foire aura lieu en Grèce du 2 au 6 octobre 1990, au port du Pirée, près d'Athènes.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) est en train de parrainer une participation canadienne à **DEFENDORY**. Cet événement est partout connu pour les possi-

bilités qu'il offre de nouer des contacts et de passer des accords de coopération industrielle avec des entreprises du monde entier spécialisées dans les matériels de défense. 70 pays sont officiellement invités à y envoyer des délégations militaires. Lors du dernier événement de ce genre, en 1988, il y avait 550 exposants de 24 pays et 28 800 spécialistes de 83 pays.

Pour renseignements, joindre Mme Deborah M. Adams, Directrice générale, Participation canadienne, Foires et missions commerciales, Direction de l'Expansion du commerce en Europe (RWTF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-4427.

Secteurs multiples

Salons quincaillerie-construction à San Juan et à Seattle

San Juan — Les sociétés canadiennes voulant présenter leurs produits au salon de la quincaillerie et des articles de maison des Antilles (Hardware/Houseware Show of the Caribbean) peuvent encore louer un espace dans le secteur obtenu par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

« Premier arrivé premier servi », tel sera le principe appliqué à nos entreprises qu'intéresse cet événement prévu du 2 au 4 février 1990. Les versions antérieures du Salon se sont toutes révélées profitables pour nos entreprises — qu'il s'agisse de ventes, de l'établissement ou du renouvellement des contacts, de la nomination d'agents et de distributeurs.

Le Salon de 1990, suscitera sans doute une forte demande d'articles de quincaillerie et de maison (matériels, produits et fournitures) employés dans la construction suite aux graves dégâts (de l'ordre de plusieurs milliards de dollars) infligés à ce secteur, dans toute la région, par l'ouragan Hugo.

Pour tout renseignement sur la participation, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec : Mme Eveline Kelso, Direction de l'Amérique latine et des Antilles. Tél. : (613) 996-5359. Télécopieur : (613) 996-0677.

Seattle — Les sociétés canadiennes qui veulent prendre pied ou accroître leurs ventes sur le marché lucratif du nord-ouest pacifique des États-Unis devraient s'inscrire immédiatement pour participer à un salon commercial organisé par le consulat général du Canada.

Le salon sur les produits et les

matériaux de construction (Building Products and Hardware) du 16 janvier devrait intéresser les fabricants canadiens d'articles de maison.

Tous les exportateurs, novices ou chevronnés, profiteront de cet événement auquel participeront les principaux distributeurs, grossistes, intermédiaires, représentants commerciaux, fabricants d'équipements d'origine, ou autres grandes entreprises desservies directement par les firmes du nord-ouest du Pacifique.

Pour renseignements sur cette exposition, joindre : M. Fred Babis, consulat général du Canada, Seattle (Washington). Tél. : (206) 443-1777.

Huitième foire de Panama

EXPOCOMER 90 (7-12 mars) marquera la huitième année consécutive de la participation canadienne à cet événement qui nous a toujours rapporté un grand nombre de réussites commerciales. Les nombreux débouchés offerts aux exportateurs par cette exposition sont toujours excellents.

EXPOCOMER présente des produits du monde entier dans le cadre d'une des foires commerciales générales les plus vastes et les plus importantes en Amérique latine. Il s'agit en effet d'un lieu de rencontre pour les acheteurs des vastes marchés des Antilles, de l'Amérique centrale et du Sud.

Pour obtenir d'autres renseignements sur **EXPOCOMER 90**, communiquer avec : M. Jon Dundon, Direction de l'Amérique latine et des Antilles, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Tél. : (613) 996-6921. Télécopieur : (613) 996-0677.

Transports, équipements et services

Salon après-vente automobile

Seattle — Les sociétés canadiennes qui veulent prendre pied ou accroître leurs ventes sur le marché lucratif du nord-ouest pacifique des États-Unis devraient s'inscrire immédiatement en vue de participer à une foire commerciale organisée dans cette région par le consulat général du Canada.

Le salon des services après-vente automobiles et des camions poids lourds (Automotive Aftermarket and Heavy-Duty Truck Show), du 20 février 1990, devrait intéresser tous les fabricants canadiens de produits conçus pour les automobiles et les poids lourds.

Pour renseignements sur cette exposition, joindre M. Fred Babis, consulat général du Canada, Seattle (Washington). Tél. : (206) 443-1777.

Banque Mondiale : Projets

L'Ambassade du Canada à Washington vient de publier la dernière édition d'une liste de projets dont le financement par la Banque mondiale est actuellement envisagé. Seules les entreprises canadiennes possédant une expérience à l'échelle internationale sont invitées à communiquer avec la mission voulue (qui figure entre parenthèses après le nom du pays lorsqu'il est question de prêt).

L'adresse complète des missions canadiennes à l'étranger est disponible auprès d'Info-Export qu'on peut appeler sans frais au 1-800-267-8376 (993-6435 pour la région d'Ottawa).

Les sociétés canadiennes qui n'ont pas encore d'expérience sur les marchés internationaux peuvent se procurer le Guide sur le financement des exportations auprès de Mme Valentina Rusedski, Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, Prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 995-7251.

Algérie (Alger)—1) Élargir le programme de réformes concernant la politique commerciale et la gestion macroéconomique. Prêt : 300 millions. Des services de consultation seront probablement requis. 2) Élargir la ligne de crédit prévue pour la rétrocession des prêts aux cultivateurs autonomes; ce projet devrait servir à construire des établissements. Prêt : 150 millions. Des services de consultation seront probablement requis. 3)a) améliorer les capacités des wilayas en matière de gestion routière et renforcer les MPW afin d'améliorer la surveillance des programmes; b) améliorer l'équilibre, dans le domaine de l'entretien routier, entre les travaux affermés et les opérations en régie; et favoriser la concurrence parmi les entreprises de travaux routiers; et c) nationaliser la planification et l'élaboration des politiques dans le secteur des transports. Prêt : 135 millions. 4) réorganisation de certains sous-secteurs spécialisés dans les engrais pétrochimiques. Prêt : 100 millions.

Argentine (Buenos Aires)—Secteur des transports I - Projet d'ajustement sectoriel axé sur la réorganisation des agences et des entreprises chargées des transports publics. Prêt : 200 millions.

Chine (Beijing)—Industrie pétrochimique - Projet conçu dans le cadre du Huitième Plan quinquennal pour favoriser les gros investissements destinés au secteur pétrochimique. Prêt

: 120 millions. Des services de consultation financés par un crédit d'études spécial se penchent actuellement sur l'ensemble du secteur pétrochimique. Il est probable qu'on demandera des études de faisabilité.

Colombie (Bogota)—1) Transports urbain de Bogota - Améliorer les transports dans la ville de Bogota, et renforcer les services chargés de planifier, gérer et entretenir l'infrastructure des transports urbains; s'attaquer aux faiblesses administratives et accroître l'efficacité de l'infrastructure actuelle. Prêt : jusqu'à 50 millions. 2) Programme hydraulique de Bogota V - Améliorer la gestion des eaux dans la région de Bogota. Le projet consiste à financer la construction de réseaux d'égout et de drainage, l'aménagement des eaux du Bogota et les premières opérations de lutte contre la contamination dans ce fleuve. Prêt : jusqu'à 175 millions. **Chypre (Tel-Aviv, Israël)**—Système d'égouts et réseaux de drainage de Limassol - Première étape d'un programme comprenant la construction d'un système d'égouts et d'un réseau de drainage, ainsi qu'un projet de traitement et de réutilisation des eaux-vannes dans les régions de Limassol et de Amathus. Coût total du projet : 63 millions, dont environ 29 millions en devises étrangères. Prêt : 25 millions. Des services de consultation préparent une étude de faisabilité et les plans finaux.

Équateur (Bogota, Colombie)—Enseignement - Programme d'enseignement primaire de base dans les villes et renforcement du pouvoir du Ministère de l'éducation. Prêt : 25 millions.

Guyana (Georgetown)—Remise en oeuvre de l'exploitation de la bauxite - Aider le secteur d'exploitation de la bauxite dans ses efforts de remise en oeuvre; but : améliorer la compétitivité, créer de nouveaux produits et augmenter les ventes. Prêt : 50 millions.

Inde (New Delhi)—1) Programme d'épuration des eaux rurales et d'amélioration de l'environnement - Améliorer la santé publique et la productivité dans les campagnes en construisant un réseau d'approvisionnement en eau, en dépolluant l'environnement et en installant des services d'enseignement de l'hygiène dans les États de l'Uttar Pradesh, du Maharâshtra et du Karnataka. Coût total du projet : environ 200 millions. Prêt : 140 millions. 2) Programme d'amélioration de l'environnement de Singrauli - Projet visant à freiner la dégradation de l'environnement dans l'un des principaux centres d'exploita-

tion énergétique et industriel de l'Inde. Les investissements liés à ce projet pourraient comprendre : des programmes de réinstallation et de rééducation destinés aux personnes affectées par le travail des mines, ainsi que plusieurs projets connexes; une formation semi-spécialisée conçue pour ces personnes; la construction de centres d'approvisionnement en eau potable, de centres d'épuration et de cliniques d'hygiène; des programmes de reboisement et de protection du sol; un programme de nettoyage destiné au réservoir de Rihand; des mesures de lutte contre la pollution; un programme d'aide à la planification régionale et la création de services administratifs. Prêt : 50 millions.

Indonésie (Djakarta)—1) Programme d'amélioration des grandes agglomérations urbaines - Renforcement des services administratifs et programme d'investissements prioritaires destiné à trois des principales villes secondaires. Prêt : 200 millions. Ce projet exigera des services de consultation. 2) Programme de formation du personnel des municipalités - Améliorer les services de gestion et le système de perfectionnement du personnel. Prêt : 60 millions.

Jordanie (Amman)—Programme de développement social pour les personnes économiquement défavorisées. Ce projet est conçu pour achever la mise en place des services administratifs et pour élargir le programme de prêts destiné aux entreprises qui profitent surtout aux femmes et aux paysans pauvres. Prêt : 10 millions.

Malaisie (Kuala Lumpur)—Secteur du drainage et des inondations - Programme national de drainage en plusieurs étapes — en trois ans — comprenant de 8 à 10 projets dans la Malaisie. Ce programme comprend des investissements dans l'infrastructure agricole et des initiatives connexes. Prêt : 35 millions.

Mexique (Mexico)—1) Programme de lutte contre la pollution de l'air causée par les transports urbains. Prêt : 100 millions. 2) Pollution industrielle - Programme d'aide financière comprenant : a) des investissements destinés à réduire la pollution de l'air dans les entreprises industrielles; b) des équipements conçus pour renforcer la surveillance de la pollution; et c) une aide technique visant à renforcer les services chargés de mesurer et de contrôler la pollution. Prêt : 200 millions. 3) Déréglementation - L'ajustement proposé concerne un programme de réformes administratives dans les secteurs des transports et des télécommunications. Prêt : à déterminer. Des services de consultation seront requis.

Maroc (Rabat-Agdal)—Gestion de la dette. Prêt : 125 millions.

Pologne (Varsovie)—Transports I - Contribuer à l'amélioration du rendement des transports au moyen d'investissements dans les services de réparation et d'entretien chargés des matériels roulants des chemins de fer et des réseaux de signalisation et de télécommunication. Coût total du projet : environ 180 millions, dont environ 150 millions en devises étrangères. Prêt : 150 millions. Des services de consultation seront requis.

Sri Lanka (Colombo)—Programme de redressement économique conçu pour les mesures de stabilisation et les réformes administratives du secteur public, ainsi que pour les politiques commerciales et les sociétés d'État. Prêt : 60 millions. Des services de consultation pourront être requis.

Uruguay (Buenos Aires, Argentine)--Secteur social - Renforcement des services administratifs et modernisation des soins de santé. Prêt : à déterminer.

Yemen (République arabe) (Riyadh, Arabie Saoudite)—Formation de professeurs du niveau secondaire : a) l'amélioration et l'expansion des programmes et des services offerts par les facultés d'enseignement et de science; b) des programmes de formation en cours d'emploi destinés aux professeurs, aux gestionnaires et aux superviseurs. Prêt : environ 12 millions.

Débouchés en G.-B.

GRANDE-BRETAGNE (G.-B.) -- Une société d'import-export recherche du matériel de jardinage et des produits novateurs de jardinage. Communiquer avec M. R.D. Jackson, Import-Export Agency, 54 St. Anns Road, Southend-on-Sea, Essex, SS2 5AU, Angleterre. Tél. : (0702) 610603.

Télex : 295717 LINAV G.

G.-B. — Une agence d'import-export recherche des fournisseurs canadiens de vêtements d'excellente qualité pour la navigation de plaisance : vestes et pantalons imperméables; chaussures; bottes; sacs et aides de navigation flottants. Communiquer avec : Heather Hewitson, Hewitson Enterprises Import/Export Agency, 10 Moor Road, Broadstone, Dorset, BH18 8BB, Angleterre. Tél. : (0202) 693400.

G.-B. -- On cherche des pellicules, cameras, papier et Diazo pour la photographie. Communiquer avec J. Spalding, Managing Director, Techna-Matt Coatings Ltd., Unit 22, BSC Central Industrial Estate, Gate no. 1, Weldon Road, Corby, Northamptonshire, England NN171UE. Tél. : 341265.

G.-B. -- On cherche de l'outillage non électrique et à main, des meubles pour le jardin, et des produits de quincaillerie pour la maison. Communiquer avec Brookes International Agencies (BIA), Briars Hatch, Guildford Road, East Horsley, Surrey KT24 5RY, England. Tél. : 04865-3330.

G.-B. -- Un grossiste cherche à importer de l'équipement de camping, des accessoires automobiles, des produits pour le soin de la santé, de l'équipement médical et des vêtements de sport. Communiquer avec Paul Lloannou, P.J. Services; Import-Export Agents, 54 Ridge Road, Winchmore Hill, London N21 3EA, England. Tél. : 934386 BMS G.

G.-B. -- Une société cherche des images sportives illustrant les sports nautiques, la course automobile, le parachutisme, le ski, le vol en montgolfière et la course marathon. Communiquer avec Judy Pennock, ZT Marketing, Rookery Cottage, Mark Highbridge, Somerset, England TA9 4OH. Tél. : 0278-64244.

INFOFISH : bien utile

A titre d'organisation intergouvernementale basée à Kuala Lumpur, en Malaisie, et appuyée par le Canada, INFOFISH offre des renseignements et des services consultatifs sur la commercialisation et les aspects techniques des pêches aux industries et aux gouvernements des pays de la région Asie-Pacifique, sous réserve d'une priorité accordée aux pays membres. Les activités de l'organisation comprennent :

— service d'information sur la commercialisation des pêches : renseignements sur les prix, l'évolution du marché, etc. sur les poissons et les produits de la pêche de la région Asie-Pacifique;

— mise en contact des acheteurs et des vendeurs : faciliter les contacts entre fournisseurs des pays membres et acheteurs de produits de la pêche dans le monde entier, au moyen de banques de données comportant des renseignements détaillés sur les produits offerts ou requis par les commerçants; et

— service de consultation technique : couvre la transformation du poisson, le contrôle de la qualité, la création de produits et la conception d'usines. Le but : accroître la réputation des entreprises et des réalisations au sein de l'industrie des pêches en pleine expansion en Asie-Pacifique.

Un service qui intéressera en particulier les sociétés canadiennes est le registre des équipements tenu par INFOFISH. Ce registre contient une liste des fournisseurs d'équipements de pêche. Il s'agit d'une banque de données que peuvent consulter les organisations des États membres avant d'acheter les équipements nécessaires.

Ces services sont assurés au moyen de publications et d'un système de réponse direct et gratuit aux demandes.

INFOFISH travaille en étroite collaboration avec le réseau mondial des services d'information régionaux de l'Organisation des Nations-Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

Pour s'inscrire sur le registre, fournir des exemplaires de son catalogue d'équipements à M. Henri de Saram, Directeur, INFOFISH, P.O. Box 10899, 50728 Kuala Lumpur, Malaisie. Tél. : (03) 291-4466 ou 291-4409. Câble: INFOFISH KUALA LUMPUR. Tél. : INFISH MA 31560. Télécopieur (603) 291-6804.

Pour renseignements sur INFOFISH, joindre Mme Judy St. George, haut-commissariat du Canada à Kuala Lumpur, Malaisie. Tél. (011-60-3) 261-2000. Tél. : (Code de destination 84) 30269 (DOMCAN MA 30269). Télécopieur : (011-60-3) 261-3428.

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint :

Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoint à la production : Mark Leahy

Téléphone: (613) 996-2225

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BTC).

Reproduction autorisée en citant la source.

ISSN 0823-3330

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce extérieur (BTC).

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

Expédier à : CANADEXPORT (BTC)

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC)

125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

LES NORMES TECHNIQUES ET L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

Le Chapitre 6 de l'Accord de libre-échange (ALE) offre un cadre conçu pour l'élimination future des normes techniques visant les marchandises autres que les denrées agricoles, les produits alimentaires, les boissons et autres produits connexes (traitées au Chapitre 7), ces normes étant considérées comme des barrières non douanières aux échanges commerciaux.

SURVOL

Dans ce chapitre, le Canada et les Etats-Unis confirment leurs obligations en vertu de l'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce, conclu sous l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Cela signifie que les deux gouvernements fédéraux ont convenu d'éviter de recourir à des mesures normatives, entre autres : les spécifications et les règlements, les normes et les règles des systèmes de certification des produits, et les procédés et les méthodes de production, qui sont considérés comme des obstacles inutiles au commerce.

Les deux gouvernements s'efforcent de rendre leurs mesures normatives plus compatibles pour réduire les obstacles au commerce et les coûts d'exportation découlant de l'obligation de satisfaire à différentes normes.

Des organismes privés tant au Canada qu'aux Etats-Unis, comme l'Association canadienne de normalisation (ACNOR) ou l'U.S. Underwriters Laboratory (UL), élaborent de nombreuses mesures normatives. Les deux gouvernements les encourageront à continuer d'oeuvrer en vue d'accroître la compatibilité des normes qu'ils établissent.

Les méthodes de certification de la conformité aux normes peuvent elles-mêmes constituer un obstacle au commerce. Les deux pays ont donc convenu de reconnaître mutuellement leurs systèmes d'accréditation de laboratoires et n'exigeront pas que les organismes d'essai, d'inspection et de certification soient situés ou prennent leurs décisions sur leur territoire respectif pour être accrédités.

L'élaboration des normes est laissée à chaque Partie. Cependant, le chapitre exige, sauf dans les cas urgents, que le texte intégral des mesures normatives fédérales proposées soit fourni à l'autre pays et qu'un délai d'au moins 60 jours soit prévu avant la mise en vigueur de ces mesures, de manière à ce que les intéressés puissent faire part

de leurs observations.

Le Chapitre 6 prévoit également la possibilité de négociations complémentaires concernant la compatibilité des mesures normatives, l'accréditation et l'acceptation des données d'essais.

LE SYSTEME DE NORMES

Le Système de normes national (SNN) du Canada se compose d'organisations indépendantes qui exercent, à titre bénévole, des activités de normalisation. Celles-ci comprennent la rédaction de normes, la certification, les essais et les programmes d'évaluation de la qualité.

Le Conseil canadien des normes (CCN) est l'organisme de coordination national. Il sert de « centre de demande de renseignements » afin de satisfaire à l'engagement concernant l'échange d'informations de l'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce du GATT. Sa contribution à la mise en oeuvre des dispositions du Chapitre 6 sera donc essentielle.

Le CCN collabore étroitement aux activités provinciales en matière de normalisation; c'est pourquoi les provinces s'en remettent généralement à ses décisions dans ce domaine. Cet organisme a créé des mécanismes de communication et de consultation avec les provinces. Il faut donc prévoir que toute communication provinciale sur les questions de normalisation en rapport avec l'ALE sera déferée au responsable de ces mécanismes.

Aux Etats-Unis, c'est le National Institute of Standards and Technology (NIST) qui coordonne les activités gouvernementales concernant la normalisation, gère le seul système global de l'administration américaine prévu pour l'accréditation des laboratoires, et sert de centre de demande de renseignements du GATT pour les Etats-Unis. Le fonctionnement de ce système est plutôt diffus, et il n'existe aucune instance d'accréditation centrale pour les organismes de certification. D'après l'U.S. Statement of Administrative Action (SAA), c'est le représentant des Etats-Unis pour le commerce (United States Trade Representative (USTR)) qui est chargé de coordonner, pour ce pays, l'application des dispositions du Chapitre 6 de l'ALE.

LE SYSTEME DE NORMES ET LE CHAPITRE 6 DE L'ALE Accréditation

La principale disposition du Cha-

pitre 6 vise la reconnaissance, par les deux pays, de leurs systèmes respectifs d'accréditation, des installations d'essais et des organismes d'inspection ou de certification. Les Parties doivent permettre à leurs organismes d'accréditation (ex. : CCN et NIST) de conclure des accords portant sur l'accréditation automatique, par l'une des Parties, des organismes accrédités par l'autre. On a déjà entrepris cette démarche (indépendamment de l'ALE) sous les auspices du Mémoire d'entente de 1988 adopté par le CCN et le NIST, qui prévoyait la reconnaissance réciproque des laboratoires d'essais accrédités. Il n'existe encore aucune entente sur les organismes de certification et les agences d'inspection; d'autre part, les Etats-Unis ne possèdent aucun organisme qui serait l'homologue de notre CCN pour l'accréditation des organismes de certification.

Ni le Canada ni les Etats-Unis ne peuvent exiger, comme condition d'accréditation, que de telles installations, agences ou organismes soient situés ou établis, ou prennent leurs décisions, sur leur propre territoire. (On a modifié la loi sur le Conseil canadien des normes de façon à permettre au CCN d'accréditer des organisations américaines dûment qualifiées.)

En d'autres termes, chacun de nos deux pays pourra prévoir l'accréditation de tels organismes situés dans l'autre pays, s'ils répondent aux critères d'accréditation exigés de ses propres organismes.

Portée

Les dispositions de ce chapitre n'obligent que les gouvernements fédéraux, et non pas les gouvernements des provinces ou des Etats, ni les organismes de normalisation privés. Ainsi, et contrairement à certains rapports, aucune instance, pas même fédérale, n'est tenue d'harmoniser les normes, mais toutes doivent contribuer à les rendre compatibles.

Compatibilité

Comme on l'a vu ci-dessus, le Chapitre 6 n'exige pas l'harmonisation des normes entre les deux pays. Cependant, il stipule que, dans toute la mesure du possible et compte tenu des activités internationales de normalisation, chacun de nos gouvernements fédéraux doit s'efforcer de rendre compatibles (ce qui ne signifie pas qu'il doit harmoniser) ses mesures normatives et ses procédures d'approbation des produits avec celles de l'autre gouvernement

fédéral. Ainsi, rien ne peut obliger le Canada à accepter les normes des Etats-Unis, ou réciproquement. En outre, chaque Partie prendra, à la demande de l'autre Partie, toutes mesures raisonnables à sa disposition pour promouvoir ce même objectif à l'égard des mesures précises normatives adoptées par des organismes de normalisation privés.

Qu'est-ce que la compatibilité ? Et quels types de normes doivent être rendus compatibles ? Il est évident qu'elle peut impliquer l'harmonisation dans certains cas. Cependant, il y a d'autres moyens d'assurer la compatibilité, par exemple : l'acceptation réciproque de l'équivalence technique de normes différentes. Ainsi, on en arrive facilement à la méthode du cas par cas ; et c'est donc cette méthode qui sera finalement adoptée. Seules les normes fédérales qui, de toute évidence, constituent des obstacles au commerce, doivent être prises en considération.

Et que dire des mesures normatives élaborées et appliquées par des organismes de normalisation privés, tels que l'Association canadienne de normalisation (ACNOR) ou l'Underwriters Laboratories (UL) aux Etats-Unis ? A certains égards, ils ont déjà devancé les démarches officielles. En effet, le Mémoire d'entente adopté par l'ACNOR et l'UL sur l'élimination des différences techniques entre leurs recueils de normes n'a fait qu'anticiper sur les objectifs de l'ALE.

Par exemple, l'amélioration des services offerts aux fabricants afin de réduire les coûts et de favoriser le commerce en supprimant l'obligation de répéter les essais, conformément au Mémoire d'entente ACNOR-UL, répondait justement aux objectifs de l'ALE. Le Canada signalera au gouvernement des Etats-Unis toute norme d'un organisme privé des Etats-Unis, si un exportateur canadien juge qu'elle constitue un obstacle au commerce.

Echange d'informations

Si certaines données d'essais fournies par des organismes de l'une des Parties sont rejetées par des instances fédérales de l'autre Partie, une explication écrite doit être fournie sur demande. Des négociations complémentaires sont prévues en cas de litige concernant l'acceptation de données d'essais.

L'échange d'informations fait l'objet d'un engagement très ferme, à l'image de l'obligation prévue pour le GATT ; il est même un peu plus rigoureux en ce que chaque Partie doit fournir, dans un délai suffisant (60 jours), les textes intégraux des projets fédéraux de mesures normatives, afin de permettre

à l'autre Partie de les discuter et de préparer des observations. Le CCN remplira cette obligation pour l'ALE, comme il le fait pour le GATT.

En outre, dans la mesure du possible, chaque Partie doit notifier l'autre Partie des mesures normatives proposées par les autorités d'un Etat ou d'une province et susceptibles d'influer sensiblement sur le commerce bilatéral.

Denrées agricoles et autres marchandises

Comme on l'a déjà mentionné, le Chapitre des normes techniques ne concerne pas les marchandises agricoles, les aliments et les boissons, ni certains produits connexes. Ces points sont traités au Chapitre 7, qui préconise une politique de « frontière ouverte » pour le commerce de ces produits, ainsi que l'harmonisation des règlements techniques et des formalités d'inspection dans la mesure du possible. On a établi huit groupes de travail technique, dotés d'une représentation égale pour les deux Parties, qui surveilleront l'application de cet engagement.

Parallèlement, huit groupes de travail agricole nationaux aideront à formuler les positions canadiennes sur les questions agricoles. Leur organisation est calquée sur celle des huit groupes de travail bilatéraux, et ils devront consulter fréquemment les provinces ainsi que les industries visées.

CONCLUSION

Le Chapitre 6 de l'ALE devrait finalement entraîner la réduction des obstacles techniques inutiles au commerce.

Il n'existe aucune obligation d'harmoniser les normes canadiennes avec celles des Etats-Unis.

Les dispositions du Chapitre sur les normes techniques devraient, avec le temps, s'avérer très avantageuses pour les fabricants canadiens qui exportent aux Etats-Unis.

Le Groupe spécial de l'ALE sur le saumon et le hareng soutient la position canadienne

Un Groupe spécial créé aux termes du mécanisme de règlement des différends prévu au Chapitre 18 de l'Accord de libre-échange (ALE) a complété son rapport final.

Selon le communiqué du 6 novembre 1989, du ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, le Groupe spécial, après avoir examiné les pres-

criptions canadiennes sur le débarquement du saumon et du hareng du Pacifique, a reconnu la légitimité de la position du Canada sur l'utilisation de ces prescriptions de débarquement pour conserver et gérer ces importantes pêches.

Le Groupe a également conclu que les dispositions canadiennes sur le saumon et le hareng de la côte ouest ne devaient pas nécessairement toucher la totalité des prises.

Le Canada est donc prêt à permettre l'exportation de certaines quantités de poisson, mais seulement à condition que ses besoins de conservation et de gestion soient respectés.

Les Etats-Unis avaient demandé qu'un groupe spécial d'arbitrage soit établi pour déterminer si la prescription de débarquement de saumon et de hareng du Pacifique -- exportation interdite à moins qu'ils ne soient transformés dans une installation de la C.-B. certifiée par le gouvernement fédéral -- est conforme aux obligations contractées par le Canada en vertu du GATT et de l'ALE.

Le Pérou établit des zones franches

L'Assemblée nationale du Pérou a approuvé une loi visant la création de « zones franches » conçues pour favoriser les entreprises, les banques, les usines, les entrepôts, les firmes d'arrimage privées, tant étrangers que péruviens.

Cette loi permet aux fournisseurs, fabricants et banquiers de pays tiers d'importer en franchise toutes les denrées et les matières premières et d'exporter capitaux et profits.

En outre, les fabricants et les fournisseurs de services pourront oeuvrer dans des « zones de traitement douanier spéciales » où les entreprises paient des droits « spéciaux » modiques, et où elles peuvent vendre leurs produits aux Péruviens sous des volumes réduits.

Les zones franches seront installées aux frontières du Pérou et de ses voisins et dans la partie péruvienne de la jungle amazonienne. Elles seront gérées par la Comisión Nacional de Zonas Francas (Comité national des zones franches) et surveillées conjointement par les ministères péruviens de l'Industrie, de l'Economie et des Finances.

Pour obtenir d'autres renseignements à ce sujet, communiquer avec M. Wayne McKenzie, ambassade du Canada, Lima, Pérou. Téléx : (Code de destination 36) 25323 (25323PE DOMCAN).

WIN Exports: L'informatique au service des exportateurs

Les délégués commerciaux et les exportateurs canadiens sont maintenant en mesure de prendre le pouls de la plupart des marchés du monde entier.

Pour cela, ils n'ont qu'à se brancher sur WIN Exports (Réseau mondial d'information sur les exportations), un système d'information sur microprocesseur, conçu pour associer les produits et les services canadiens avec ceux que recherchent, dans le monde entier, les importateurs éventuels.

Mais cette combinaison de simplicité et d'efficacité n'a pas toujours existé.

Avant 1985, les délégués commerciaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) en poste à l'étranger misaient sur leur connaissance personnelle d'un marché donné et sur les annuaires commerciaux pour identifier les exportateurs canadiens. Le délégué commercial s'efforçait alors de rapprocher les importateurs de sa région avec des firmes canadiennes capables de fournir le produit ou le service demandé.

A cette époque, le délégué commercial ne disposait d'aucun instrument pour identifier les exportateurs canadiens par leurs produits. Autre difficulté : la mutation périodique de nos délégués dans nos missions diplomatiques, ce qui interrompait l'acquisition des données sur les contacts locaux. Lorsqu'un délégué commercial était nommé à un autre poste, il emportait souvent avec lui les renseignements accumulés au cours des années.

Ces problèmes sont maintenant résolus grâce à WIN Exports.

En effet, le logiciel WIN offre au personnel des Affaires économiques et commerciales de nos postes et missions diplomatiques un annuaire des exportateurs canadiens, une liste des importateurs locaux et un système de gestion des événements.

La banque de données de WIN Exports comporte, en matière d'exportation, des renseignements sur plus de 23 000 entreprises ou exportateurs canadiens désireux d'exporter un produit ou un service. En outre, elle regroupe les banque de données des ministères fédéraux, des provinces et des agences qui contribuent à l'expansion des exportations.

Dans le système WIN, chaque entrée concernant un exportateur comprend un certain nombre d'éléments. Outre les renseignements obligatoires de base (nom et adresse de l'entreprise, etc.) la

banque de données énumère les produits ou services que l'entreprise peut exporter, et nomme tous les pays où l'entreprise exporte actuellement. Grâce à ces renseignements qu'ils possèdent pour ainsi dire au bout des doigts, nos délégués commerciaux peuvent facilement informer les exportateurs des débouchés offerts dans un secteur donné.

WIN Exports offre aux missions canadiennes à l'étranger un système informatique d'organisation et de gestion des renseignements essentiels sur les contacts et les événements locaux de la région visée. Des qu'ils arrivent, les renseignements sur les débouchés commerciaux sont classés dans le système, ce qui permet de retrouver facilement les données utiles.

L'utilisateur du système WIN peut ainsi préciser le produit ou le service sur lequel il a reçu une demande d'information de la part d'un exportateur canadien, et créer ainsi une liste sous cette rubrique sectorielle.

Le système WIN Exports est largement utilisé pour repérer les importateurs, les acheteurs et les agents dans une région desservie par l'une de nos missions. En outre, il permet à nos représentants commerciaux de compiler efficacement des listes d'importateurs sérieux qui recherchent les produits ou les services de nos fournisseurs.

Mais il n'y a pas que les annuaires d'exportateurs et d'importateurs : la banque de données a également prouvé à quel point elle est utile aux agents de l'administration centrale chargés d'inviter des exportateurs canadiens à participer aux foires et aux missions commerciales parrainées par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. En effet, le système permet d'étudier les secteurs commerciaux, de compiler des listes et de formuler des invitations en connaissance de cause.

Ce qui distingue essentiellement le système de repérage de WIN Exports des autres banques de données et sources d'information, c'est l'échange permanent et réciproque d'informations entre la machine et l'utilisateur. Ce dernier peut ainsi traiter quotidiennement avec les exportateurs canadiens dans un contexte international très dynamique, et peut toujours enrichir la banque de données principale.

Actuellement, WIN Exports contient 1 000 noms d'utilisateurs, y compris les noms de nos missions commerciales et de leurs bureaux secondaires.

Chaque utilisateur de WIN a non

seulement la possibilité, mais aussi la responsabilité de fournir les plus récentes informations à la banque de données, afin de permettre au système de rendre un compte aussi exact que possible des capacités d'approvisionnement de nos exportateurs.

Depuis son inauguration, en 1985, WIN Exports — à l'origine un simple projet pilote entrepris dans trois de nos missions diplomatiques — s'est transformé en une banque de données capable de répondre aux demandes à l'échelle internationale.

Ce système a permis d'informer nos exportateurs de l'existence de plusieurs centaines de débouchés et, pour certains d'entre eux, de leur procurer des contrats importants.

Toute entreprise qui exporte actuellement ou qui envisage d'exporter, peut se faire inscrire dans la banque de données de WIN Exports en communiquant avec le Centre du commerce international le plus proche, ou en communiquant avec M. Peter McLachlan, WIN Exports (TPP), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, prom. Sussex, Ottawa KIA 0G2. Tél. : (613) 996-7183.

Nominations



M. D. Campbell

M. Donald Campbell remplace M. Gerald Shannon au poste de sous-ministre du Commerce extérieur et de sous-secrétaire d'Etat associé aux Affaires extérieures.

M. Gerald Shannon devient ambassadeur aux Négociations commerciales multilatérales et négociateur en chef. Par ailleurs, à compter du 1^{er} janvier 1990, il assumera aussi les responsabilités de représentant permanent et ambassadeur du Canada auprès des Nations Unies et de la Conférence du désarmement à Genève.

M. de Montigny Marchand, à Genève, deviendra sous-secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures le 1^{er} janvier 1990.

M. Derek Burney, ambassadeur du Canada aux Etats-Unis, assume la responsabilité additionnelle de représentant personnel du Premier ministre pour le Sommet économique.

Pour en savoir plus sur le gouvernement fédéral

Référence Canada est le service de référence et d'information générale du gouvernement fédéral. Ce service sans frais permet au public de mieux se renseigner sur le gouvernement fédéral.

Dans certains cas, Référence Canada collabore avec un service de renseignements provincial ou territorial. Les bureaux, dans ces cas, sont connus sous un nom territorial ou provincial; le service, néanmoins, demeure le même.

Alberta

1-800-232-9481 Référence Canada
495-2021 Edmonton (appels locaux)
495-4161 Edmonton (appareil de télécommunication pour sourds)

Colombie-Britannique

1-800-663-1381 Référence Canada
Zenith 08918 le nord de la C.-B.
(Atlin seulement)

666-5555 Vancouver (appels locaux)
666-2560 Vancouver (appareil de télécommunication pour sourds)

Ile-du-Prince-Edouard

1-368-5050 Appels de l'Ile
368-5050 Charlottetown (appels locaux)

Manitoba

1-800-282-8060
Service de renseignements aux citoyens
954-3744 Winnipeg (appels locaux)
945-4796 Winnipeg (appareil de télécommunication pour sourds)

Nouveau-Brunswick

1-800-442-4400 Service d'information
du Nouveau-Brunswick
453-2525 Fredericton (appels locaux)

Nouvelle-Écosse

1-426-8092 Référence Canada
426-8092 Halifax (appels locaux)
426-6696 Halifax (appareil de télécommunication pour sourds)

Ontario

1-800-461-1664 Référence Canada
(North Bay) desservant les indicatifs
régionaux 807 et 705

476-4910 North Bay (appels locaux)
476-7788 North Bay (appareil de télécommunication pour sourds)

1-800-267-0340 Référence Canada
(Ottawa-Hull) desservant l'indicatif
régional 613 et l'Outaouais (Québec)

995-7151 Ottawa-Hull (appels locaux)
952-0845 Ottawa-Hull (appareil de télécommunication pour sourds)

1-800-387-0700 Référence Canada
(Toronto) desservant les indicatifs
régionaux 416 et 519

973-1993 Toronto (appels locaux)

973-8099 Toronto (appareil de télécommunication pour sourds)

Québec Signaler 0 et demander Zénith
Communication-Québec

1-800-361-9596 Communication-Québec
(appareil de télécommunication pour sourds)

Saskatchewan

1-800-667-7160 Centre de renseignements
gouvernementaux

780-6683 Régina (appels locaux)

780-7565 Régina (appareil de télécommunication pour sourds)

Terre-Neuve

1-800-563-2432 Référence Canada
772-4365 St. John's (appels locaux)

772-6226 St. John's (appareil de télécommunication pour sourds)

Territoires du Nord-Ouest

495-2021 Référence Canada (Alberta)
seuls les appels à frais virés provenant
des T.N.-O. desservis par l'indicatif
régional 403 seront acceptés

1-800-267-0340 Référence Canada
(Ottawa) desservant l'indicatif régional
819

Yukon 1-800-661-0408

Renseignements Yukon
667-5811 Whitehorse (appels locaux)

AU CALENDRIER

Montréal--6 décembre 1989--Séminaire: "Préparation à un voyage d'affaires". Communiquer avec Michel Morin, Association des professionnels en commerce international (APCI). Tél.: (514) 272-9133.

Toronto--13-16 janvier 1990--Acheteurs au Marché du meuble de Toronto. Communiquer avec Jeanette Bardou, Association des fabricants de meuble du Québec (AFMQ). Tél.: (514) 866-3631.

Toronto--15-19 janvier 1990--Hudson Bay Fur Auction (vente aux enchères de fourrures). Communiquer avec R. Winter, AECEC. Tél.: (613) 996-3671.

Montréal--16 janvier; Toronto--18 janvier; Calgary--22 janvier 1990--Conférence-séminaire du Conseil commercial Canada-Europe de l'Est (CCCEE) intitulée "Doing Business in Poland" (Comment faire des affaires en Pologne). Communiquer avec P. Egyed ou R. Potter, Chambre de commerce du Canada. Tél.: (613) 238 4000.

PUBLICATIONS

C.A. Carrier, Y. Gasse, *Le Libre-Echange entre le Canada et les Etats-Unis: les implications pour l'entreprise*. Cet ouvrage est un résumé des exposés et des discussions d'ateliers d'un récent colloque organisé par l'Université Laval et la Chambre de Commerce du Québec métropolitain. Ce colloque avait comme objectif d'évaluer l'impact de l'accord sur des secteurs tels: cuir et chaussures, meubles, produits alimentaires, produits plastiques, imprimerie et édition, textile et vêtements, produits forestiers et matériaux de construction, produits électroniques, équipements de transports, et services professionnels. Il est disponible au prix de 30\$, plus 3,50\$ pour frais d'expédition, chez l'Agence de l'Arc Inc., 8023, rue Jarry est, Montréal (Québec) H1J 1H6. Tél.: (514) 493-3958.

Market Study for Canadian Food Products in Indonesia. Une étude complète du secteur alimentaire en Indonésie: l'industrie, le marché, les tendances de la consommation, la concurrence, et les débouchés pour les produits canadiens.

Oil and Gas Equipment / Services in Malaysia. Un survol de l'industrie du gaz et du pétrole en Malaisie, la politique énergétique du gouvernement, le rôle de la société nationale de pétrole, Petronas, et les occasions d'affaires pour les compagnies canadiennes.

Les deux publications ci-dessus sont disponibles (en anglais seulement) à la Direction de l'expansion du Commerce en Asie et Pacifique Sud, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 996-7474.

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

POSTE MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation
Port payé Postage Paid

NBRE T-3691 BLK

OTTAWA

CFR
CIG
V.8#1
1990
DOCS

LATEST ISSUE

DERNIER
NUMERO

CANADEXPORT

Vol.8 N°1

15 janvier 1990

Débouchés agro-alimentaires au Japon

Parmi tous nos marchés d'outre-mer, le Japon est de loin le plus important. Et l'écart entre celui-ci et nos autres marchés s'élargit à une allure vertigineuse.

Un certain nombre de développements ont récemment créé, dans ce pays, une foule de débouchés pour les produits alimentaires.

Les encouragements du gouvernement japonais à l'augmentation des dépenses nationales ainsi que la majoration du yen contribuent à élargir la clientèle de nos exportateurs.

En outre, le Japon a décidé d'assouplir ses barrières commerciales jusqu'ici très restrictives. Il n'y a pas encore longtemps, le régime d'importation du Japon ne laissait guère que des débouchés traditionnels dans le domaine des ressources naturelles. Cette situation est en train de changer rapidement.

En 1988, le Canada a exporté au Japon pour 2 milliards de dollars de denrées agricoles et alimentaires et de produits de la pêche. Et, tout au long de 1989, nos exportations n'ont pas quitté la trajectoire ascendante amorcée depuis cinq ou six ans.

D'ailleurs, les importations japonaises de produits alimentaires canadiens sont supérieures de 70 % à celles de l'ensemble de la Communauté européenne. Pour les six premiers mois de 1989, les exportations de produits alimentaires ont augmenté de 28 % (on s'attend à des hausses semblables pour les six derniers mois). Des hausses importantes ont marqué presque toutes les catégories de produits, y compris la viande, les céréales, les graines oléagineuses, les provendes et les aliments transformés.

C'est dire que la Direction de l'expansion du commerce au Japon, à l'AECEC, s'attache à cultiver le fructueux partenariat commercial établi

entre nos deux pays.

Cette direction a publié la liste suivante des secteurs de croissance essentiels, ainsi qu'une analyse des perspectives offertes à nos exportations en agriculture, produits alimentaires et produits de la pêche.

VIANDE

A la suite des mesures de libéralisation annoncées en juin 1988, le boeuf devrait devenir, pris séparément, le plus gros débouché japonais pour nos exportations d'aliments au cours des trois à cinq prochaines années. Nos ventes de boeuf, qui ont triplé par rapport à 1988, devraient atteindre 40 millions de dollars pour toute l'année 1989. Pour illustrer l'ampleur de ce marché, mentionnons que les États-Unis ont exporté au Japon pour environ 1 milliard de dollars de viande de boeuf en 1988.

POISSON

Le Japon est le plus gros consommateur de poisson par habitant du monde. Les ventes canadiennes de poisson et de produits dérivés ont totalisé 583 millions de dollars en 1988. Vers le milieu de 1989, cette catégorie de produits a subi une baisse de 15 % par rapport à la même époque de l'année

dernière. Même si l'on constate actuellement un surplus d'approvisionnements pour certains de ces produits, le Canada s'est taillé, auprès des importateurs et des consommateurs japonais, une solide réputation de fournisseur soucieux d'efficacité et de qualité. C'est pourquoi nous maintiendrons la force de notre compétitivité sur un marché de plus en plus concurrentiel.

COLZA CANOLA

Le Canada a exporté au Japon, en 1988, une quantité record de 1,5 million de tonnes de colza canola, évaluée à 541 millions de dollars.

Au cours de cette période, et pour la première fois, on a extrait plus d'huile à partir du colza canola que des fèves de soya. Le volume d'exportation du canola s'est accru de 200 000 MT et pourrait bien atteindre entre 1,7 et 1,9 million de tonnes en 1989. Cette augmentation est due à plusieurs mauvaises récoltes de fèves de soya aux États-Unis au cours des deux dernières années; mais, qui plus est, les consommateurs japonais considèrent toujours l'huile de canola comme un produit plus "sain".

ALIMENTS ET BOISSONS TRANSFORMÉS

En 1988, la valeur des exportations d'aliments et de boissons transformés a doublé par rapport à l'année précédente. Le maintien de la cote élevée du yen et l'augmentation de la demande intérieure d'aliments importés ont multiplié les débouchés pour nos exportateurs. Les pommes de terre congelées, les boîtes de crabe, les oeufs transformés, le miel et le whisky ne sont qu'un petit nombre des produits qui ont conquis le marché japonais. Parmi d'autres succès récents, on notera les eaux minérales, les aliments pour animaux familiers, et les prépara-

DANS CE NUMÉRO

3-4

Projets de la Banque
asiatique de développement
8-10

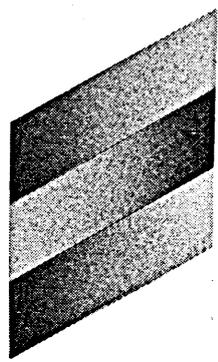
Nouvelles sectorielles / Foires

11-15

L'Europe de 1992 et les
activités de la Direction de
l'Europe de l'Ouest
d'AECEC

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures
JAN 4 1990
RESEARCH LIBRARY
BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE



Canada

tions pour pain. Nos exportations d'aliments transformés continuent de s'imposer et se traduisent par un chiffre de ventes comparable à celui de l'année dernière pour la même période.

PROVENDES

Avec l'expansion du secteur des produits laitiers au Japon, on s'attend à une augmentation de la demande de foin à longues fibres et de mini-cubes de luzerne. L'application prochaine du Protocole canado-japonais sur le foin créera d'importants débouchés dans ce domaine. Les prévisions initiales de l'industrie font état de débouchés de 60 millions de dollars.

ACTIVITÉS LIÉES À L'EXPANSION DU MARCHÉ

Afin d'aider les clients nouveaux et actuels à profiter des débouchés japonais dans le domaine alimentaire, la Direction de l'expansion du commerce au Japon, l'ambassade du Canada et le consulat général du Canada à Osaka ont cherché à élaborer une méthode de commercialisation rationnelle, inspirée des principes suivants :

- Participation annuelle à Foodex, le plus grand salon alimentaire en Asie;
- Coordination du salon alimentaire canadien d'Osaka, qui a lieu en septembre et en mars de chaque année;
- Augmentation et amélioration du nombre de salons alimentaires canadiens organisés dans un grand nombre des principales chaînes d'hôtel de Tokyo et d'Osaka, sur les lieux de notre nouvelle ambassade à Tokyo, qui devrait

être terminée en 1991 et dans les principales chaînes de magasins au détail du Japon; et

— Préparer, diriger, aider et coordonner les missions commerciales japonaises et canadiennes, et les colloques d'études techniques visant à maintenir ou à élargir la part canadienne du marché japonais.

ENQUÊTES SUR LES DÉBOUCHÉS À L'EXPORTATION

Le 23 mai 1989, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, annonçait la création du Programme d'enquêtes sur le marché japonais. Le but du programme est d'aider les exportateurs canadiens à tirer parti des débouchés offerts par les secteurs de croissance du marché japonais.

Les enquêtes sur le marché alimentaire qui sont maintenant achevées comprennent : le frai de hareng de l'Atlantique, les services alimentaires, les aliments et les boissons, les eaux embouteillées, la viande transformée, le saumon de la Colombie-Britannique, les préparations pour boulangerie et pâtisserie, la tourbe de sphaigne et le foin (voir liste des titres, dans Publications, p.16).

Les enquêtes qui seront achevées cette année comprennent : les aliments pour animaux familiers, le frai d'oursin, les jus de fruit, la crème glacée et le yogourt. La diffusion de ces renseignements parmi les exportateurs canadiens restera hautement prioritaire.

ACCÈS AU MARCHÉ JAPONAIS

Pour résoudre les questions liées à l'accès du marché japonais, on n'hésite pas à exploiter la gamme complète des moyens bilatéraux et multilatéraux. Parmi les premiers, les principaux sont les visites ministérielles, les négociations directes, le Comité économique mixte Canada-Japon (CEM) et les consultations annuelles sur le canola, l'agriculture et le poisson.

Quant aux seconds, nous avons l'occasion d'accorder la priorité aux principales questions concernant l'agriculture et les pêches grâce aux Négociations commerciales multilatérales (NCM) (Uruguay Round), qui devraient se terminer en décembre. La participation de l'industrie et du gouvernement est un facteur inhérent et primordial de ces démarches, dont le but est de déterminer, puis de réduire, les obstacles qui nous empêchent d'augmenter nos exportations de produits agricoles et de poisson vers le Japon.

ANNÉES 90 : PERSPECTIVES

Les exportations canadiennes devraient passer de 2 milliards de dollars en 1988 à 2,5 milliards en 1989 et à 3 milliards en 1990, sujet à un certain nombre de facteurs, dont :

- le maintien du programme japonais de libéralisation des échanges;
- des approvisionnements suffisants en produits de qualité;
- le désir, de la part de nos entreprises, de faire les efforts nécessaires pour exporter au Japon; et
- le maintien du dynamisme nécessaire pour conquérir une part du marché japonais au moyen des programmes de promotion lancés par l'industrie et le gouvernement (voir Au Calendrier, p.15, les ateliers prévus à travers le Canada).

Pour d'autres renseignements sur les débouchés japonais dans les domaines de l'agriculture, de l'alimentation et du poisson, ou sur d'autres débouchés, communiquer, à l'AECEC, avec la Direction de l'expansion du Commerce au Japon (PNJ), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-8606. Télécopieur : (613) 996-4309.

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint :

Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy et Maï Juris

Téléphone : (613) 996-2225

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BTC).

Reproduction autorisée en citant la source.

ISSN 0823-3330

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce extérieur (BTC).

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

Expédier à : CANADEXPORT (BTC)

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC)

125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

Projets de la Banque asiatique de développement

Pour les projets ci-dessous, les sociétés canadiennes possédant une expérience à l'échelle internationale sont invitées à communiquer avec la mission voulue (qui figure entre parenthèse après le nom du pays lorsqu'il est question de prêt).

Lorsqu'il est question d'aide technique, on peut se renseigner auprès de l'ambassade du Canada à Manille, aux Philippines.

L'adresse complète des missions canadiennes à l'étranger est disponible auprès d'Info-Export qu'on peut appeler sans frais au 1-800-267-8376 (993-6435 pour la région d'Ottawa).

Les sociétés canadiennes qui ne possèdent pas encore d'expérience sur les marchés internationaux peuvent se procurer le Guide sur le financement des exportations auprès de M^{me} Valentina Rusedski, Direction du financement des d'exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa KIA OG2. Tél. : (613) 995-7251.

Fidji (Iles) (Wellington, Nouvelle Zélande)—(1) Projet de constructions domiciliaires pour personnes à faibles revenus. But : renforcer les structures de l'Administration de l'habitation, et appuyer l'expansion du programme gouvernemental de constructions domiciliaires pour personnes à faibles revenus. Coût total du projet : 52,6 millions de dollars. Montant du prêt : 9,6 millions de dollars. Accord de financement conjoint signé avec la Banque mondiale. Aucun service de consultation ne sera financé par le prêt bancaire. (2) Projet de développement agricole de la Division Nord. But : promouvoir le développement agricole de la province de Cakaudrove (Division Nord), qui n'a jamais été une région sucrière, en créant un ensemble rationnel et diversifié de cultures pour favoriser le développement régional et à augmenter les revenus des populations rurales. Montant du prêt : 2,5

millions de dollars (estimation provisoire). Des services de consultation seront requis.

Indonésie (Djakarta)—(1) Projet visant les voies maritimes intérieures du sud, du centre et de l'est de Kalimantan; construction d'un centre administratif. Montant du prêt: 30 millions de dollars (chiffre provisoire). On n'a pas encore décidé s'il faudra recourir à des conseillers. (2) But: préparer des études de faisabilité sur les projets de réduction des pertes d'eau prévues pour une vingtaine d'agglomérations de plusieurs provinces. On passera ensuite à la formulation d'un projet sectoriel de réduction des pertes d'eau. Prêt : 40 millions de dollars. Services de consultation non requis. (3) Projet de développement global de l'infrastructure urbaine de Bandur Lampung. But : aménagement global du système d'apport d'eau de la ville, notamment : construction de nouveaux centres de captation des sources d'eau brute, et de nouveaux réseaux de distribution et de branchement. Montant du prêt : 50 millions de dollars. Services de consultation non requis.

Pakistan (Islambad)—(1) Projet d'urgence : voies d'approvisionnement en eau, égouts et drains de Faisalabad. But : remplacer le système d'approvisionnement, d'égouts et de drains endommagé au cours des émeutes de février 1989. Prêt : 5,5 millions de dollars. Des services de consultation seront requis. (2) Septième programme de crédits agricoles. But : améliorer l'accessibilité des institutions financières pour les agriculteurs; s'assurer que le crédit agricole est une opération fiable. Encourager l'utilisation des informations technologiques en vue d'accroître la productivité agricole; appuyer les efforts du gouvernement visant à pousser les femmes vers les échelons supérieurs de l'activité économique, et aider la Banque de développement agricole du Pakistan à créer une caisse de dépôt diversifiée. Montant du prêt : 100 millions de dollars (estimation provisoire). Des services de consultation seront requis.

Philippines (Manille)—Recherche et développement agro-forestiers. But : appuyer la recherche et la diffusion des techniques agro-forestières de conservation des sols de hautes terres, notamment dans les provinces où les chutes d'eau sont gravement touchées par l'agriculture itinérante sur brûlis. Montant du prêt : 600 000 \$. Des services de conseiller seront requis.

Sri Lanka (Colombo)—Prêt destiné au Programme de réorganisation financière. But : appuyer la mise en oeuvre, par le gouvernement, d'un plan de commercialisation et de privatisation conçu pour certaines manufactures d'État. Montant du prêt : 60 millions de dollars (estimation provisoire). Des services de consultation seront requis.

Vietnam (Bangkok, Thaïlande)—Projet de restauration du réseau d'irrigation du delta du Fleuve Rouge. But : restauration et modernisation de l'infrastructure — pompes d'irrigation et de drainage — dans le cadre de certains projets d'aménagement hydraulique du delta du Fleuve Rouge; modernisation de l'infrastructure de soutien et collecte de renseignements sur le rendement des exploitations agricoles. Montant du prêt : 60 millions de dollars (estimation provisoire). Services de consultation : pas de décision.

AIDE TECHNIQUE

Cook (Iles)—Projet de commercialisation et de transport agricoles. But : préparer une étude de faisabilité sur l'exploitation de navires qui transporteraient des produits frais entre les îles situées au sud, à la périphérie de l'archipel, et l'île principale de Rarotonga. Montant du prêt : 100 000 \$. Services de consultation requis.

Malaisie—(1) Projet de développement de la petite et de la moyenne industrie. But : élargir et moderniser les petites et les moyennes industries, et en créer de nouvelles. Montant du prêt: 400 000 \$. Des conseillers seront engagés par la Banque asiatique de développement. (2) Projet sectoriel de réfection du réseau d'approvisionnement en eau. But : réfection des systèmes de distribution et modernisation des systèmes de pro-

duction. Montant du prêt : 600 000 \$. Des services de conseiller seront requis. (3) Projet pilote de développement communautaire situé à Kampung. But : préparer l'ébauche d'un projet pilote dans chacun des onze Etats de la Fédération malaise. Montant du prêt : 100 000 \$. Des services de consultation seront requis.

Pakistan — Étude de gestion financière urbaine. But : aider à renforcer la gestion financière, la comptabilité, la fiscalité et les services des comptes d'usagers dans sept administrations locales et au sein de la Commission provinciale de développement urbain de la Province frontalière nord-ouest du Pakistan. Montant du prêt : 700 000\$. Services de conseiller requis.

Papouasie-Nouvelle-Guinée—(1) Etude des projets de financement visant l'exploitation de denrées. But : étudier les projets actuels sur le financement de l'exploitation du café, du cacao, du copra et de l'huile de palme; et proposer des mécanismes efficaces de fixation des prix. Montant du prêt : 150 000 \$. Des services de conseiller seront requis. (2) But : étudier le système fiscal et tarifaire du pays, notamment dans son application au secteur agricole, et formuler des recommandations concernant l'adoption de réformes complémentaires. Des services de consultation seront requis.

Samoa occidentales—(1) Mise en oeuvre du programme de développement agricole. But : aider le gouvernement à mettre en oeuvre le Programme conformément à un échéancier et à un ensemble de directives. Montant du prêt : 310 000 \$. Services de conseiller requis. (2) Mesures de renforcement du ministère de l'Agriculture, des Pêches et des Forêts, et de la Direction de l'environnement. But : étudier le fonctionnement du ministère de l'Agriculture, des Pêches et des Forêts en vue de consolider la préparation, la mise en oeuvre, la surveillance et l'évaluation des projets; formuler les capacités de recherche et d'extension des programmes, et assurer la formation du personnel. Montant du prêt : 270 000 \$. Des

services de conseiller seront requis. (3) Privatisation de certaines entreprises appartenant à l'État. But : appuyer la privatisation, la liquidation, ou la dissolution d'un certain nombre d'entreprises appartenant à l'État. Montant du prêt : 365 000 \$. Des services de conseiller seront requis. (4) Renforcement, planification, système de budgétisation et surveillance. But : établir un Bureau de planification national chargé de préparer des programmes de développement nationaux et de coordonner certaines activités avec la Banque centrale; introduire un système de budgétisation des programmes pour toutes les industries, et renforcer le Système d'informations de gestion du gouvernement. Montant du prêt : 928 000 \$. Services de conseiller requis.

Solomon (Iles)—Deuxième projet de développement de l'élevage du bétail. But : augmenter l'approvisionnement en bétail agricole; améliorer la situation socio-économique des agriculteurs, et élargir le rôle de l'Administration du développement de l'élevage. Montant du prêt : 250 000 \$. Des services de conseiller seront requis.

Thaïlande—Participation du secteur privé aux travaux du secteur énergétique. But : étudier et préparer une stratégie et un programme de travaux; établir des entreprises mixtes — privées et publiques — qui seront chargées de certains projets de l'EGAT. Montant du prêt : à déterminer. Des services de conseiller seront requis.

Tonga (Iles)—(1) Projet d'extension du réseau électrique de Tonga. But : élaborer des solutions visant les programmes d'extension du réseau de production d'électricité destinés aux quatre systèmes d'alimentation actuels, et étudier la possibilité d'installer un système de production et de distribution de courant sur une cinquième île. Montant du prêt : 90 000 \$. Services de conseiller requis. (2) Renforcement de la capacité de gestion des programmes de prêts du ministère des Finances, notamment quant à leur formulation, préparation et surveillance. Montant du prêt : 392 000 \$.

Appels d'offres internationaux

GRANDE-BRETAGNE—Une agence commerciale internationale qui dessert un marché très lucratif au Royaume-Uni recherche des fournisseurs canadiens d'ouvre-porte électriques. Communiquer avec: John A. Collins, Trade Managing Director, Mercantile International Group PLC., Roynance Building, Waters Green, MacClesfield, Cheshire, Angleterre SK11 6LH. Tél. 4022. Télécopieur: (0625) 511015.

GRANDE-BRETAGNE — Un importateur britannique recherche des fabricants ou des fournisseurs canadiens de papeterie, sacs en papier, sacs en polyéthylène/polypropylène, tubes aplatis à haute et faible densité, sacs à déchets noirs, sacs à ordures, sacs à poignée, sacs recyclables et sacs à aliments à haute et faible densité. Communiquer avec : M. Suleman, Director, Amico Packaging Limited, 312 St. Saviours Road, Leicester, Royaume-Uni LE5 4HJ. Télécopieur : IS (0533) 490237.

ESPAGNE—Les fournisseurs canadiens de poisson congelé, des fruits de mer, du poisson plat, de la morue et des palourdes vivantes en Espagne sont priées de communiquer avec M. James Milnes, Purchasing Manager, Alimentos del Atlantico S.A., Sardineira 37, 15007 La Coruna, Madrid. Tél.: (981) 24-9999/24-9881. Télécopieur : (981) 24-9804. Tél. : 82163 EERO-E.

PAYS DE GALLES — Un agent d'import-export du Pays de Galles recherche des fabricants canadiens de vêtements extérieurs imperméables, y compris des vestes, qui peuvent être utilisés par les alpinistes. Communiquer avec : T-REES Import & Export Agent, 2 Oakfield Road, Pontardawe, Swansea, Wales, Royaume-Uni, SA8 4LD. Tél.: Swansea (0792) 863382.

SIGNATURE D'ACCORDS CANADA-URSS ET DÉCLARATIONS

La signature, par le Canada et l'Union soviétique, du nouvel **Accord de protection des investissements étrangers (APIE)** est une première pour le Canada, mais n'est pas le seul accord signé au cours de la visite en Union soviétique du Premier ministre Brian Mulroney.

On espère que cet accord permettra d'élargir les relations économiques entre nos deux pays; qu'il encouragera les efforts de réorganisation économique de l'URSS, et qu'il contribuera à ouvrir son économie aux investissements étrangers.

Grâce à cet accord, nos investissements réciproques bénéficieront d'un traitement équitable en cas d'expropriation, de nationalisation ou de transfert de fonds.

Cet accord est né du désir croissant, manifesté par l'URSS, d'attirer les investissements étrangers, notamment grâce aux entreprises conjointes (auxquelles le Canada participe de plus en plus). Il s'inspire d'accords semblables signés par l'URSS avec certains pays occidentaux tels que la France, les Pays-Bas, la République fédérale allemande, le Royaume-Uni, la Finlande et la Belgique.

En principe, l'APIE est un accord bilatéral visant à protéger les investissements dans nos deux pays. Il assure le traitement de la nation la plus favorisée aux investissements effectués par des citoyens de l'un des deux pays sur le territoire de l'autre; une indemnisation rapide et juste en cas d'expropriation ou de nationalisation; le transfert de fonds en devises convertibles. En outre, il comporte un mécanisme de règlement des litiges. La mise en œuvre de cet accord suivra immédiatement sa ratification.

D'autre part, un **Accord de coopération sur l'environnement**, également signé à Moscou, reconnaît qu'il est urgent d'adopter des mesures conjointes dans certains domaines tels que la protection de l'environnement, la pollution atmosphérique et maritime, les changements climatiques et la préservation

de l'écosystème. A cette fin, on établira une Commission mixte sur l'environnement, qui sera chargée de coordonner la mise en œuvre de l'accord.

L'**Accord de coopération Canada-URSS dans l'Arctique et dans le Nord**, dont l'application sera également surveillée par une commission mixte, comporte des programmes de coopération dans les domaines scientifique, technique et économique, et sur les questions sociales et culturelles.

On a également procédé, à Moscou, à un échange de notes en vue de modifier l'**Accord bilatéral sur le transport aérien de 1966**. Cette initiative augmentera probablement la demande dans ce domaine, et améliorera le trafic aérien commercial et touristique (qui s'est accru d'un tiers dans chacune des trois dernières années) entre les deux pays.

Cet échange de notes prévoit des droits d'exploitation intermédiaires qui autorisent les Lignes Aériennes Canadiennes Internationales (LACI) — le transporteur désigné — à inaugurer, dès cette année, des services commercialement rentables en direction de Moscou.

Ce sera la première fois qu'un transporteur canadien exploite des services entre les deux pays depuis la suspension des vols d'Air Canada vers Moscou en 1977. De son côté, Aeroflot obtient des droits d'exploitation entre Shannon, en Irlande, et Gander, à Terre-Neuve, ainsi qu'entre Gander et Cuba.

Les nouveaux droits d'exploitation créés par cette modification devraient également servir de base à une nouvelle expansion réciproque des droits d'exploitation, qui sera discutée lors de la prochaine série de négociations prévues pour cette année.

Le premier ministre du Canada, M. Brian Mulroney, et le président de l'URSS, M. Mikhaïl Gorbatchev ont signé une **Déclaration politique canado-soviétique**, qui sanctionne une conception commune du monde, lequel est envisagé comme une communauté de nations interdépendantes. Au sein de cette communauté, nos deux pays peuvent jouer un rôle actif dans

certaines domaines, notamment les relations Est-Ouest, le contrôle des armes et le désarmement, les droits de l'homme, l'environnement et la coopération dans l'Arctique.

La **Déclaration politique** traite également de certaines préoccupations bilatérales : échanges commerciaux, relations économiques, consultations politiques, science, technologie, agriculture, énergie nucléaire, échanges culturels, espace, et lutte contre le trafic de drogue.

Une trousse de presse consacrée aux divers accords sera bientôt disponible.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ces accords ou sur les débouchés commerciaux offerts en URSS, communiquer, à AECEC, avec : Suzanne Szukits, Direction de l'expansion du commerce avec l'URSS et l'Europe de l'Est (RBT. Tél.: (613) 996-9197.

Les maisons canadiennes se vendent bien au Japon

Conçues et construites pour servir de vitrine à la Colombie-Britannique dans les domaines du bois et des technologies de construction basées sur ce matériau, 13 maisons à charpente de bois ont été raflées par des acheteurs de maisons à Kobé, au Japon.

La réussite du projet a suscité de nouveaux contrats au Japon pour la société Jenish House Designs, dont le siège est à Westminster, et pour l'entreprise de fournitures et de cadrages Milestone Projects, de Coquitlam. Plusieurs autres architectes et constructeurs de Vancouver ont également obtenu de nouveaux contrats.

Les ventes de bois et de produits connexes au Japon — bois équerri, portes, fenêtres et accessoires d'intérieur — ont augmenté grâce à ce projet. En outre, les importations japonaises de contreplaqué d'extérieur, par l'entremise du Council of Forest Industries (COFI) de la Colombie-Britannique, ont augmenté de 30 pour cent au cours des dix premiers mois de 1989 par rapport à l'année précédente.

Promouvoir l'imprimerie canadienne aux États-Unis

En vue d'accroître les exportations de matière imprimée vers les États-Unis — le plus riche marché du monde — l'Association canadienne de l'imprimerie (ACI) a enrôlé le soutien d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

De concert avec ce ministère, l'ACI a organisé, au début du mois dernier, un colloque d'orientation à Toronto — la ville où l'impression et l'édition sont les plus vastes secteurs d'embauche — au profit de nos délégués commerciaux répartis dans 15 bureaux commerciaux à travers les États-Unis.

Considérée par son importance comme la septième industrie manufacturière et le quatrième secteur d'embauche — ses expéditions annuelles se chiffrent à près de 7 milliards de dollars et à 29 milliards si l'on tient compte des industries connexes — notre industrie de l'impression, qui est canadienne à 96%, s'apprête à tirer parti de l'Accord de libre-échange (ALE). Étant réellement l'une des premières du monde, elle a déjà obtenu des commandes de plusieurs grands centres américains de l'Atlantique au Pacifique : de New York et Boston à Los Angeles et San Francisco.

Cependant, malgré ses 202 millions de dollars d'exportations (chiffres de Statistique Canada pour 1987) généralement axées vers les États-Unis, nous sommes loin d'exploiter le potentiel américain, qu'on évalue à 70 milliards.

Or, l'ALE prévoit l'élimination, au cours des cinq prochaines années, de tous les tarifs douaniers imposés sur les matières imprimées. C'est pourquoi les organisateurs du colloque — auquel assistaient également des représentants de l'Ontario, du Québec, du Manitoba, et de la Nouvelle-Écosse, sans parler des fonctionnaires d'Industrie, Science et Technologie Canada — ne doutent pas que nos délégués commerciaux se trouveront mieux armés pour commercialiser aux États-Unis notre secteur de l'impression et ses divers services.

En vue d'amplifier, parmi ses membres, son message en faveur des

exportations, l'ACI organisera cette année une Semaine nationale de l'exportation, qui comprendra des colloques sur l'exportation aux États-Unis.

Pour obtenir d'autres renseignements sur cet événement, communiquer avec: Massimo Bergamini, Directeur des relations gouvernementales, Association canadienne de l'imprimerie, bureau 906, 75, rue Albert, Ottawa K1P 5E7. Tél. : (613) 236-7208. Télécopieur : (613) 236-8169.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés commerciaux aux États-Unis, communiquer, à l'AECEC, avec : Ted Weinstein, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux États-Unis (UTW), tél. : (613) 991-9475.

Exporter vers les États-Unis : Attention aux factures commerciales

Depuis le mois d'octobre '89, la Douane américaine refuse l'entrée de toute marchandise dont la facture commerciale ne comporte pas tous les renseignements suivants

1. nom et adresse du vendeur;
2. nom et adresse de l'acheteur; date de l'achat;
3. description détaillée des produits comprenant notamment : a) nom du produit, b) qualité, c) marques, numéros et symboles sous lesquels ils sont vendus et emballés, d) quantités désignées selon les unités de poids et mesures appropriées, e) prix unitaires et totaux en devises convenues, f) frais d'emballage, fret maritime ou aérien, frais d'assurance et frais divers, g) rabais, remises ou ristournes, h) pays d'origine.
4. Liste de colisage indiquant marques et numéros des colis.
5. La facture doit être rédigée ou traduite en anglais.

Si, au 1er janvier 1990, il y avait encore assez de lacunes au niveau des factures commerciales, des mesures administratives supplémentaires -- "jusqu'à et incluant l'imposition de sanctions" -- pourraient être prises.

ENQUÊTE SUR LE SUCCÈS COMMERCIAL CANADIEN AU JAPON

Dans le cadre de la stratégie commerciale Pacifique 2000 qu'il a récemment annoncée, le gouvernement du Canada a souligné l'importance de susciter un dialogue plus fréquent et plus serré entre les milieux des affaires et universitaire au Canada au sujet du commerce Canada-Japon.

Suite à cette recommandation, la Direction de l'expansion du commerce avec le Japon de l'AECEC, conjointement avec la Faculté de commerce et d'administration des affaires de l'Université Concordia, entreprendra une enquête sur les stratégies commerciales employées par les compagnies canadiennes sur le marché japonais, dans le but d'identifier et de faire connaître celles qui ont remporté un succès.

L'enquête, qui intéressera surtout un public commercial, sera fondée sur des études de cas pratiques, analysées et commentées. Le directeur du Département de gestion de Concordia, M. A. B. Ibrahim, qui est aussi le directeur du Centre for Small Business and Entrepreneurial Studies (Centre des études de la petite entreprise), dirige l'enquête, qui sera disponible ce printemps sous forme de publication.

Pour plus de renseignements sur comment faire partie de l'enquête, communiquer directement avec M. Ibrahim à la Faculté de commerce et d'administration, Université Concordia, 1455 ouest, boul. de Maisonneuve, Montréal (Québec) H3G 1M8. Tél. : (514) 848-2927.

SÉNÉGAL : Financement -Export

Le gouvernement du Japon vient de mettre en place une ligne de crédit de 5 milliards de CFA (quelque 19 millions de dollars CAN) pour les exportations -- y compris canadiennes -- vers le Sénégal. Pour tout renseignement, communiquer avec la Citibank, 2, place de l'Indépendance, B.P. 3391, Dakar, Sénégal. Tél. : 23.29.81. Télex : 21662/21802. Télécopieur : 23.88.17.

Le Canada propose des normes de propriété intellectuelle

Un document sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce a été présenté par le Canada à Genève, en Suisse, le 30 octobre dernier, dans le cadre des négociations commerciales multilatérales menées sous l'égide de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Ce document examine la nécessité d'établir, quant à la propriété intellectuelle, des normes internationales adéquates afin de réduire les problèmes commerciaux qui se font jour depuis quelques années.

Selon le Canada, un accord dans ce domaine permettrait d'assurer un meilleur niveau de protection efficace des droits de propriété intellectuelle, d'éliminer les pratiques discriminatoires dans d'autres pays, et permettrait au Canada de continuer d'avoir accès à la technologie de classe mondiale.

La protection efficace des inventeurs, titulaires de droits de propriété intellectuelle et usagers i) encourage l'innovation et accroît la compétitivité, ii) assure un cadre propre à faciliter le commerce international des biens et des services, et iii) permet de créer des emplois et a des retombées pour les industries dans les secteurs de la technologie de pointe, de la fabrication et des services.

Les propositions contenues dans ce document reflètent l'engagement du gouvernement de promouvoir le développement et la mise à profit par les Canadiens de la science et de la technologie.

Ce document sur les normes fait suite à la proposition du Canada, de septembre dernier, concernant le respect des droits de propriété intellectuelle, qui fournit la base nécessaire à l'établissement de règles d'application internationales, efficaces et non discriminatoires.

Les deux séries de propositions ont été élaborées en consultation avec des représentants du secteur privé canadien, dont elles reflètent les préoccupations à l'égard de la protection des droits des

titulaires et des usagers, de la distorsion des échanges, ainsi que du recours à des instruments commerciaux discriminatoires et unilatéraux.

Le GATT est la pierre angulaire du système commercial international et

de la politique canadienne en matière de commerce extérieur. L'Uruguay Round, le huitième grand cycle de négociations commerciales multilatérales, devrait prendre fin en décembre 1990.

Première Conférence canadienne sur le homard : Grand succès à Londres

D'après un rapport consacré à la Première Conférence canadienne sur le homard, qui s'est tenue le 12 octobre 1989 à la Canada House de Londres, le Royaume-Uni offrirait d'énormes débouchés pour l'accroissement de nos ventes de homard.

En organisant une conférence suivie d'une dégustation, nos promoteurs ont trouvé le moyen le plus direct d'informer les commerçants, traiteurs et restaurateurs britanniques, ainsi que la presse spécialisée dans l'alimentation, des avantages du homard canadien en termes de qualité et de quantité.

Ces personnes ont ainsi appris que le Canada est le premier fournisseur de diverses espèces de homard, puisqu'il absorbe 25 % des prises mondiales (144 000 tonnes en 1987).

En 1988, le Canada a débarqué 40392 tonnes de homard, soit une valeur de 250 millions de dollars,

Outre ses qualités nutritives, — le homard canadien est biologiquement l'une des espèces les plus savoureuses du monde —, il est disponible toute l'année, ce qui représente un atout sur les marchés internationaux.

Le Canada exporte plus de 90 % de ses prises, notamment vers les États-Unis, la Communauté économique européenne et le Japon.

Autres marchés importants : les Pays-Bas, la Belgique, l'Allemagne de l'Ouest et le Royaume-Uni. (En 1988, les exportations vers le Royaume-Uni ont totalisé 322 tonnes, soit 4,1 millions de dollars, ce qui correspond à une augmentation de 30 % par rapport à 1987).

Selon l'une des principales conclusions du rapport, dont les détails seront publiés prochainement, "il existe au Royaume-Uni un marché encore inex-

ploré pour le homard canadien; un effort de promotion serait donc avantageux dans ce domaine."

Pour obtenir d'autres renseignements sur la Conférence ou sur les débouchés offerts aux fournisseurs de homard canadien au Royaume-Uni, communiquer, à l'AECEC, avec : David Shortall, Directeur adjoint, Direction des pêches et des produits de la pêche (TAF). Tél.: (613) 995-1713.

Rapport du GATT sur la crème glacée et le yogourt

Les recommandations formulées le mois dernier par le groupe spécial du GATT sur les restrictions canadiennes imposées à l'importation de crème glacée et de yogourt ne seront étudiées qu'en fonction des résultats des négociations commerciales multilatérales (NCM) de l'Uruguay Round, qui devraient se terminer cette année.

"Comme les recommandations du groupe spécial touchent l'interprétation des règles du Gatt actuellement en cours de négociation dans le cadre des NCM, nous n'avons pas l'intention d'y donner suite avant la conclusion des négociations", a déclaré le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie. Notons cependant que le Ministre a fait état, officiellement, de la "profonde inquiétude" du Canada quant aux répercussions de ce rapport.

Selon le groupe spécial du GATT, les restrictions imposées par le Canada aux importations de yogourt et de crème glacée ne sont pas pleinement compatibles avec les obligations canadiennes découlant de l'Article XI de l'Accord général.

Agriculture et alimentation, produits et services

Promotion du boeuf au Japon

La Fédération canadienne d'exportation du boeuf a lancé un programme conçu pour accroître jusqu'à 10 % la part du Canada sur le marché japonais du boeuf. Cette part vaudra ainsi environ 300 millions de dollars par an.

Le programme constitue la première activité de la composante Pacifique 2000 de la stratégie commerciale du Canada «Horizon le Monde». Cette initiative de soutien des marchés comprend une campagne publicitaire, des colloques sur le boeuf à l'intention des importateurs, des distributeurs et des transformateurs de viande, et des activités promotionnelles en magasin destinées aux consommateurs japonais.

En annonçant le programme de la Fédération, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, s'est exprimé comme suit : "Ce programme illustre la façon dont le gouvernement et l'entreprise privée peuvent collaborer en vue d'ouvrir de nouveaux marchés au Japon et dans les autres pays asiatiques. D'ajouter le Ministre : "Le gouvernement peut ouvrir les portes des marchés d'exportation; les exportateurs peuvent s'y implanter et vendre. Nous devons collaborer. Le travail d'équipe donne des résultats dans le secteur du boeuf; il peut le faire dans d'autres secteurs d'exportation".

Au cours des six premiers mois de 1989, le Canada a exporté pour près de 19 millions de dollars de boeuf au Japon, contre environ 7,5 millions de dollars pour la même période de l'année d'avant. Cette augmentation de plus de 150 % révèle que le boeuf canadien pénètre plus facilement le marché japonais depuis l'entrée en vigueur des mesures d'importation plus libérales adoptées par ce pays en juin 1988.

La qualité de notre viande et la régularité de nos approvisionnements influent très favorablement sur nos ventes au Japon, pays qui offre d'excellentes perspectives à l'industrie canadienne du boeuf.

En outre, le Canada peut tirer parti de

l'excellente réputation que lui ont valu l'ensemble de ses produits alimentaires. En effet, nos exportations vers le Japon ont augmenté de 450 millions de dollars l'année dernière, et se chiffrent ainsi à 2,1 milliards de dollars.

La Fédération canadienne d'exportation du boeuf groupe des producteurs de boeuf, des transformateurs de viande, des exportateurs et des responsables ministériels.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la Fédération canadienne d'exportation du boeuf, communiquer à l'AECEC, avec : Ezio DiEmanuele, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ), 125, prom. Sussex, Ottawa, K1A 0G2. Tél. : (613) 995-8606.

Participation à l'une des plus grandes foires alimentaires du monde

Paris--Les sociétés canadiennes désireuses de participer à l'événement qui constitue, depuis 1988, la deuxième plus grande foire alimentaire du monde, doivent s'inscrire le plus tôt possible pour ne pas manquer le Salon international de l'alimentation (SIAL'90), qui aura lieu à Paris, du 22 au 26 octobre 1990.

Selon un porte-parole d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) (le ministère chargé d'organiser notre Pavillon national à SIAL'90), une enquête préliminaire révèle que certaines entreprises canadiennes désirent vivement participer à ce salon.

Quoi d'étonnant ? Le salon attire plus de 4 000 exposants et plus de 100,000 visiteurs; en outre, pas moins de 80 pavillons nationaux bénéficient d'un appui officiel.

En 1988 (SIAL a lieu tous les deux ans), nos participants ont signalé des ventes sur place et à long terme de plus de 54 millions de dollars. En outre, ils ont répondu à plus de 800 demandes de renseignements sérieuses et ont embauché, à titre permanent, un grand nombre de représentants étrangers.

Toutes les spécialités de l'industrie des aliments et des boissons est représentée à SIAL — importateurs,

exportateurs, distributeurs, traiteurs, transformateurs d'aliments, fabricants d'équipements, représentants d'ouvrages commerciaux et associations commerciales.

Pour obtenir d'autres renseignements sur SIAL'90, communiquer, à AECEC, avec : W.J. Curran, Direction de l'agro-alimentaire (TAA), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-1774. Télécopieur : (613) 996-9510. Téléx : 053-3745 AB EXTERNAL F.

Chimie et pétrochimie, équipements et services

Exposition sur les produits chimiques spéciaux, en France

Paris — Plus de cent entreprises ont déjà signé l'engagement de participer, les 14 et 15 mars 1990, à l'exposition CHEMSPEC EUROPE '90, prévue à l'Hôtel Méridien Montparnasse, situé dans la capitale française.

Cet événement veut mettre en lumière les innovations et les perspectives dans le domaine des produits chimiques spéciaux. En outre, il comprendra un colloque et un marché d'une journée et demie sur les applications variées de certains produits chimiques.

A Manchester (Angleterre) où s'est tenu CHEMSPEC l'année dernière, plus de 2100 visiteurs venus de 29 pays ont examiné les lignes de produits et les spécialités offertes par plus de 150 des principaux fabricants internationaux de produits chimiques.

La plupart des visiteurs étaient des acheteurs et des gérants d'achat au service d'entreprises qui sont notamment spécialisées dans les adhésifs, les produits agrochimiques, la transformation des aliments, l'exploitation minière, les produits pharmaceutiques, les textiles et le traitement des eaux.

Les fabricants de produits chimiques désireux d'exposer leurs réalisations doivent communiquer avec : Mike Tarrant, Exhibition Sales Director, CHEMSPEC EUROPE 90, Queensway House, 2 Queensway, Redhill, Surrey, RH1 108, Angleterre. Tél.: 0737 768611. Téléx : 948669 TOPJNL G. Télécopieur : 0737-761685.

Secteurs multiples

Les foires, porte d'accès à l'énorme marché de l'Arabie saoudite

D'après un rapport de notre ambassade à Riad, à la fin du mois d'août 1989, nos exportations vers l'Arabie saoudite ont dépassé de 30 % celles de l'année précédente pour la même période.

Selon ce rapport, l'économie saoudienne s'est stabilisée et s'est adaptée aux nouvelles conditions créées par la baisse des cours mondiaux du pétrole. Il ajoute que le secteur privé saoudien dispose d'importantes liquidités qu'il peut investir et dépenser.

Pour nos exportateurs, l'un des meilleurs moyens d'attirer vers eux ce potentiel consiste à participer aux foires commerciales saoudiennes, qui leur offrent un grand nombre de secteurs très prometteurs.

Parmi ces secteurs, on notera : la défense, le domaine agricole (haute technologie, savoir-faire et les pièces de rechange); les opérations minières; les équipements de climatisation et de réfrigération aériennes; les pièces de rechange automobiles; les ordinateurs (y compris l'ensemble des services visant les opérations et l'entretien); la formation et les soins de santé.

"Les exportateurs qui se consacrent depuis longtemps au marché saoudien trouveront, dans ces secteurs, d'excellents débouchés et des sources de profit", lit-on dans ce rapport. On y apprend également que le Fonds monétaire international prédit une hausse de 50 % du revenu saoudien au cours de la prochaine décennie.

Enfin, le rapport conseille à nos exportateurs de se préparer dès maintenant à tirer parti des ressources lucratives du marché saoudien.

Certaines sociétés canadiennes, notamment Bell International, Cansult et Monenco, sont déjà prêtes, du fait qu'elles participent, en Arabie saoudite, à des projets de modernisation des infrastructures et à des programmes de haute technologie. L'ambassade du Canada à Riad (contacts personnels

entre parenthèses) a l'intention d'organiser dans ce pays, en 1990, un certain nombre d'événements promotionnels. Sauf avis contraire, ceux-ci auront lieu à Riad, comme suit :

Exposition sur les télécommunications Saudi Com'90 (Telecommunications Show), du 28 janvier au 2 février — (Ron Bollman);

Exposition sur les équipements électriques Electrotech '90 (Electrotech Electrical Equipment Show) (organisée à Jeddah), du 11 au 15 février — (A. Shisko);

Exposition informatique du Moyen-Orient (Middle East Computing Show) (organisée à Jeddah), du 15 février au 1^{er} mars — (Ron Bollman);

Exposition agricole saoudienne (Saudi Agricultural Show), du 11 au 15 mars — (Elie Salameh); et

Exposition saoudienne sur les soins de santé et l'odontologie'90 (Saudi Medicare'90/Dentistry'90), du 14 au 18 octobre — (Luc Pomerleau).

Pour communiquer avec des agents de l'ambassade du Canada à Riad, tél.: (966-1) 488-2 288; télex : 404893 DOMCAN SJ; télécopieur : (966-1) 488-0137.

Pour obtenir de plus amples détails sur ces expositions ou sur d'autres débouchés commerciaux en Arabie saoudite, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, avec la Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), 125 prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 993-7040.

Un bon moyen d'explorer le marché turc : foires et salons

Selon un rapport de l'ambassade du Canada à Ankara, il existe d'excellents débouchés dans le secteur privé, notamment pour les sociétés canadiennes désireuses d'établir des entreprises conjointes en Turquie et d'autres pays de cette région.

Ce contexte favorable est né, en partie, des récentes mesures officielles, notamment : la convertibilité intégrale de la livre turque; le programme actuel de privatisation des entreprises d'Etat; et le renforcement des mesures visant à

encourager l'exportation, grâce à de nouvelles dispositions financières en faveur des échanges. Le dynamisme commercial du secteur privé se manifeste principalement à Istanbul, l'une des "capitales du commerce d'entrepôt", qui compte 7 millions d'habitants, et accueille un nombre croissant de foires commerciales internationales.

Selon le rapport mentionné, la participation à ces événements "offre aux exportateurs d'excellentes occasions de présenter leurs produits aux milieux d'affaires installés à Istanbul."

Voici, à titre d'exemple, quelques-unes des foires commerciales prévues pour cette année à Istanbul :

Pro-Pak-Turkey 90, 7-11 février : exposition internationale sur l'emballage; également consacrée à l'emballage et à la transformation des produits alimentaires;

Instrumentation-Turkey 90, 18-22 avril : appareils de mesure et systèmes de contrôle scientifique;

Chem-Turkey 90, 18-22 avril : produits chimiques et technologie des procédés (cet événement aura lieu en même temps que l'exposition **Instrumentation '90**);

Elenex-Turkey 90, 3-7 octobre : génie électrique et électronique;

Communications-Turkey 90, 31 octobre-4 novembre : communications électroniques; et

Plastics-Turkey 90, 28 novembre-2 décembre : plastiques et caoutchoucs.

L'ambassade du Canada disposera probablement d'un kiosque d'informations pour au moins deux de ces foires. D'autre part, on espère voir cette année une troisième version de Canada Fair, une exposition très réussie où les entreprises canadiennes font connaître leurs offres de transferts technologiques à l'industrie turque.

Pour obtenir d'autres renseignements sur l'une ou l'autre de ces activités, communiquer avec la Direction commerciale de l'ambassade du Canada à Ankara, Turquie. Télex : (code de destination 607) 42369. Indicatif : 42369 DCAN TR. Télécopieur: (011-90-4) 146 44 37.

Industrie touristique

L'industrie touristique à Cuba: magnifiques perspectives pour les exportateurs canadiens

Le tourisme cubain pourrait offrir d'excellents débouchés aux exportateurs canadiens. Mais, comme l'a constaté une société ontarienne, la persévérance et le professionnalisme sont les clefs de la réussite.

A la suite de négociations ardues, de nombreuses visites et de longues discussions avec des responsables cubains et des membres de l'ambassade du Canada à la Havane, la société Trend Food Service Design and Consulting Ltd. a empoché un contrat de 283 000 \$ US pour toute la conception des cuisines du futur Hôtel Troton II de la Havane, avec la fourniture du mobilier et de l'équipement. La société Trend compte déjà obtenir prochainement un autre contrat cubain de 310 000 \$ US, qui concerne également des cuisines d'hôtel.

En outre, la firme Trend prépare actuellement, avec l'entreprise Garland Commercial Range Ltd, un programme de services après-vente. Les deux sociétés ont l'intention d'ouvrir, à la Havane, un bureau de consultations et de services techniques. Parallèlement, Trend est en train de préparer des cotations pour un projet d'amélioration des cuisines desservant plusieurs grands hôpitaux cubains; en outre, elle étudie les débouchés offerts aux investisseurs canadiens par le tourisme cubain dans le domaine des entreprises conjointes.

Selon nos délégués commerciaux, Cuba s'est engagé dans une série d'"ambitieux" programmes de développement touristique. Et ces projets offrent aux Canadiens de "vastes possibilités dans le cadre des négociations commerciales actuelles et futures.

Une mise en garde, cependant, de nos délégués commerciaux : le succès de Trend comporte une leçon dont nos futurs exportateurs peuvent fort bien tirer profit : c'est la résolution de travailler sans relâche, de faire preuve de professionnalisme à l'égard du marché

cubain et d'aller souvent rencontrer leur clients éventuels.

Les sociétés désireuses d'obtenir d'autres renseignements sur les débouchés offerts par l'approvisionnement du marché touristique cubain peuvent communiquer, à l'AECEC, avec George Sibley, Direction de l'expansion du commerce aux Antilles et en Amérique centrale (LCT), 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-6129.

Certaines entreprises pourraient aussi vouloir communiquer avec l'ambassade du Canada : P.O. Box 500 (La Havane) Ottawa K1N 8T7. Tél. : 28-511586 (CAN CU)

Forêt - produits, équipement et services

Indianapolis -- Cette ville de l'Etat d'Indiana, aux Etats-Unis, accueillera,

du 20 au 21 avril 1990, le deuxième salon annuel du bois (Indiana Wood Expo).

Les quelque 10 000 visiteurs au salon de l'année dernière comprenaient des sylviculteurs, des draveurs, des exploitants de scieries, des ébénistes, des menuisiers et des bricoleurs.

Le salon est parrainé par la Indiana Hardwood Lumbermen's Association qui compte plus de 360 membres à travers 32 Etats et provinces. Le salon offre donc une excellente occasion de parler affaires dans cet Etat américain où l'industrie du bois feuillu est évaluée à plus de 2 milliards de dollars par an.

Pour tout renseignement sur le salon, communiquer avec les organisateurs, Trade Shows Inc., P.O.Box 796, Conover (Caroline du Nord) 28613. Tél. : (704) 459-9894. Télécopieur : (704) 459-1312.

Nouvelles brèves

Fonds pour le Conseil commercial canado-arabe

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada versera une contribution de 370 000 \$, répartie sur quatre ans, pour aider le Conseil commercial canado-arabe (CCCA) à établir un secrétariat à plein temps à Ottawa.

Les fonds en question seront versés au Conseil commercial canado-arabe dans le cadre des initiatives, annoncées en 1988, du Programme de promotion commerciale sur les marchés internationaux. On notera qu'une de ces initiatives consistait à verser une aide supplémentaire aux associations qui se consacrent à l'expansion des marchés d'exportation.

Le CCCA vise un marché vers lequel le Canada a exporté, en 1988, pour plus de 2 milliards de dollars de biens et de services, mais dont le potentiel est encore loin d'être pleinement exploité.

Organisme sans but lucratif qui englobe 50 entreprises canadiennes réputées qui ont des intérêts commerciaux au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, le CCCA est un centre du

secteur privé conçu pour regrouper les activités liées au commerce et aux investissements auxquelles participent le Canada et les pays de la région.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer, à l'AECEC, avec : Paul Dingleline, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT); tél. : (613) 993-7040; ou avec : Peter Egyed, Directeur exécutif, Conseil commercial canado-arabe (613) 238-4000.

Bureaux commerciaux aux Etats-Unis

Le bureau commercial du Canada à Princeton est dirigé par Barbara Giacomini et celui de Denver par Gib Ewen.

Numéros de téléphone à noter

Voici les numéros de téléphone et de télécopie de l'ambassade du Canada à la Haye: tél. : (070) 361-4111, télécopieur : (070) 356-1111. Pour l'Annexe concernant l'immigration, tél. : (070) 364-4825, télécopieur : (070) 356-1110.

Le numéro de télécopie du consulat à Lyon est le 78-62-09-36.

Conférence de Montréal sur l'Europe de 1992

« Pensez 'international'. Pensez 'exportations'. L'Europe de 1992 promet d'énormes débouchés aux entreprises canadiennes. »

C'était là quelques uns des messages qu'une foule de plus de 250 personnes était venue entendre au début du mois dernier dans les salons pleins à craquer de l'Hôtel Bonaventure à Montréal.

Elles étaient venues écouter des ministres, des présidents et des vice-présidents, des experts-conseils et des hauts fonctionnaires au sujet de la meilleure attitude à prendre devant la naissance du Marché européen unique.

C'était la seconde d'une série de conférences entreprises à travers le Canada, et dont la première a eu lieu à Toronto en avril dernier -- les prochaines auront lieu à Toronto (automobile) le 1^{er} avril, à Vancouver le 26 février, puis en Alberta et dans les Provinces atlantiques en mars.

SURVOL

La Conférence a été inaugurée par le ministre des Affaires internationales du Québec, M. John Ciaccia, et a été clôturée par le ministre canadien du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie. Tous deux ont mentionné les répercussions de l'Europe de 1992 sur les entreprises canadiennes et l'aide offerte par leur gouvernement.

Deux grands hommes d'affaires français, MM. Daniel Haber et Ernest-Antoine Seillière, ont répondu en évoquant le point de vue européen. Quatre présidents et vice-présidents de sociétés canadiennes déjà bien connues en Europe — Bombardier, Cascades, le Groupe DMR et McCain — ont parlé de leurs opérations actuelles et de leur planification stratégique pour 1992. Ensuite, les participants se sont répartis dans quatre ateliers consacrés respectivement à l'agriculture et aux produits alimentaires, aux biens de consommation et aux services culturels, aux télécommunications et aux ordinateurs, et aux produits forestiers.

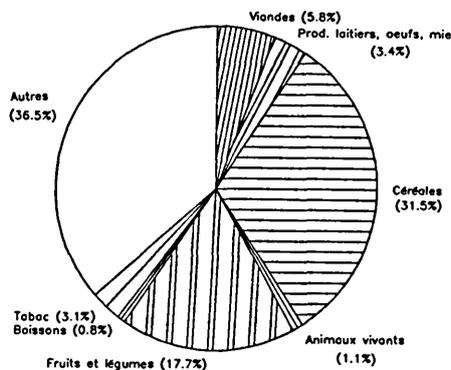
Au cours de ces travaux, on a présenté

et discuté des études parrainées par l'AECEC (voir la rubrique **Publications**, p.16, pour une liste des études disponibles).

POINTS SAILLANTS

Les deux ministres ont évoqué les changements dramatiques qui ont lieu actuellement en Europe de l'Ouest et de l'Est. Ils ont déclaré à ce propos que la Communauté européenne (CE) deviendra non seulement une superpuissance économique, mais encore la meilleure voie d'accès vers les économies en voie de libéralisation de l'Europe de l'Est.

« L'Europe communautaire peut être également comme une porte d'entrée vers l'Europe de l'Est », a déclaré M. Ciaccia.



Exportations canadiennes vers la CE - 1987 : Agro-alimentaire

« Nous assistons actuellement à la création d'une superpuissance économique capable de rivaliser avec les Etats-Unis », a souligné M. Crosbie, en ajoutant : « Il ne faut pas que cette naissance déconcertante de la démocratie à l'Est détourne notre attention des réformes importantes entreprises à évoqué était celui de la globalisation des affaires commerciales. L'Europe de 1992, tout comme l'Accord de libre-échange, vise à renforcer la concurrence de nos entreprises au Canada et à l'étranger.

Ainsi, selon bon nombre d'orateurs, il faut compter avec des entreprises européennes plus puissantes et plus concurrentielles. D'où la question suivante: comment se préparer à la lutte ?

Voici la réponse des spécialistes : bien connaître son produit; se montrer concurrentiel quant aux prix et aux services; repérer les domaines offrant des avantages concurrentiels; desservir un créneau ou un marché spécialisé et, avant tout, établir une présence en Europe.

Le président de Bombardier, M. Raymond Royer, a souligné l'importance de la qualité. « Notre stratégie, a-t-il déclaré, consiste à maîtriser notre technologie, à devenir les premiers dans un créneau ou sur des marchés spécialisés, et à encourager, chez nos employés, la conception et la fabrication de produits de qualité. Les clients ont trois grandes exigences : le prix, la qualité du produit et l'efficacité du service. Ces exigences, nous devons les remplir mieux que personne. Sinon : plus de commande, plus de client, plus de travail.

Le vice-président du Groupe DMR, M. Alain Roy, a signalé qu'il y a deux façons d'acquiescer un rôle essentiel sur ces marchés internationaux : soit par des achats et des fusions d'entreprises, soit en se spécialisant dans un produit ou un service donné. « On se taille un créneau bien à soi, on cherche patiemment à innover, et on finit par se placer en tête dans son domaine. »

Le président de Cascades, M. Bernard Lemaire, a souligné l'importance d'établir une présence en Europe. « Il faut être sur place pour bien connaître le marché et pour apprendre à connaître ses concurrents. Des entreprises canadiennes peuvent, vraiment, réussir à percer en Europe si elles acceptent d'adapter leurs méthodes de gestion, au lieu de simplement les transférer. »

Tout en jugeant essentielle une présence en Europe, bon nombre de participants, dont M. Royer de Bombardier, ont également noté qu'une

entreprise ne peut pas miser sur la présence dans un seul pays pour couvrir l'ensemble du territoire. Selon M. Bernard Lemaire, de Cascades, il faut commencer par employer des agents dans un grand nombre de pays, et ensuite élargir ses activités dans des usines bien situées.

D'autres représentants ont parlé de l'utilisation, dans un pays donné, d'une « tête de pont » qui permettrait d'accéder aux pays voisins, le moyen employé étant la fusion avec des firmes européennes ou l'achat d'entreprises dans ces pays. Mais les petites et les moyennes entreprises n'ont pas ce choix..

Le vice-président et directeur général de la Fédération française des sociétés de commerce international, M. Daniel Haber, conseille aux entreprises canadiennes de rechercher des sociétés européennes d'importance comparable à la leur, afin de grouper les ressources; ou de faire le saut en utilisant les moyens de distribution d'entreprises plus importantes; ou encore de prendre contact avec des Chambres de commerce européennes et diverses associations, et là aussi, de grouper les ressources.

Il a souligné que les petites et les moyennes entreprises devraient tirer parti des maisons de commerce pour assurer leur présence et la distribution de leurs produits en Europe.

Aux ateliers, on a traité des questions particulières à chaque secteur, mais néanmoins pertinentes pour tous. A l'atelier Agriculture et produits alimentaires, on a noté que ce domaine, étant le plus réglementé, sera l'un des plus touché par l'Europe de 1992.

Les membres de l'atelier Biens de consommation ont convenu que le lien entre la production et la distribution est un facteur essentiel de la réussite en Europe.

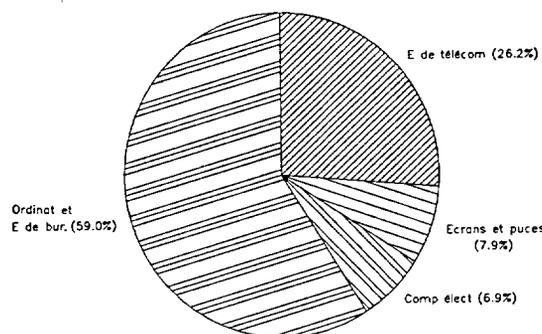
Le secteur forestier a reconnu l'importance des créneaux de commercialisation pour le bois de construction de petites dimensions, ainsi que le rôle essentiel des tendances européennes en matière d'environnement.

Et quant à l'atelier Télécommunications et ordinateurs, il a confirmé que les Européens accordent la haute priorité à la concurrence de leurs propres secteurs de télécommunications; d'où un défi que refléteront probablement des politiques gouvernementales restrictives en matière d'achat.

L'AIDE OFFERTE PAR LE FEDERAL ET LES PROVINCES

M. Crosbie a énuméré les quatre initiatives formulées sous la composante européenne de la stratégie Horizon le monde :

—le « Défi européen » qui consiste à diffuser l'information et à créer un service d'information en direct par



Exportations canadiennes vers la CE - 1987 : Télécom. et informatique

ordinateur;

—la « Stratégie de politique commerciale pour l'Europe », qui vise à protéger les intérêts canadiens au sein de la Communauté économique à mesure que l'Europe se prépare pour 1992;

—la « Stratégie de développement du commerce et des investissements en Europe », qui comprend dix missions technologiques et cinq études sur des technologies européennes spécialisées; la participation accrue aux foires commerciales, l'extension du programme NEXOS (Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers), avec au moins huit missions prévues l'année prochaine, et auxquelles participeront de 15 à 20 exportateurs nouveaux quant

à l'Europe; et

—la « Stratégie pour les sciences et la technologie », conçue pour améliorer l'accès à la technologie européenne.

M. Ciaccia a fait savoir que son ministère entreprendra un examen méthodique de sa politique étrangère et de ses programmes concernant l'Europe de 1992. « Nous devons élaborer des stratégies internationales afin d'assurer la place du Québec dans le monde de demain », a déclaré le Ministre.

Il a ajouté que sa province affrontera les perspectives et les défis en constituant un comité consultatif de dirigeants d'entreprises et de spécialistes de nouvelles technologies. Ces personnes seront chargées d'élaborer, en détails, une stratégie commerciale internationale destinée au Québec.

CONCLUSION

L'orateur invité, M. Ernest-Antoine Seillière, président de la Compagnie générale d'industrie et de participation (une société de portefeuille française de deux milliards de dollars), et vice-président du Conseil national du patronat français, a vivement encouragé les entreprises canadiennes à participer à l'Europe de 1992 qui, a-t-il déclaré, « ne peut vous apporter que de grandes réussites. Les sociétés françaises sont prêtes à y participer avec vous. Venez nombreux nous rejoindre. C'est avec enthousiasme que nous contemplons l'idée de 'faire' l'Europe avec vous. »

Pour renseignements sur l'Europe de 1992, communiquer avec la Direction de la politique commerciale avec la Communauté européenne (REM) de l'AECEC. Tél. : (613) 996-5665. Télécopieur : (613) 952-3904/07.

Pour tout renseignement sur le commerce, les investissements et la technologie visant les pays de la CE, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest (RWT) de l'AECEC. Tél. : (613) 995-9401. Télécopieur : (613) 952-3904/07.

RÉPONDRE AUX DÉFIS DE L'EUROPE DE L'OUEST

L'Europe est à l'ère d'une seconde Renaissance.

Les frontières s'estompent, les institutions se transforment; et, d'une marée d'idées neuves surgissent des forces créatrices qui devraient faire prochainement d'une Europe occidentale unie la plus puissante entité économique du monde. Or, cette évolution engendre de nouveaux défis et de nouvelles perspectives pour les milieux d'affaires canadiens.

L'importance politique et économique de l'Europe de l'Ouest pour le Canada ne doit pas être sous-estimée par nos gens d'affaires. Il est donc bon de rappeler quelques faits essentiels :

- * L'Europe de l'Ouest est le plus grand marché d'importation du monde entier : plus d'un billion de dollars de produits y sont importés chaque année.

- * Plus de 30 % de ces importations proviennent de pays extérieurs à l'Europe de l'Ouest (pour l'ensemble de la Communauté européenne, cette proportion est de 40 %).

- * Le PNB (Produit national brut) de la Communauté européenne (CE) est presque deux fois celui du Japon, et il est presque égal à celui des États-Unis.

- * En 1988, les exportations canadiennes vers l'Europe de l'Ouest totalisaient environ 12,5 milliards de dollars, soit 20 % de plus qu'en 1987 (10,7 milliards de dollars vers la CE). Quant aux importations, les chiffres sont respectivement de 18,8 milliards de dollars, 20 % et 16 milliards de dollars.

- * Plus de 1,7 million de touristes viennent chaque année de l'Europe de l'Ouest visiter le Canada, où ils dépensent plus de 1,5 milliard de dollars.

- * Sur l'ensemble des cas examinés par Investissements Canada, l'Europe de l'Ouest fournit à notre pays 90 % des emplois liés aux investissements étrangers (exception faite des États-Unis), soit le quart de tous les nouveaux emplois créés au Canada par les investissements étrangers.

- * Plus de 200 000 emplois cana-

diens dépendent des échanges avec l'Europe de l'Ouest.

- * Cinq des dix principaux marchés du Canada sont situés en Europe de l'Ouest (Royaume-Uni, Allemagne de l'Ouest, France, Italie et Pays-Bas).

L'allure vertigineuse des changements partout en Europe influera forcément sur les entreprises canadiennes, quel que soit l'endroit où résident leurs partenaires — en Europe, ailleurs dans le monde, ou seulement au Canada.

Afin d'être à la hauteur d'une évolution aussi dynamique et de pouvoir élaborer une stratégie commerciale rationnelle et efficace, les sociétés canadiennes peuvent tirer parti de l'aide offerte par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) en s'adressant à l'Administration centrale à Ottawa, aux Centres régionaux du commerce international et aux Bureaux de commerce canadiens situés en Europe.

Les données suivantes éclairent le rôle et les activités, à l'AECEC, de la Direction du commerce, des investissements et de la technologie pour l'Europe de l'Ouest (RWT). Comme son nom l'indique, cette direction réunit les activités liées à la conception et à l'application des programmes visant les intérêts canadiens en matière de commerce (y compris le tourisme), d'investissement et de technologie en Europe de l'Ouest. RWT assure la responsabilité opérationnelle des activités pour les 23 directions commerciales des ambassades et consulats canadiens de l'Europe de l'Ouest. Son personnel se compose de 56 délégués commerciaux canadiens et de 53 agents commerciaux recrutés sur place.

D'autre part, RWT collabore étroitement avec d'autres directions d'AECEC, d'autres ministères fédéraux, provinciaux, des centres du commerce international, des associations et des entreprises canadiennes, en vue de créer et d'offrir un programme d'échanges, d'investissements et de technologies axé sur la promotion de nos intérêts

économiques à travers toute l'Europe de l'Ouest.

Plusieurs facteurs, notamment l'Europe de 1992, la création du Marché unique de la CE, la volonté de créer un Espace économique européen (EES) — qui suppose des relations économiques beaucoup plus poussées entre la CE et les six pays de L'AELE (Association européenne de libre-échange) — et l'éventualité d'une collaboration plus étroite entre l'Europe de l'Ouest et l'Europe de l'Est, exigent de chaque entreprise un examen attentif de sa stratégie commerciale.

Tout comme en Amérique du Nord, les industries de l'Europe de l'Ouest font l'objet d'une vaste réorganisation marquée par la rationalisation de la production, des fusions et des achats de sociétés, et par une foule d'entreprises conjointes. Pareil dynamisme crée assurément de nombreux débouchés dont nos entreprises se doivent de profiter. Afin de les aider et de les conseiller, RWT met à leur disposition des agents préposés à chaque pays.

En plus de l'aide offerte en matière de stratégie commerciale, RWT offre le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), le Plan de promotion du commerce sur les marchés mondiaux et, depuis peu, le nouveau programme Horizon le Monde. Ces trois programmes offrent un appui aux entreprises désireuses de prendre certaines initiatives ou d'y participer : activités liées à la promotion des exportations, partenariat stratégique, expansion des investissements et recherche de transferts technologiques.

En outre, on a élargi le **Programme des foires et des missions commerciales en Europe**, afin d'accroître sensiblement le nombre d'entreprises canadiennes qui font des affaires en Europe. Au cours de 1990 et de 1991, ce programme comprendra 31 stands canadiens aux principales foires commerciales européennes et de 27 kiosques d'information à d'autres expositions. Il prévoit également 39 mis-

Foires commerciales européennes

Voici, par ordre chronologique, une liste des principales foires commerciales auxquelles la Section des Foires et missions commerciales-Europe (RWTF) de l'AECEC compte participer en 1990.

Stands nationaux indiquent une participation à grande échelle où plusieurs sociétés canadiennes sont regroupées autour d'une aire d'information et d'accueil du gouvernement du Canada.

Par **Stands centraux** s'entendent des stands où la participation du gouvernement du Canada se limite à une aire d'accueil et un bureau financés par l'AECEC, entourés de stands de compagnies individuelles qui participent à leur propre compte ou grâce à des PDME (à la demande de l'industrie).

Stands nationaux

1990

- . 5-8 avril--LIBRO - Salon du livre d'enfant - Bologne, Italie;
- . 24-27 avril--COMMUNICATIONS - Technologie des Télécommunications/Radio/Câble/Satellite et Information - Birmingham, Grande-Bretagne;
- . 27 avril-10 mai--DRUPA '90 - Salon international de l'imprimerie et du papier - Duesseldorf, R.F.A.
- . 8-11 mai--INTERCLEAN - Entretien et nettoyage professionnels - Amsterdam, Pays-Bas;
- . 4-9 juin--INFORMAT - Salon de l'ordinateur et du traitement de données - Barcelone, Espagne;
- . 7-13 juin--INTERPACK - Salon des machines, du matériel et des produits d'emballage - Duesseldorf, R.F.A.;
- . 28-31 août--OFFSHORE NORTHERN SEAS EXHIBITION (Oil and Gas) Exposition sur le forage en mer du Nord - Stavanger, Norvège;
- . 4-7 septembre--ISPO (Automne) - Equipement et mode sportifs - Munich, R.F.A.;
- . 11-16 septembre--AUTOMECHANIKA - Atelier automobile & équipement, pièces et accessoires automobiles pour les stations- service - Francfort, R.F.A.;
- . 2-6 octobre--DEFENDORY '90 - Salon sur l'industrie de la défense - Le Pirée, Grèce;
- . 3-8 octobre--SALON DU LIVRE DE FRANCFORT - Francfort, R.F.A.;
- . 4-8 octobre--SMAU - L'automatisation et les fournitures de bureau - Milan, Italie;
- . 22-26 octobre--SIAL - Salon international de l'alimentation

sions commerciales.

En vertu de leur prestige mondial, les foires en Europe sont devenues, plus que dans toute autre zone géographique, des centres de commerce international, de véritables foires de "vente".

Notre participation aux événements

européens vise principalement à augmenter nos ventes dans les domaines suivants : produits fabriqués et hautes technologies, systèmes de télécommunication et d'équipements électroniques, produits forestiers et pièces automobiles, matériels d'exploitation du pétrole

et du gaz, et produits agro-industriels, y compris le poisson.

Le **partenariat stratégique** est une nouvelle expression qui désigne la coopération traditionnelle entre deux ou plusieurs entreprises. Il peut s'agir d'accords de distribution réciproques,

- Paris, France

- . Octobre --CANADA FAIR '90 (Salon canadien de haute technologie) - Istanbul, Turquie;
- . 6-11 novembre--ELECTRONICA - Les composantes et l'assemblage en électronique - Munich, R.F.A.;
- . 19-23 novembre-- INTERPLAS - Salon du plastique et du caoutchouc - Birmingham, Grande-Bretagne.

1991

- . 21-24 février--ISPO (Printemps) - Equipement et mode sportifs - Munich, R.F.A.;
- . 3-6 mars--SALON INTERNATIONAL DE LA QUINCAILLERIE - Cologne, R.F.A.;
- . 3-6 mars--SIG '91 - Equipement de sports d'hiver - Grenoble, France;
- . 13-20 mars--CEBIT '91 - Technologies de bureau, des informations et des télécommunications - Hanovre, R.F.A.;

Aires centrales

1990

- . 8-11 mai--ANALYTICA - Conférence internationale - analyse et instruments biochimiques - Munich, R.F.A.;
- . 10-13 mai--FIBO '90 - Salon de la bonne forme, de la détente, des sports et de l'haltérophilie - Cologne, R.F.A.;
- . 2-5 juillet--ROYAL AGRICULTURAL SHOW - Bétail et agriculture - Stoneleigh, Grande-Bretagne;
- . 22-26 octobre--SYSTEC '90 - Salon et congrès international de la fabrication informatisée - Munich, R.F.A.;
- . 21-24 novembre--MEDICA '90 - Matériel médical - Duesseldorf, R.F.A.;

1991

- . 16-22 janvier--BAU '90 - Salon des matériaux et systèmes de construction et rénovation - Munich, R.F.A.;
- . 19-27 janvier--BOOT '91 - Salon international du bateau - Duesseldorf, R.F.A.;
- . 19-22 février--DOMOTECHNICA - Les appareils électriques et la technologie domestique, les cuisines et les accessoires de cuisine - Cologne, R.F.A.;
- . Mars--BATIBOUW '91 - Salon international de la construction, de la rénovation et de la décoration - Bruxelles, Belgique;
- . Mars--SIA - Salon international de l'agriculture (bétail) - Paris, France;
- . Mars--FIERAGRICOLA - Foire internationale d'agriculture et d'élevage - Verone, Italie.

d'entreprises conjointes, d'accords de transferts technologiques, ou encore d'un programme d'expansion conjoint sur un troisième marché. Les variantes de partenariat stratégique peuvent être aussi nombreuses que les entreprises visées, mais toutes ces formules ont en commun l'aide réciproque fondée sur des "échanges" portant sur les contacts établis, les renseignements commerciaux et la connaissance des marchés.

Le rôle de RWT dans ce domaine consiste à aider les sociétés canadiennes à déterminer les secteurs qui justifient cette forme de coopération, et de les aider à trouver le partenaire qui leur convient. A cette fin, RWT fait appel à l'expérience des conditions locales acquise par ses délégués commerciaux, et entreprend des études très rigoureuses sur les possibilités d'association les plus rentables et les plus prometteuses. Une autre tâche essentielle de RWT consiste à encourager les investissements rentables pour le Canada. Actuellement, quatre conseillers en placement sont affectés à plein temps en Europe de l'Ouest, et cinq ambassades offrent d'importants programmes d'expansion des investissements.

En outre, dans le cadre du Programme d'apports technologiques (PAT), AECEC offre une aide financière aux entreprises en quête de technologies. Ce programme consiste à défrayer en partie les dépenses de voyage des entreprises qui envoient des représentants explorer des sources éventuelles de technologie. A ce titre, RWT collabore étroitement avec six agents de développement technologique en poste dans certaines ambassades canadiennes de l'Europe de l'Ouest. Étant donné la demande actuelle des milieux d'affaires, RWT pourrait envisager d'élargir ce type de services.

Depuis la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les entreprises canadiennes peuvent maintenant acquérir des avantages d'échelle et de distribution sur le marché nord-américain. Et depuis que l'Europe apparaît de plus en plus comme un marché continental capable, de son propre chef, de rivaliser avec

l'Amérique du Nord, les possibilités de coopération et d'échange à travers l'Atlantique sont immenses. C'est pourquoi les sociétés canadiennes qui ont besoin d'aide pour exploiter ce potentiel devraient prendre contact avec RWT, tél. : (613) 995-9401.

La liste ci-dessous indique les noms et les numéros de téléphone des agents de RWT ainsi que les pays ou régions sous leur responsabilité (entre parenthèses) :

Donald T. Wismer, Directeur, 995-9402; Kathryn Hewlett-Jobes, Directeur

adjoint (Italie, Malte), 995-9403; Marc Lepage (France), 996-2363; Peter Kowal (Allemagne), 996-3774; Jennifer Barbarie (Royaume-Uni, Irlande), 995-6565; Doug Bourgon (Programmes PDI, PAT), 995-9766; Gary P. Scott, Directeur adjoint (Turquie), 995-6439; Borys Budny (Danemark, Finlande, Islande, Norvège, Suède, Groenland), 995-4730; Cathy Patton (Belgique, Luxembourg, Pays-Bas, Suisse), 995-6440; Gerry Madden (Autriche, Chypre, Grèce, Espagne, Portugal), 996-7544.

AU CALENDRIER

Rexdale - Humber College International Business Certificate Program (Cours en commerce international)-- 16 janvier-20 mars : International Banking and Finance (Opérations bancaires et Finances internationales); 23 janvier-27 mars : Aspects of Trade (Aspects du Commerce); 24 janvier-21 mars : Canadian customs (Les douanes canadiennes); 25 janvier-29 mars : International Marketing (La commercialisation internationale); 29 janvier-5 mars : Exporting and International Business (L'exportation et le commerce international). Communiquer avec Julie Klinger, Project Coordinator, Humber College. Tél. : (4516) 675-3111, ext. 4418.

Ottawa--11-13 février--Conférence annuelle de l'Association de l'Industrie touristique du Canada "Chemin critique pour le tourisme. Communiquer avec Deborah Burke, Directeur des Communications. Tél.: (613) 238-3883. Télécopieur : (613) 238-3878.

Ateliers à travers le Canada

En vue de renforcer la position concurrentielle du Canada sur le marché japonais, particulièrement en ce qui concerne l'agriculture, l'alimentation et les pêches, l'AECEC organisera dans le courant de l'année une série d'ateliers à 5 Centres du commerce international. Ces ateliers pratiques visent à informer et à conseiller les exportateurs canadiens sur les excellents débouchés offerts au Japon.

Voici les dates des ateliers :

Halifax, 13 fév.; Montréal, 15 fév.; Toronto, 20 fév.; Edmonton, 22 fév.; et Vancouver, 27 fév. Communiquer à l'AECEC avec Ezio DiEmanuele, Direction de l'expansion du commerce avec le Japon. Tél. : (613) 995-8606. Télécopieur : (613) 996-4309.

Ottawa--8-10 mars--Promotion des Arts de la scène - Visiteurs de Mid America Arts Alliance. Communiquer avec D.Shaw, Direction de la Promotion du commerce et de l'investissement - Etats-Unis (UTE), AECEC. Tél. : (613) 991-9070.

Edmonton--14-18 mars 1990--Edmonton Boat & Sportsmen's Show (Salon nautique et des sports). Communiquer avec Ms Sherri Verdec, Canadian National Sportsmen's Shows. Tél. : (403) 237-5808.

Winnipeg--18-20 mars--The Canadian Outerwear Show (Salon canadien de la mode extérieure). Mission d'acheteurs des E.-U. Communiquer avec D.E.Hodgson, ITC. Tél. : (204) 983-5942; ou N. Peacock, UTE, AECEC. Tél. : (613) 991-9476.

Vancouver--19-23 mars--Globe '90. Foire commerciale et conférence sur les possibilités globales pour le commerce et l'environnement. Communiquer avec R. Brault, Direction de la machinerie et du matériel de transport (TCM), AECEC. Tél. : (613) 996-1431.

PUBLICATIONS

Commercial Prospects for Canadian Companies in the Oil and Gas Sector in Bangladesh.

Ce document comprend une introduction aux agences gouvernementales engagées dans le domaine du gaz et du pétrole au Bangladesh, un historique de l'exploration qui a eu lieu et les réserves connues à date, les projets, la participation de sociétés étrangères, la réglementation, et les perspectives d'expansion de la participation canadienne. Disponible, en anglais, à la Direction de l'expansion du Commerce en Asie et Pacifique Sud, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 995-7689.

India's Oil and Gas Market- Opportunities for Canada

India's Natural Gas Market- Opportunities for Canada.

Ces deux brochures traitent des occasions d'affaires que représente le secteur du gaz et du pétrole en Inde. Elles contiennent des renseignements sur l'exploration, les réserves, et les projets à venir. On y offre aussi des informations sur les sociétés privées et publiques actives dans ce domaine, la gestion des appels d'offres, la taxation, et plusieurs autres caractéristiques du milieu des affaires en Inde. Les deux ouvrages sont disponibles, en anglais, à la Direction de l'expansion du Commerce en Asie et Pacifique Sud, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, Prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 995-7689.

Supplément à la deuxième édition d'*Export techniques* (en anglais). On notera principalement les titres de chapitre suivants l'Accord de libre-échange (the Free Trade Agreement), Contrôles et permis d'exportation (Export Controls and Permits), Con-

seils pour les voyages internationaux (International Travel Tips), Le change étranger (Foreign Exchange), et Les femmes dans l'exportation (Women in Exporting). Pour commander ce supplément, envoyer un chèque ou un mandat (12,00 \$ par numéro ou 10,00 \$ pour chacun d'au moins cinq exemplaires) à l'adresse suivante : J.R. Arnold, Export Consultant, P.O. Box 1556, Parksville, Colombie-Britannique, VOR 2S0; ou Tél. : (?04) 248-6171;

Le marché australien des équipements de manutention, (Australian Materials Handling Equipment Market), un rapport publié par le Consulat général du Canada à Sydney, Australie, décrit les débouchés dans ce pays, pour les fabricants et les exportateurs canadiens des articles suivants : baies de rangement et rayonnages; chariots élévateurs à fourche, à aile étroite; pièces de transporteur et grues petites ou moyennes. Les fabricants canadiens dont les articles peuvent soutenir la concurrence internationale devraient communiquer avec le Consulat général du Canada à Sydney, dont voici l'adresse : Canadian Consulate General, 8 th Floor, A.M.P. Centre, 50 Bridge ST., Sydney, New South Wales, Australie 2000. Tél. : (Code de destination 71) 20600 (CANGOVTA20600). Télécopieur : (011-61-2) 223-4230. Pour obtenir un exemplaire du rapport mentionné ci-dessus, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, avec: Jessie Hislop, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST). Tél.: (613) 995-7652. Télécopieur (613) 996-4309.

Perspectives d'exportation au Japon, études publiées par la Direction de l'expansion du commerce avec le Japon (PNJ) de l'AECEC, fournissent des in-

formations sur l'exportation au Japon des produits étudiés (les 4 dernières viennent d'être publiées):

Le marché des oeufs de hareng de l'Atlantique; Le marché de la restauration; Le marché de détail des aliments et des boissons; Le marché de l'eau embouteillée; Le marché des viandes transformées; Le marché des portes et des fenêtres; Le marché du saumon d'élevage de la Colombie-Britannique : comment profiter de la demande croissante au Japon pour le saumon d'élevage; *Le marché des préparations pour boulangerie et pâtisserie* : identifie des importateurs éventuels; *Le marché de la tourbe de sphaigne* : inclut une liste des principaux importateurs japonais de ce produit; *Le marché de la luzerne et du foin transformés* : indique une demande japonaise en croissance.

Ces publications sont disponibles auprès de la Direction de l'expansion du commerce avec le Japon (PNJ), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2 ou via Info-Export, tél (sans frais) : 1-800-267-8376.

Documents publiés lors de la conférence de Montréal sur l'Europe 1992, maintenant disponibles (voir article à la page 11) :

- *1992 Impact de l'unification du Marché européen : Produits agro-alimentaires;*

- *Europe 1992 - Rapport du Groupe de travail sur les produits agricoles et alimentaires;*

- *1992 Impact de l'unification du Marché européen : Télécommunications et informatique;*

- *Europe 1992 - Rapport du Groupe de travail sur les secteurs des télécommunications et de l'informatique.*

Disponibles auprès d'Info-Export, tél.: (sans frais) 1-800-267-8376.

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



CD
ED
R16
27
1990
DOCS

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO

CANAD EXPORT

Vol.8 N°2

1^{er} février 1990

Pleins feux sur l'Australie

Débouchés sur le marché médical et hospitalier

Selon une étude effectuée pour le compte du consulat canadien à Melbourne, le marché australien offre d'excellents débouchés pour nos fabricants de produits et d'équipements médicaux et hospitaliers, tant pour les produits établis que pour certaines nouveautés.

Le marché australien exige la fine pointe de la technologie. Il comprend un grand nombre de multinationales dynamiques et mise largement sur les importations. Actuellement, il n'est alimenté que par un seul grand fabricant australien.

Ce marché devrait donc intéresser nos exportateurs, car il ressemble, à bien des égards, au marché canadien.

En outre, il n'offre guère d'obstacles à l'entrée des marchandises étrangères. On notera également son étendue par habitant : l'Australie consomme en effet 1 % de la production mondiale d'équipements et de produits médicaux et hospitaliers.

Les lignes de produits jugées les plus prometteuses pour les exportateurs canadiens sont les suivantes :

- appareils de diagnostic;
- lasers;
- équipements d'administration IV;
- systèmes informatisés de soins intensifs et de surveillance des patients;
- produits pharmaceutiques et médicaux pour la maison.

Pour obtenir d'autres renseignements,

communiquer, à AECEC, avec M^{me} Jessie Hislop, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud. Tél. : (603) 995-7652. Télécopieur : (613) 996-4309.

Atelier sur les achats du gouvernement des États-Unis

Un atelier d'une demi-journée consacré aux achats du gouvernement américain étrangers à la destination aura lieu le 27 février 1990 à l'Hotel Constellation de Toronto.

L'atelier présentera certaines des possibilités offertes par le nouveau marché, supérieur à 2 milliards de dollars, pour les entreprises canadiennes aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Les formalités essentielles d'enregistrement et d'achat du gouvernement des États-Unis seront également expliquées.

On pourra consulter sur place un expert venu de Washington pour fournir d'autres renseignements sur ce marché. En outre, des représentants de plusieurs entreprises canadiennes ayant fait de bonnes affaires avec le gouvernement américain expliqueront comment leurs sociétés ont tiré parti du programme d'initiatives offert par AECEC en matière de promotion commerciale.

Cet atelier est parrainé par l'association commerciale Canada-États-Unis; le Centre du commerce international à Toronto du gouvernement fédéral en fera également partie.

Pour obtenir d'autres renseignements ou pour s'inscrire, communiquer avec Canada-U.S. Business Association, tél. : (416) 621-1507; ou avec Ann Curran, Centre du commerce international, à Toronto, tél. : (416) 973-5191.

Programme de compensation des matériels de défense australien

Le ministère australien de la Défense a émis, en novembre dernier, de nouvelles directives à l'intention des participants au Programme de compensation des matériels de défense.

Ce programme a, en effet, été largement modifié en se fondant sur l'expérience acquise depuis la publication des directives précédentes, en 1986, et sur les résultats des études entreprises depuis.

Les fournisseurs d'outremer qui participent actuellement au Programme de compensation devraient se familiariser avec les nouvelles directives. En outre, ils devraient probablement étudier leurs programmes actuellement approuvés afin de vérifier si les ajouts proposés sont compatibles avec les nouvelles directives.

Quant aux nouveaux participants éventuels à ce programme, ils devraient également prendre note des nouvelles directives, et notamment des nouveaux

critères d'admissibilité et d'évaluation lorsqu'ils formuleront leur méthode de compensation.

Pour obtenir d'autres renseignements à ce sujet, communiquer, à AECEC, avec R. Buciak, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud. Tél.: (613) 996-5945. Télécopieur : (613) 996-4309.

DANS CE NUMÉRO

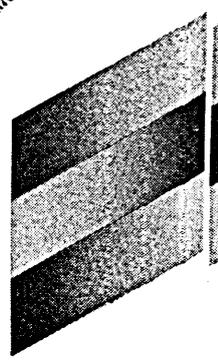
2-3
Le Libre-échange et les Groupes de travail agricoles

6
Nouvelles sectorielles / Foires

7
Structure et activités du Ministère : la CCC

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Centre de l'Étude des Affaires
des Mises en Affaires
OTTAWA
24 JAN 1990
BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE



Canada

ALE : GROUPES DE TRAVAIL DANS LE DOMAINE AGRICOLE

Le chapitre sept—Agriculture—de l'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les Etats-Unis prévoit la création de huit groupes de travail qui compteront chacun le même nombre de représentants des deux Parties.

Lorsqu'on entend parler d'agriculture, on pense grains et porcs. Cependant, les groupes de travail s'occupent d'un grand nombre de denrées—de la luzerne à la bière en passant par les bretzels -- bref, de toute marchandise, y compris le tabac, définie par l'ALE comme étant un aliment, une boisson ou un produit connexe.

Rôle

Le rôle essentiel des groupes de travail est de supprimer les obstacles techniques injustifiés qui entravent le commerce de ces marchandises. Ils pourront aborder toutes sortes de questions : des essais d'hygiène vétérinaire aux réclamations des négociants concernant leurs produits alimentaires.

Sur bien des points, les groupes de travail poursuivent des objectifs semblables à ceux de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

En outre, il va falloir élaborer des règlements et des normes pour faciliter les échanges en tenant compte des exigences en matière d'hygiène et de sécurité.

Principale différence entre l'ALE et le GATT : le premier est conçu pour

des tâches pratiques; tandis que le second, ayant un caractère passif, ne vise qu'à répondre aux plaintes officielles. L'ALE a créé l'élan exigé pour résoudre les problèmes et pour étouffer dans l'oeuf les difficultés éventuelles.

L'ALE offre une tribune qui permet de discuter la façon dont les deux pays peuvent coopérer pour éliminer les effets gênants des normes, tout en préservant leur rôle essentiel en matière d'hygiène et de sécurité.

A cette fin on a prévu, pour les experts des deux Parties, des rencontres dans leur pays respectif et des réunions bilatérales. Les groupes de travail sont aux prises avec une tâche longue et ardue.

Sous une forme ou sous une autre, ils devront probablement assumer un rôle permanent dans les échanges commerciaux entre le Canada et les Etats-Unis.

Entre autres tâches, les groupes devront s'efforcer :

- d'harmoniser les règlements et les formalités d'inspection, ou en formuler d'équivalents;

- de créer des programmes de formation réciproques pour les inspecteurs et d'utiliser, si possible, le personnel de l'autre Partie; et

- de formuler des exigences communes, en matière de données et de renseignements quant à l'approbation de nouvelles marchandises et de procédés.

A l'égard de ces objectifs, le Canada

et les Etats-Unis continueront de veiller au respect et à l'amélioration des normes d'hygiène et de sécurité prévues pour les consommateurs.

Mécanismes de consultation

Pour faciliter la tâche des groupes de travail, le gouvernement fédéral a mis sur pied des mécanismes de consultation qui doivent assurer la liaison avec les provinces et le secteur privé. Chaque province est ainsi invitée à nommer un coordonnateur pouvant contribuer à ces activités. Des représentants du secteur privé sont alors consultés en cas de problème dans leur domaine de compétence. On s'adresse aussi aux groupes consultatifs sectoriels sur le commerce extérieur.

Tout changement doit respecter les procédures gouvernementales; et notamment celle qui prévoit la publication d'un avis dans la *Gazette du Canada* en vue d'inviter les personnes concernées à fournir des renseignements. En effet, le gouvernement tient beaucoup à connaître les problèmes qui se posent à nos exportateurs désireux de pénétrer le marché des Etats-Unis.

De nombreux représentants des deux gouvernements et des groupes de clients du secteur privé connaissent déjà ces activités pour avoir souvent participé, à titre officieux, à des groupes de travail semblables. C'était notamment le cas lorsque les échanges commerciaux entre le Canada et les Etats-Unis étaient importants.

Questions-Objectifs

A propos des consultations, les deux pays ont convenu qu'il leur fallait se concentrer sur des problèmes à long terme et d'une vaste portée, et qu'ils devaient éviter de se laisser arrêter par les frictions inhérentes à des relations commerciales aussi importantes que les nôtres.

Par conséquent, notre but consiste à formuler des principes en vue d'aborder les sujets de friction, et non pas de résoudre chaque difficulté en soi. Par exemple, au lieu de discuter si tel chargement de tomates doit être auto-

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint :

Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy et Mai Juris

Téléphone : (613) 996-2225

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BTC).

Reproduction autorisée en citant la source.

ISSN 0823-3330

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce extérieur (BTC).

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

Expédier à : CANADEXPORT (BTC)

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC)

125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

risé à traverser la frontière, on se demandera quel est le meilleur principe que les deux pays devraient observer en vue d'adopter une norme d'inspection des tomates, tout en cherchant à faciliter les échanges et à protéger les intérêts des consommateurs.

A cet égard, le Canada et les États-Unis ne peuvent pas négliger ce qui se passe dans le reste du monde s'ils veulent des échanges fructueux sur une échelle globale. C'est pourquoi, on est en train de coordonner étroitement les mécanismes de consultation avec les Négociations commerciales multilatérales (NCM) qui se déroulent actuellement, et avec le programme d'Europe 1992. Les groupes de travail ne prendront aucune initiative sans tenir compte des interactions qu'elle pourrait avoir avec des institutions telles que la Commission du CODEX Alimentarius et la Convention internationale de protection des plantes.

Les groupes de travail de l'ALE sont bien partis pour atteindre leurs objectifs; mais il est évident que les progrès seront plus rapides dans certains domaines que dans d'autres. Les neuf groupes de travail mentionnés à la fin de cet article se sont souvent rencontrés dans leur pays respectif et lors de sessions bilatérales. En outre, les deux Parties se sont accordées sur un plan d'action détaillé.

Les deux pays collaborent étroitement, depuis longtemps, dans de nombreux domaines, dont le commerce des animaux vivants. Dans ces domaines, les questions à résoudre sont clairement formulées; les groupes de travail ont déjà entrepris des discussions qui devraient entraîner, assez rapidement, des modifications des règlements.

Dans d'autres domaines tels que le commerce des produits laitiers, les groupes de travail de chaque Partie sont en train d'étudier les règlements de leur homologue afin de déterminer les questions à résoudre. Dans les domaines où les systèmes des deux pays se sont développés selon des axes différents, les progrès seront plus lents.

Réunions

Les groupes de travail sont censés se

réunir au moins une fois par an, et présenter un rapport de leurs activités au Comité de surveillance mixte, également établi en vertu de l'ALE. Ce comité est chargé de surveiller les groupes de travail, et de faire rapport de leurs activités à la Commission mixte du commerce canado-américain et aux ministres compétents.

La partie canadienne du Comité de surveillance mixte — présidée par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada — se compose de sous-ministres adjoints des ministères visés, c'est-à-dire : Agriculture, Pêches et Océans, Consommation et Corporations, et Santé et Bien-Être.

Le premier rapport du Comité de surveillance mixte a été approuvé lors de la réunion de novembre de la Commission. Sur la demande de plusieurs industries des deux pays, la Commission a également formé un nouveau groupe de travail sur l'inspection des poissons et des produits de la pêche.

En 1989, l'année où l'ALE est entré en vigueur, les groupes de travail sur l'agriculture ont atteint leur objectif concernant la formulation des questions et l'établissement d'un cadre d'activités conçu pour favoriser les buts de l'Accord. En 1990, ils auront à relever le défi qui consiste à mettre en oeuvre des changements.

GROUPES DE TRAVAIL SUR L'AGRICULTURE

1. Hygiène vétérinaire
2. Protection des plantes, semences et engrais
3. Inspection des viandes et de la volaille
4. Inspection des produits laitiers, des fruits, des légumes et des oeufs.
5. Médicaments et aliments pour animaux
6. Additifs pour aliments, boissons et colorants et contaminants inévitables
7. Pesticides
8. Emballage et étiquetage des produits agricoles, des aliments, des boissons et de certains produits connexes destinés à la consommation humaine
9. Inspection des poissons et des produits de la pêche.

CHAPITRE 19 DE L'ALE : 1^{ÈRE} DÉCISION D'UN GROUPE SPÉCIAL

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a salué la première décision rendue par un groupe spécial établi en vertu du chapitre 19 de l'Accord de libre-échange (ALE).

Le groupe spécial de 3 Canadiens et de 2 Américains a été prié par 3 exportateurs canadiens de framboises de revoir la décision prise par l'Administration américaine du commerce international (ITA) d'imposer des droits antidumping sur leurs produits.

Dans l'un des cas soulevés, le groupe spécial a confirmé la décision de l'ITA. Dans les deux autres, il a soutenu à l'unanimité que les conclusions de l'ITA étaient "erronées". Cette décision a été rendue au bout de 283 jours, soit 32 jours avant le délai prescrit par l'ALE.

"La décision est remarquable en ceci qu'elle montre que le mécanisme de règlement des différends prévu dans l'ALE fonctionne rapidement et qu'il garantit que les lois commerciales sont appliquées équitablement et fondées sur des preuves solides," a ajouté M. Crosbie. Aux termes du chapitre 19 de l'ALE, l'examen judiciaire devant les tribunaux nationaux est remplacé par l'examen, confié à un groupe binational, des différends en matière de droits antidumping et compensateurs. Auparavant, la contestation d'une décision de l'ITA devant les tribunaux pouvait durer deux ou trois ans.

Les droits antidumping sont des droits supplémentaires que le pays importateur impose lorsque le produit importé est vendu à un prix inférieur à celui que l'exportateur demande normalement sur le marché de son pays, et qu'il cause ou menace de causer un préjudice important à la production nationale du pays importateur.

NUMÉROS A NOTER

Consulat général du Canada, Shanghai, tél. : 320-2822; tcopie: 320-3623.

Ambassades du Canada: Guatemala, télécopieur: (502) (2) 321419; La Havane, télécopieur: (53) 22-70-44.

Nouveaux projets de la Banque mondiale

Voici la dernière liste des nouveaux projets (fournie par l'ambassade du Canada à Washington) dont le financement par la Banque mondiale est actuellement envisagé.

Les sociétés canadiennes possédant une expérience à l'échelle internationale sont invitées à communiquer avec la mission voulue qui figure entre parenthèses après le nom du pays lorsqu'il est question de prêt (M \$ = million de dollars).

L'adresse complète des missions canadiennes à l'étranger est disponible auprès d'Info-Export. Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

Les sociétés canadiennes qui n'ont pas d'expérience sur les marchés internationaux peuvent se procurer le *Guide sur le financement des exportations* auprès de M^{me} Valentina Rusedski, Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7251.

ALGERIE (Alger) -- Projet pour renforcer les structures administratives de la gestion de l'environnement. Services de consultation : à déterminer. La préparation du projet est en cours. Agence d'exécution : ministère de l'Intérieur. Montant du prêt : 20 M \$.

BENIN (Lagos, Nigeria) -- 1) Projet pour améliorer le programme de réorganisation administrative du Bénin, qui a bénéficié d'une aide de l'AID sous la forme d'une première vente de 33,5 M de SDR au cours de l'année financière 1990. Services de consultation : à déterminer. Agence d'exécution : Commission de réorganisation nationale, aux soins du ministère de la Défense. Montant du prêt : \$10 M. 2) Restauration et extension des systèmes de distribution d'énergie dans les régions de Cotonou, Porto-Novo et Abomey/Bohicon; achat de pièces et d'équipements; aide technique et formation spécialisée à tous les niveaux pour améliorer tous les aspects de l'explo-

tation énergétique Services de consultation requis. Agence d'exécution : Société béninoise d'électricité et d'eau. Montant du prêt : 7 M \$.

BOLIVIE (Lima, Pérou) -- Centrale et gazoduc; financement partiel de la construction d'un gazoduc (550 km de long et 20 pouces de diamètre) et d'une centrale à turbines à gaz, dans la ville de Puerto Suarez. Il s'agit d'un projet conçu dans le cadre d'un programme global. Services de consultation requis. Agence d'exécution : UNIDAD Ejecutora Proyectos Acuerdos Bolivia-Brazil; Yacimientos Petroliferos Fiscales Bolivianos; et Empresa Nacional de Electricidad. On envisage le financement rétroactif jusqu'à concurrence de 10 %. Montant du prêt : 150 M \$.

CAP-VERT (tél. à Sylvie Gariépy, AECEC, au 613-990-8134) -- Projet pour aider le gouvernement à formuler et à appliquer une stratégie efficace et globale axée sur la promotion des exportations et sur l'exploitation de zones industrielles franches. A ces fins, l'emprunt proposé offrirait un financement à terme aux entrepreneurs du secteur privé, y compris aux exploitants de zones franches. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : Banque du Cap-Vert. Montant du prêt : 8 M \$.

COTE D'IVOIRE (Abidjan) -- Entretien des routes et des artères secondaires visant l'exécution d'un programme quinquennal de routes secondaires : environ 10 000 km de routes neuves et restaurées par an; amélioration des plans de récupération des frais et de la capacité de construction aux paliers national et régional. Services de consultation : à déterminer. Agence d'exécution : à déterminer. Montant du prêt : 40 M \$.

ELSALVADOR (San Jose, Costa Rica) -- Restauration du secteur social; programme d'appui au projet d'urgence sociale du gouvernement; peut comprendre la restauration et la reconstruction d'écoles primaires, ainsi que d'autres activités pilotes. Services de consultation : à déterminer. Agence

d'exécution : ministère de la Planification. Montant du prêt : jusqu'à 20 M \$.

ETHIOPIE (Addis-Abeba) -- Projet conçu pour améliorer les conditions de vie essentielles dans certaines villes au moyen d'investissements dans l'infrastructure urbaine et l'habitation; encourager le développement des petites sociétés et des micro-entreprises; mettre en oeuvre des programmes destinés aux femmes; renforcer les agences spécialisées dans les services urbains; consolider le MDUH à l'aide de programmes de soutien administratifs. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : ministère du Développement urbain et de l'Habitation (MDUH), Administration des approvisionnements et des égouts (ATER), Banque de l'habitation et de l'épargne, Banque d'épargne agricole et industrielle, et Agence de développement de l'artisanat et des petites industries. Montant du prêt : 40 M \$.

GABON (Libreville) -- Projet pour appuyer le programme gouvernemental de réorganisation administrative en vue de consolider la réforme de la discipline et des politiques fiscales. Principaux éléments du programme : a) allègement de l'administration des coûts et salaires du Gabon; b) poursuite des réformes concernant l'entreprise privée; c) projet de fonds destiné aux générations futures, qui sera financé par les recettes pétrolières. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : ministère de la Planification du Développement et de l'Economie. Montant du prêt : 50 M \$.

INDE (New Delhi) -- 1) Services électriques du secteur privé (projet I); ce service comprendrait l'installation, à la centrale hydro-électrique de Bhira et de Bhivpuri, d'usines de turbopompes de 150 MW et de 90 MW reliées à des lignes de transmission de 200 KV; le réaménagement, à la même centrale, de trois usines de turbopompes de 60 MW reliées à des lignes de transmission de 200 KV; et la transformation de trois unités de 60 MW des usines thermo-électriques de Trombay

en un centre d'exploitation par cycles combinés et de désulfuration des gaz brûlés. La société TEC a entrepris les formalités d'obtention des autorisations nécessaires. On a retenu des services de consultation locaux pour la préparation et la conception du projet. Agence d'exécution : TATA Electric Companies (TEC). Montant du prêt : 113 M \$.

KENYA (Nairobi) -- Projet pour appuyer les améliorations destinées à la gestion et à l'infrastructure des parcs de vie sauvage et pour développer des ressources économiques durables à l'intention des gens qui vivent autour et à l'intérieur des parcs. Services de consultation à déterminer. Agence d'exécution : ministère du Tourisme et de la Vie sauvage. Montant du prêt : 50 M \$.

LAOS (Bangkok, Thaïlande) -- Réforme de l'enseignement; programme de développement sectoriel étalé sur dix ans, comprenant des projets répartis dans le temps selon la disponibilité des donateurs et les contraintes locales. But : améliorer l'efficacité de la gestion, la qualité de l'enseignement et l'accessibilité aux établissements scolaires. Eléments du projet : a) programme d'aide technique conçu pour vérifier complètement la gestion du secteur, les objectifs et le contenu de l'enseignement, ainsi que la formation des professeurs, les matériels d'enseignement et d'apprentissage et l'enseignement à distance; b) programme de construction d'établissements scolaires et de centres de formation pédagogique et administrative; et c) études sur les grands problèmes scolaires. Des services de consultation seront requis pour a) et c). Agence d'exécution : ministère de l'Éducation. Montant du prêt : 40 M \$.

MEXIQUE (Mexico) -- 1) Développement régional et rural; appuyer les efforts de développement de quatre des plus pauvres États du Mexique : aider le gouvernement à mettre en oeuvre, dans l'ensemble du pays, des politiques régionales et rurales plus efficaces et plus justes. Services de consultation : à déterminer. Agence d'exécution : Secretaria de Programacion Y Presupuesto. Montant du prêt : 350 M \$. 2) Sous-secteur financier rural; améliorer l'efficacité globale des marchés finan-

ciers ruraux pour leur permettre de contribuer davantage à l'augmentation du taux de croissance national. Services de consultation : à déterminer. Agence d'exécution : Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura. Montant du prêt : 150 M \$.

SENEGAL (Dakar) -- Promotion des activités du secteur privé, notamment à l'égard du développement des exportations et des services. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : ministère de l'Industrie. Montant du prêt : 20 M \$.

THAÏLANDE (Bangkok) -- Réforme agricole et protection forestière; le projet comprend deux volets principaux : a) deuxième phase du projet de soutien au programme ALRO conçu pour aider — du point de vue social et sur les plans de l'infrastructure et de la production — les colons installés dans les forêts du gouvernement jugées fertiles et transformées en exploitations; b) délimitation et protection des forêts de conservation prioritaires, y compris le développement normal et les mesures de conservation prévues pour les réserves de vie sauvage et les parcs nationaux. Agence d'exécution : Bureau de réforme concernant les terres agricoles (ALRO) et ministère des Forêts royales. Montant du prêt : 40 M \$.

TOGO (Lagos, Nigeria) -- Forêts et environnement; programme global visant à protéger les ressources naturelles et à soulager les effets de la croissance sur l'environnement. Services de consultation : à déterminer. Identification des mesures liée à la création d'un plan d'action concernant l'environnement. Agences d'exécution : ministère de l'Environnement et du Tourisme et ministère du Développement rural. Montant du prêt : 13,6 M \$.

TURQUIE (Ankara) -- 1) Projet visant à créer des installations et à renforcer les politiques et les institutions conçues pour maîtriser les facteurs de détérioration de l'environnement. Services de consultation : à déterminer. Agence d'exécution : à déterminer. Montant du prêt : 150 M \$. 2) Prêt destiné aux investissements dans le secteur routier; ce prêt défraierait une partie des dépenses consacrées aux routes nationales et

provinciales et à l'établissement d'une société chargée de gérer les autoroutes. En outre, le projet faciliterait la mobilisation des ressources destinées au programme d'autoroutes grâce à l'expansion du programme des opérations de financement conjoint. Services de consultation : à déterminer. Agence d'exécution : ministère des Travaux publics et du Peuplement. Montant du prêt : 200 M \$.

APPEL D'OFFRES

GRANDE-BRETAGNE — Une société britannique qui représente des entreprises d'outre-mer depuis près d'un siècle, voudrait représenter des fournisseurs canadiens spécialisés dans les industries suivantes: papier, carton, produits chimiques et pharmaceutiques, pétrochimie, eau, égoût et ingénierie générale. Communiquer avec : Christopher J. Guinane, Sternberg & Phillips, William House, Holmesdale Road South Darenth Nr. Dartford, Kent DA4 9JP, Angleterre. Telex: 894363 SOLIST G. Télécopieur : (0322) 864629.

ASSURANCE-VENTES DE PRODUITS AGRICOLES À CUBA

Les ventes canadiennes de denrées agricoles à Cuba qui atteindront jusqu'à 20,9 millions de dollars seront protégées, jusqu'à concurrence de 25,9 millions de dollars, par une assurance à l'exportation conjointement offerte par le gouvernement canadien et par la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

Cette assurance fait partie du Programme global d'assurance agricole de la SEE, qui a facilité, depuis 1986, l'exportation dans le monde entier de denrées agricoles canadiennes évaluées à 790 millions de dollars.

En annonçant cette initiative, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a fait la déclaration suivante : « Armés de ce programme d'assurance placé sous les auspices de la SEE, les producteurs canadiens de denrées agricoles pourront, en toute sécurité, conserver et élargir leur marché cubain de pommes de terre à semence, de maïs ontarien et de plantes légumineuses de l'Alberta. »

Agriculture et alimentation, produits et services

Foire alimentaire de Porto Rico.

San Juan — On est en train de recruter des entreprises canadiennes spécialisées dans les équipements de production et de services alimentaires en vue de la 18^e Foire annuelle des équipements de production et de service alimentaires (18th Annual Food And Food Service Equipment Trade Show) qui aura lieu dans cette capitale, du 21 au 23 avril 1990.

En 1989, lors de la même exposition, 9 participants canadiens ont fait état d'un chiffre de ventes de 4,3 millions de dollars. Ils en ont également profité pour rencontrer des acheteurs, des distributeurs et des agents éventuels de toutes les régions des Antilles.

Pour d'autres renseignements sur les modalités de participation à cet événement, communiquer, à AECEC, avec Jon Dundon, Direction de l'Amérique latine et des Antilles. Tél.: (613) 996-6921. Télécopieur : (613) 996-0677.

Forêt - produits, équipement et services

Exposition sur les équipements forestiers

Sault Ste-Marie — L'Exposition sur les équipements forestiers (Forest Industries Equipment Exhibition (FIEE) qui est, depuis plus de 25 ans, notre principale vitrine dans le domaine des technologies forestières, aura lieu du 21 au 23 juin 1990 dans cette capitale forestière du Canada.

Les trois journées de cette exposition consacrée à l'abattage, au bois d'oeuvre et aux équipements forestiers comprendra des démonstrations concrètes de matériels spécialisés, ainsi que des présentations et des colloques à caractère technique. On s'attend à recevoir des milliers de spécialistes de l'industrie forestière nord-américaine et des représentants des principaux pays qui exploitent la production du bois.

Sault Ste-Marie est le centre de l'économie forestière ontarienne, qui rapporte 5 milliards de dollars par an. Il est aussi l'un des principaux sièges de

la recherche et de l'administration gouvernementales en matière forestière.

Pour tout renseignement sur la FIEE, communiquer avec : Brian Jones, gérant de l'exposition. Tél. : (416) 445-6641. Télécopieur : (416) 442-2077.

Secteurs multiples

La Foire internationale de Panama va de l'avant

Panama — Les préparatifs vont bon train pour le projet de participation canadienne à EXPOCOMER 90, la foire internationale qui aura lieu du 7 au 12 mars 1990 à Panama, pour la huitième fois consécutive.

Consacrée à toutes sortes de produits du monde entier, EXPOCOMER est l'une des plus vastes et des plus importantes foires commerciales générales d'Amérique latine. En outre, cet événement offre un lieu de rencontre aux acheteurs qui desservent les grands marchés des Antilles, d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer, à AECEC, avec Jon Dundon, Direction de l'Amérique latine et des Antilles. Tél.: (613) 996-6921. Télécopieur : (613) (96)-0677.

Technologie de pointe, produits et services

Présence de délégués commerciaux à Software'90

Montréal - On pourra interroger des délégués commerciaux du Canada, des États-Unis et du Royaume-Uni à l'occasion de Software'90, une conférence de trois jours sur les logiciels de commercialisation des années 90, qui aura lieu à Montréal du 14 au 16 février.

En plus de renseigner nos sociétés sur les programmes offerts par AECEC, les délégués commerciaux discuteront des débouchés d'outremer qui s'offrent aux entreprises de logiciels.

Les rencontres avec les délégués commerciaux peuvent être organisées au pavillon d'AECEC de Software'90, ou par l'entremise de Contacts'90 — un système de réunions et de contacts conçu exprès pour cette exposition.

Préparée par l'Association canadienne de technologie de pointe (ACTP) et par l'Association canadienne d'entreprises de services en informatique (CADAPSO), la conférence accueillera plus de 100 orateurs. Elle sera surtout consacrée aux débouchés commerciaux, à la commercialisation, aux finances et au gouvernement en tant qu'utilisateur de logiciels.

La conférence a reçu l'appui de quatre ministères fédéraux : Approvisionnement et Services Canada; Communications Canada; AECEC, et Industrie, Sciences et Technologie Canada.

Pour tout renseignements, communiquer avec : Roy Woodbridge, ACTP; tél. : (613) 236-6550; ou avec : Fruji Bull, CADAPSO; tél. : (613) 230-3524.

DERNIÈRE ÉTAPE DE LA RONDE D'URUGUAY

Les négociations commerciales multilatérales (NCM) de la Ronde d'Uruguay, qui entrent maintenant dans leur dernière phase, se déroulent dans une atmosphère "généralement positive".

C'est ce qui ressort d'un rapport sur la réunion du GATT tenue à Genève, en Suisse, en novembre dernier.

Selon ce rapport, à l'approche de la date-limite, les préoccupations de chaque pays se précisent de plus en plus et les négociations deviennent plus intenses en vue de combler les lacunes et de résoudre les questions en suspens.

Il y a de "bonnes" chances que des ententes soient conclues sous peu dans des secteurs clés : accès aux marchés, services, subventions, mécanisme de révision de la politique commerciale et la politique commerciale agricole.

Les "joueurs clés" dans les négociations, de même que les petits et les moyens pays sont "bien engagés" dans la marche des négociations; en outre, la majorité des participants veut "s'assurer que les résultats de la phase finale reflètent les intérêts" d'un large groupe de pays en voie de développement.

En bref, les négociations sont bien engagées dans le but de rencontrer la date limite de la Ronde d'Uruguay, soit décembre 1990.

La CCC active sur les marchés étrangers

Les services qu'offre la Corporation commerciale canadienne (CCC) sont plus diversifiés qu'on ne croit. Voilà le message à passer aux exportateurs.

La CCC — qui relève d'AECEC — est peut-être davantage connue dans son rôle obligatoire de maître d'oeuvre en ce qui concerne les ventes effectuées au département de la Défense des États-Unis, conformément aux Arrangements canado-américains sur le partage de la production du matériel de défense. Néanmoins, la part de son chiffre d'affaires avec des clients qui ne sont pas américains n'a cessé d'augmenter au cours des dernières années, au point qu'elle représente maintenant environ 45 % du chiffre d'affaires annuel.

Cette tendance n'est peut-être pas trop bien connue mais cela se comprend facilement. Le mandat de la CCC est tellement spécialisé (passation de marchés d'exportation de gouvernement à gouvernement) que les fournisseurs canadiens et leurs clients étrangers n'y ont habituellement recours que dans des circonstances bien précises, notamment lorsque ces derniers estiment que ce genre d'arrangement peut rendre la transaction plus intéressante.

Parfois, c'est une question de crédibilité, comme lorsque la réputation d'un fournisseur d'ailleurs tout à fait compétent n'est pas encore bien établie sur un marché étranger. Par exemple, PRO-ECO Ltd. de Mississauga, avait découvert que le gouvernement iraquien avait besoin de machines de découpage et de couchage sur bande. Le client était disposé à financer le plein montant de l'achat, mais insistait pour obtenir des garanties financières de la part du fournisseur. La CCC est intervenue à la demande du fournisseur pour rassurer le client, qui a convenu que la participation de la CCC garantirait l'exécution du contrat. Cette garantie a permis à PRO-ECO d'obtenir un contrat de 14 millions de dollars.

Dans d'autres cas, la participation de la CCC permet aux acheteurs de traiter avec les fournisseurs de leur choix, sans avoir à passer par le long proces-

sus des appels d'offres internationaux. C'est ce qui s'est produit récemment lorsque Coal India Limited a voulu agrandir sa mine de charbon à ciel ouvert dans l'État du Bihar. Met-Chem Canada Inc., de Montréal, a déjà mis en exploitation une mine de fer en Inde, où elle jouit d'une solide réputation. Lorsqu'elle a entamé des discussions avec les autorités indiennes concernant le projet d'agrandissement, ce dernier a demandé un arrangement de gouvernement à gouvernement pour que les travaux soient effectués plus rapidement qu'ils ne l'auraient été en passant par un appel d'offres international. En fin de compte, ce projet de 166 millions de dollars est allé au Canada; devenant ainsi le plus important projet commercial obtenu par l'intermédiaire de la CCC. Il illustre bien les avantages d'une coopération étroite entre les divers intervenants canadiens, notamment la Société pour l'expansion des exportations, l'ACDI et les délégués commerciaux à New Delhi, dont les efforts combinés ont permis de présenter au gouvernement de l'Inde un dossier complet et gagnant.

Mais la participation de la CCC sert avant tout à garantir à l'acheteur que le contrat sera exécuté tel qu'il a été négocié, quoi qu'il advienne. C'est très souvent cet élément de sécurité qui finit par convaincre l'acheteur. Les centaines d'exportateurs qui ont profité des services uniques offerts par la CCC ont découvert que cette corporation du gouvernement du Canada peut être un atout dont ne disposent pas leurs concurrents étrangers, car ces derniers ne peuvent compter sur un organisme gouvernemental comparable.

L'appui offert par la CCC va de l'étape de la soumission jusqu'à celle de la négociation et de l'exécution du contrat. Et même au-delà. Une fois que les contrats correspondants (le premier avec le fournisseur, le second avec l'acheteur) ont été signés, la CCC les administre, en veillant à ce que les deux parties respectent les termes de l'entente. La CCC voit également à

payer les fournisseurs et à recouvrer les sommes dues par les clients, conformément aux conditions du contrat. L'expérience qu'elle a acquise dans l'obtention et la gestion de ces contrats peut être particulièrement précieuse pour les petites entreprises. Un certain nombre de fournisseurs de la CCC sont de grandes entreprises, bien établies dans leur domaine, mais il n'en demeure pas moins que la majorité sont considérés comme des petites entreprises. La plupart de celles qui connaissent mal les questions de commerce entre gouvernements ont été heureuses de pouvoir compter sur l'appui et les connaissances de la CCC, qui les ont aidées à réaliser des ventes qui auraient pu leur échapper autrement.

Bref, la CCC veut que les exportateurs sachent qu'elle vise à utiliser tous les moyens à sa disposition, à titre de société mandataire, pour donner plus de crédibilité aux soumissions qu'ils présentent à des gouvernements étrangers ou à des organismes internationaux. Quant au client, la CCC peut lui donner l'assurance, avec la garantie du gouvernement du Canada, que le contrat sera exécuté tel qu'il a été négocié.

Le commerce entre gouvernements n'intéresse peut-être pas tous les fournisseurs canadiens, mais ceux qui veulent explorer cette possibilité doivent savoir que la CCC est peut-être en mesure de les aider à réaliser des ventes.

Pour obtenir une trousse d'information sur la CCC, appeler au (613) 996-0034 ou écrire à la Corporation commerciale canadienne, Section des communications, 50, rue O'Connor, 11e étage, Ottawa (Ontario) K1A 0S6. **Contacts dans le Groupe des ventes outre-mer de la CCC**

O.I. Matthews, vice-président, tél. : (613) 995-1572; Yvon Jolicoeur, directeur, tél. : (613) 995-8940; Peter W. Stevens, gestionnaire des opérations outre-mer, tél. : (613) 992-4398; James A. Burt, chef du groupe des Nations-Unies, tél. : (613) 995-5281; Renato Tavares, gestionnaire principal des projets, tél. : (613) 995-3284.

AU CALENDRIER

Toronto--1er février--Colloque : Le secteur automobile et l'Europe 1992. Communiquer avec l'Association des exportateurs canadiens, tél. : (613) 238-8888; télécopieur: (613) 563-9218.

Banff--11-16 février--Colloque "Financing Strategies in Globalized Financial Markets." Communiquer avec Brad Jackson, Program Manager, The Banff Centre for Management. Tél. : (403) 762-6489. Télécopieur : (403) 762-6422.

Ottawa--14 février--Canadian Industrial Benefits Association (CIBA).

DES PROPOSITIONS DE RÉFORME ANTIDUMPING

En vue d'obtenir une interprétation plus explicite, plus généralement acceptable et d'application plus uniforme, des règlements anti-dumping contenus dans le code anti-dumping de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), le gouvernement canadien a présenté, vers la mi-décembre, sa proposition détaillée concernant une réforme de la réglementation anti-dumping internationale dans le cadre des négociations commerciales multilatérales en cours.

La proposition canadienne, qui complète un mémoire antérieur concernant une réforme des règlements du GATT sur les subventions et les droits compensateurs, a pour but d'améliorer les règles internationales qui régissent les mesures commerciales correctives et, par conséquent, la prévisibilité de l'accès au marché. Cette proposition vise également à limiter le recours unilatéral à des mesures commerciales restrictives, et d'affirmer le système commercial multilatéral.

M. Crosbie a souligné que "la proposition du Canada préservera le droit que lui donne le GATT de protéger les intérêts de ses producteurs nationaux qui sont lésés par les pratiques commerciales déloyales d'autres nations".

Colloque sur la politique concernant les retombées industrielles et le commerce de compensation. Communiquer avec Bob Brown. Tél. : (613) 733-0704.

Montréal--14-16 février--Software '90. Conférence sur la commercialisation des logiciels dans les années '90. Communiquer avec Roy Woodbridge, Association canadienne de la technologie avancée, tél. : (613) 236-6550; ou Fruji Bull, Association canadienne des entreprises de services en informatique, tél. : (613) 230-3524.

Halifax--20-21 février--Conférence sur la technologie de pointe -provinces de l'Atlantique. Communiquer avec G. Laframboise, AECEC/TDP, tél. : (613) 996-8040.

Toronto--27 février 1990--Atelier sur les Marchés publics aux États-Unis. Communiquer avec Canada-U.S. Business Association, tél. : (416) 621-1507; ou avec Ann Curran, Centre du commerce international, tél. : (416) 973-5191.

Edmonton--28 février-4 mars--Edmonton International Auto and Truck Show. Communiquer avec Doug Welliver,

Motor Dealers Association of Alberta. Tél. : (403) 468-5047.

Toronto--6-8 mars--Sub-Contractors III Conference and Exhibition. Communiquer avec R.Béchamp, Direction des Programmes de défense (TDP), AECEC. Tél. : (613) 992-0746.

Vancouver--19-23 mars--Globe '90. Foire et conférence sur les possibilités globales pour le commerce et l'environnement. Communiquer avec R. Brault, Direction de la machinerie et du matériel de transport (TCM), AECEC. Tél. : (613) 996-1431.

Montréal--22-25 mars--Salon international de la machine agricole (SIMA). Communiquer avec H. Schroeter, Direction de la machinerie et du matériel de transport (TCM), AECEC. Tél. : (613) 922-8050.

Toronto--30 mars-1er avril--Business Marketplace '90. Salon axé sur les possibilités en franchisage et en commerce, les services financiers et l'investissement dans le domaine de l'immobilier. Communiquer avec Henry Tse., Relations publiques, Business Marketplace. Tél. : (416) 265-7566. Fax: (416) 265-9603.

PUBLICATIONS

Répertoire des délégués commerciaux 1990

Révisé et amélioré, ce répertoire fournit maintenant les noms et les numéros de téléphone de tous les délégués commerciaux à Ottawa, aux Centres du commerce international à travers le Canada, ou affectés à l'étranger.

Programmes et services d'expansion du commerce - (AECEC)

Cette nouvelle publication, format de poche, contient l'information de base sur les programmes et services offerts aux exportateurs canadiens.

Les deux publications peuvent être obtenues auprès d'Info-Export, tél. (sans frais) : 1-800-267-8376.

Possibilités d'investissement canadien au Brésil (2e édition) et Renseignements sur le Brésil (nouvelle édition), toutes les deux parainées par l'Agence canadienne de développement international, peuvent être obtenues soit en écrivant à Brazil-Canada Chamber of Commerce, Suite 910, 100 Adelaide Street West, Toronto M5H 1S3; ou par télécopieur : (416) 364-4638.

Retourner en cas de non livraison à
CANADÉXPORT
125, Prom. Sussex
Ottawa, Ont.
K1A 0G2

POSTE MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation
Port payé Postage Paid

NBRE T-3691 BLK

OTTAWA

CAI
EA
C162
V.P.#3
1990
DOCS 01

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO

CANAD EXPORT

Vol.8 N°3

15 février 1990

UN AN APRÈS LA SIGNATURE DE L'ALE

« La mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange (ALE) se fait de façon ordonnée. »

C'est ainsi que le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a résumé le mois dernier le point de vue du gouvernement sur la première année de l'ALE.

Selon le Ministre :

- les lois, les règlements, les processus et les institutions ont été mis en place;
- les réductions tarifaires ont été effectuées comme prévu;
- la liste des professionnels pouvant voyager plus facilement pour affaires a été élargie;
- les groupes d'experts ont commencé leurs travaux; et
- on se prépare aux négociations sur les subventions et les recours commerciaux, à l'issue des résultats obtenus aux négociations multilatérales en cours.

Même si quelques litiges commerciaux entre le Canada et les États-Unis subsistaient encore en 1989, le nouveau mécanisme de règlement garantit que ces différends seront réglés promptement. « Ces différends reçoivent de la publicité, mais ils ne couvrent qu'environ 1 % de nos échanges commerciaux bilatéraux de 200 milliards de dollars, » a ajouté M. Crosbie.

Il s'est aussi dit satisfait de l'entente de 1989 visant l'accélération de l'élimination des droits de douane applicables à 400 numéros tarifaires couvrant pour environ 6 milliards de dollars d'échanges bilatéraux.

Mentionnant la réponse enthousiaste des petites et des moyennes entreprises (PME) canadiennes aux programmes gouvernementaux élargis de promotion des exportations sur le marché américain, M. Crosbie a affirmé que plus de 10 000 PME devraient participer à ces programmes pendant l'année financière 1989-1990. Il a incité d'autres exportateurs canadiens

à profiter de ces programmes.

M. Crosbie a déclaré que, selon des chiffres récemment obtenus, l'économie canadienne s'adapte bien aux nombreuses forces du changement, y compris l'ALE :

- 193 000 nouveaux emplois canadiens ont été créés en 1989; et,
- la balance commerciale du Canada pour novembre était à nouveau excédentaire, de 679 millions de dollars.

Il a cependant admis que ces chiffres ne sont pas directement attribuables à l'ALE -- il y a manifestement bien d'autres facteurs qui influencent les décisions des gens d'affaires.

Mais ils indiquent que la stratégie du gouvernement fédéral pour renforcer la compétitivité du Canada, dont l'ALE est l'une des pierres angulaires, est un pas dans la bonne direction.

Autres aspects de cette stratégie :

- la participation du Canada aux Négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay, qui visent à réduire les obstacles au commerce international; et,
- à l'intérieur, les mesures visant la déréglementation, la privatisation et la réduction des obstacles au commerce interprovincial, et l'assainissement du climat de l'investissement étranger.

« Toutes ces initiatives ont été conçues

pour améliorer globalement la productivité et la compétitivité du Canada, » a ajouté M. Crosbie.

Dans son examen de l'économie canadienne en 1989, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) mentionne la croissance de la production au Canada dans les 18 derniers mois de l'année pour suivie à un taux ne le cédant qu'à celui du Japon parmi les grandes économies de l'OCDE, et que la croissance de l'emploi a dépassé celle de toutes ces autres grandes économies. »

En résumé, M. Crosbie a mentionné que, après la première année de l'ALE, il est évident que:

- la mise en oeuvre se poursuit comme prévu;
- il est trop tôt pour faire une évaluation de l'incidence économique;
- l'économie s'adapte bien aux nombreuses forces de changement, y compris la libéralisation du commerce;
- les secteurs privé et public utilisent bien le mécanisme de règlement des différends commerciaux;
- le processus d'accélération des réductions tarifaires est un succès remarquable; et
- les gens d'affaires s'intéressent vivement à exploiter les débouchés qui s'offrent aux États-Unis.

Le Ministre a également lancé deux rapports. L'un, réalisé par la société-conseil indépendante, Informetrica, conclut qu'il est trop tôt pour faire une évaluation définitive de l'incidence économique de l'ALE.

L'autre est un rapport détaillé sur le processus de mise en oeuvre de chaque chapitre de l'ALE, intitulé *Canada États-Unis, l'Accord de libre-échange : mise en oeuvre*. Pour obtenir des exemplaires de ce rapport d'AECEC, communiquer sans frais avec Info-Export au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

DANS CE NUMÉRO

5-7

Banque asiatique : projets

8-9

Europe '92 : Conférences

10

Foires, Nouvelles sectorielles

11-15

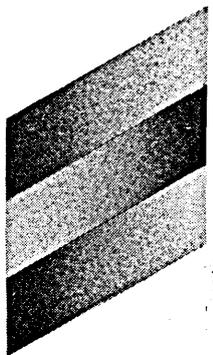
Supplément : agences multilatérales

Affaires extérieures et

Commerce extérieur Canada

RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTRE

1-4 1990



Canada

LES EFFETS DE L'ALE : ÉTUDE SUR L'INDUSTRIE

Plusieurs études ont été publiées récemment sur les conséquences et la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange (ALE) Canada-Etats-Unis à l'occasion du premier anniversaire de sa signature.

Parmi ces études figurent celles préparées par la C.D. Howe Institute (*Getting It Right: Policy Review and Outlook 1990*); par Strategicon Inc. (*FTA Update*); et par Prudential-Bache Securities (*Canadian Horizons Interim Report, Canada and the Free Trade Agreement, vol. 4, n° 1, de novembre 1989*).

L'extrait suivant, tiré de « *Free Trade Agreement: One Year Retrospective* », a paru dans la revue *Econoscope*, vol. 13, n° 11-12, du 17 janvier 1990, de la Banque royale qui a gracieusement accordé le droit de réimpression.

INDUSTRIES PRIMAIRES ET INDUSTRIES DE BIENS

Pour les principales industries primaires (agriculture, mines, pêche et abattage) les effets essentiels de l'ALE découlent d'une plus grande sûreté d'accès au marché américain et à une libéralisation des règlements en matière d'investissement.

A l'égard de l'agriculture, l'ALE ne change rien aux programmes canadiens de gestion des approvisionnements; mais certaines pressions sont exercées en faveur d'une vaste réforme des politiques agricoles qui s'inspire-

rait des négociations multilatérales du GATT.

Dans le secteur des mines, la plupart des échanges bilatéraux étaient exemptés de droits avant l'ALE, mais ce secteur bénéficie maintenant de meilleures voies d'approvisionnement vers les Etats-Unis.

Quant aux activités primaires visant la pêche et l'abattage, elles ne sont pas touchées par les dispositions générales de l'Accord; cependant, les perspectives des entreprises de transformation en aval s'en trouvent améliorées.

D'autre part, un certain nombre de différends bilatéraux, notamment les questions concernant le saumon et le hareng de la côte ouest ont été soumises, aux fins de résolution, à la Commission mixte du commerce canado-américain, et non pas au GATT.

Les industries de fabrication bénéficieront de l'élimination progressive des barrières douanières, de l'harmonisation d'un grand nombre de normes techniques canadiennes et américaines, d'une plus grande sûreté d'accès aux marchés grâce au mécanisme de règlement des différends de l'ALE, et d'un climat plus favorable aux investissements directs dans les deux pays.

ÉNERGIE

Le gaz naturel et les réseaux de gazoducs -- L'exploitation du gaz naturel offre des possibilités d'expansion très rapides, favorisées avant tout par l'accroissement des exportations vers

les Etats-Unis. On prévoit une augmentation importante de la demande américaine de gaz naturel et des prix de ce produit au cours des années 90.

L'un des principaux atouts utilisés par le gouvernement canadien, lors des négociations, pour rendre l'ALE plus attrayante aux yeux des Etats-Unis, consistait dans l'assouplissement des politiques et des réglementations prudentes qu'observe le Canada en matière d'exportation de l'énergie.

Si ces politiques n'avaient pas changé, le volume actuel des exportations canadiennes de gaz naturel correspondrait au niveau maximal qui sera autorisé au cours de la prochaine décennie.

Au lieu de cela, étant donné que l'Accord assure une augmentation des livraisons, le Canada a d'excellentes chances de doubler ses exportations actuelles de gaz naturel dès 1994-1995, si les travaux d'extension des gazoducs sont terminés.

L'énergie électrique -- Au cours des années 90, l'extension des capacités de production en Amérique du Nord sera probablement encore insuffisante pour répondre à l'augmentation prévue de la demande. A cet égard, l'ALE, qui s'accompagne d'un assouplissement de la réglementation canadienne concernant les exportations d'énergie, offre d'excellentes perspectives dans le domaine hydro-électrique. Cependant, des capacités limitées et certaines préoccupations environnementales suscitées par de nouveaux projets restreindront probablement, à moyen terme, la croissance des exportations canadiennes.

Pétrole -- Le facteur essentiel dont dépend l'industrie canadienne du pétrole est le niveau des prix mondiaux du brut. L'épuisement des réserves canadiennes de brut ordinaire a progressivement réduit la production. Or, seule une hausse des prix supérieure à nos prévisions à long terme peut inverser cette tendance.

En 1989, le volume net de nos expor-

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :
René-François Désamoré
Rédacteur en chef adjoint :
Louis Kovacs
Rédacteur : Don Wight
Adjoints à la production : Mark Leahy
et Maï Juris
Téléphone : (613) 996-2225
INFO EXPORT
(sans frais) : 1-800-267-8376
Région d'Ottawa : 993-6435
Télécopieur : (613) 992-5791
Télex : 053-3745 (BTC).
Reproduction autorisée en citant la source.
ISSN 0823-3330

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce extérieur (BTC).
Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.
Expédier à : CANADEXPORT (BTC)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC)
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.)
K1A 0G2.

tations de brut est tombé de moitié. Ainsi, le Canada pourrait devenir un importateur net d'ici quelques années. Autant qu'on puisse prévoir, l'ALE restera sans effet sur le commerce du pétrole brut.

MÉTAUX

Acier primaire — Cette industrie doit faire face à une baisse cyclique sur ses principaux marchés d'aval, notamment dans les domaines de l'automobile et des biens de consommation durables. Etant donné que nous exportons aux Etats-Unis 25 % de notre production d'acier, cette industrie doit absolument conserver son accès au marché américain.

Si le Canada ne figure pas sur la liste des pays visés par le Programme, récemment élargi, des restrictions volontaires des Etats-Unis (U.S. Voluntary Restraint Agreement - VRA), il est certain qu'il le doit en partie à l'Accord de libre-échange. En effet, le VRA limite les importations aux Etats-Unis de l'acier produit dans la plupart des pays d'outre-mer.

Fontes de plomb et de zinc — Le marché des métaux bénéficiera, au cours des prochaines années, d'un ralentissement de la demande internationale et d'une augmentation de l'offre. L'industrie canadienne des fontes de plomb et de zinc est actuellement soumise à la modification Baucus-Danforth apportée, aux Etats-Unis, à la législation concernant la mise en oeuvre de l'ALE. Cependant, une mesure commerciale officielle est fort peu probable.

INDUSTRIES DE FABRICATION

Automobiles et camions — L'industrie canadienne des véhicules à moteur devra faire face, cette année et l'année prochaine, à une baisse de la demande causée par un ralentissement des dépenses de consommation en Amérique du Nord. On assiste parallèlement à une croissance de la capacité de cette industrie, à la suite du démarrage de plusieurs entreprises étrangères « transplantées ».

La rationalisation de la production automobile devrait se poursuivre, et entraîner la fermeture des usines les moins productives aux Etats-Unis et au Canada. L'ALE a eu pour effet de renforcer les anciennes garanties du Pacte automobile sur la valeur ajoutée. On ne prévoit donc aucun changement radical dans le bilan du commerce canado-américain de l'automobile.

Pièces automobiles — Dans le domaine des pièces automobiles, la balance commerciale canadienne se détériore rapidement depuis quelques années, à cause de l'accroissement de la concurrence internationale et de la valeur élevée du dollar canadien.

Deux facteurs devraient intensifier la concurrence dans ce secteur : la baisse de la production automobile nord-américaine, qui affectera nos deux pays cette année et l'année prochaine, et l'établissement de nouvelles fabriques étrangères de pièces, aux Etats-Unis surtout.

Dans le cadre de l'ALE, on a renforcé les règles nord-américaines en matière de contenu, ce qui devrait stimuler la demande de pièces d'équipement d'origine. Cependant, l'élimination progressive des droits de douane pour les pièces de rechange devrait favoriser les importations dans ce domaine.

Notre modeste marché intérieur n'étant plus, comme autrefois, protégé par des barrières douanières, nos fabricants de pièces de rechange sont devenus vulnérables.

Produits tirés du bois — Au cours des prochaines années, la situation de l'industrie canadienne des produits tirés du bois dépendra principalement de la construction domiciliaire en Amérique du Nord, du taux de change canado-américain, et de la quantité de bois d'oeuvre disponible.

A cet égard, l'influence de l'ALE sera limitée, car le Mémoire d'entente sur le bois tendre de construction — signé par le Canada et les Etats-Unis en décembre 1986 — annule les dispositions de l'Accord.

Ce type de bois constitue l'essentiel de nos échanges bilatéraux dans ce domaine, et n'est pas actuellement assujéti à des droits de douane. Cependant, le Mémoire d'entente prévoit l'application, à certaines provinces, d'une taxe d'exportation de 15 %.

Quant aux droits de douane imposés sur d'autres produits tirés du bois, ils seront progressivement éliminés au cours d'une période qui sera soit de cinq, soit de dix ans.

Les effets de l'Accord seront particulièrement sensibles, au Canada, dans le domaine des produits du bois transformé. On prévoit d'importantes mesures de rationalisation et de réorganisation de l'exploitation, à mesure que les producteurs s'adapteront à un environnement plus concurrentiel.

Enfin, le mécanisme bilatéral de règlement des différends adopté dans le cadre de l'Accord devrait renforcer la sûreté d'accès au marché des Etats-Unis. En restreignant le type de négociation politique qui a conduit à l'adoption du Mémoire d'entente, ce mécanisme assurera, autant que possible, l'application rationnelle des lois commerciales dans les deux pays.

Pâtes et papiers — Les principales questions qui influenceront sur l'industrie canadienne des pâtes et papiers au cours des prochaines années auront un caractère global. Outre les effets d'un ralentissement attendu de la demande internationale, cette industrie subira les conséquences des vastes projets d'accroissement de la production prévus pour un grand nombre de catégories de produits au cours des deux prochaines années.

Le taux de change du dollar canadien aura également son importance, puisque plus des trois quarts de notre production sont exportés.

Dans le domaine des papiers, le gros des échanges bilatéraux entre le Canada et les Etats-Unis est actuellement exempt de droits de douane (papier journal et pâte à papier). Les droits imposés visent les papiers fins, le carton d'emballage et les produits de conversion du papier. L'Accord prévoit

l'élimination progressive de ces droits au cours d'une période de cinq ans. Les producteurs relativement moins actifs seront alors obligés de réorganiser leurs opérations afin d'améliorer leur compétitivité, car l'élimination des droits canadiens renforcera la concurrence des producteurs américains.

Industrie du meuble — A court terme, le problème majeur de l'industrie ca-

nadienne du meuble sera le ralentissement prévu dans la construction domiciliaire, et une croissance moins rapide des dépenses de consommation concernant les biens durables.

L'ALE influera largement sur l'industrie du meuble du fait de l'élimination progressive des droits de douane prévue au cours d'une période de cinq ans.

En général, la productivité de nos petits fabricants de meubles est beaucoup plus faible que celle de leurs collègues américains. Par conséquent, nos entreprises devront moderniser et rationaliser leur production si elles veulent soutenir la concurrence des fabricants américains libérée par l'Accord.

(La suite au prochain numéro.)

Nouveaux bureaux commerciaux canadiens aux É.-U.

Les exportateurs canadiens pourront compter sur un encore meilleur accès aux principaux marchés américains grâce à l'ouverture récente de trois bureaux commerciaux satellites, stratégiquement placés aux États-Unis.

Ces bureaux, officiellement inaugurés à la fin de janvier et au début de février par le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, sont situés à San Diego (Californie), à Miami (Floride), et à San Juan (Porto Rico).

« Ces trois nouveaux bureaux commerciaux, a affirmé M. Crosbie, aideront nos exportateurs à profiter pleinement du meilleur accès que leur fournit l'Accord de libre-échange (ALE) en élargissant la pénétration des marchés dans plusieurs des régions métropolitaines les plus dynamiques des États-Unis. »

« L'ALE nous offre de grandes possibilités de profiter des nouveaux débouchés qui s'offrent dans toutes les régions des États-Unis, a ajouté M. Crosbie. En renforçant nos ressources de développement et de promotion du commerce, nous avons mis en place un réseau d'aide aux exportateurs qui ne le cède à celui d'aucun autre pays. »

En effet, pour chaque dollar que le gouvernement consacre à la promotion du commerce aux États-Unis, une centaine de dollars sont générés en commandes. De plus, en 1989, plus de 10 000 petites et moyennes entreprises ont profité des programmes de promotion commerciale menés par AECEC aux États-Unis.

Pendant sa visite pour inaugurer les bureaux commerciaux satellites, M.

Crosbie a aidé plusieurs délégations de gens d'affaires canadiens à développer de nouveaux marchés. Il s'est associé à deux missions NEXUS (Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud) -- une mission d'exportateurs de composants électroniques à San Diego et une mission d'exportateurs de mobilier résidentiel qui a visité Miami.

L'initiative ministérielle de développement et de promotion du commerce a aussi compris des consultations à Washington (D.C.), avec les principaux représentants du Canada chargés de promouvoir le commerce avec toutes les régions des États-Unis ainsi que des rencontres avec d'importants acheteurs et conditionneurs américains de produits de la mer, pour discuter de la gestion des pêches et des possibilités d'exportation de produits canadiens de la pêche.

Le bureau de San Diego relève du programme commercial du consulat général du Canada à Los Angeles. La Californie vient au 5^e rang pour le volume de son commerce avec le Canada -- totalisant 9,2 milliards de dollars -- dans les échanges bilatéraux entre le Canada et les États-Unis.

Les échanges commerciaux entre le Canada et la Floride ont totalisé 2,8 milliards de dollars en 1988, selon le consulat général du Canada à Atlanta (Georgie) dont relève le bureau de Miami. Et le consulat à Atlanta, dont relève le bureau de San Juan, fait état, pour la même année, d'échanges commerciaux entre le Canada et Porto Rico atteignant 491 millions de dollars.

Grande exposition sur la construction à New York

Pour la première fois, le consulat général du Canada à New York accueillera 10 entreprises canadiennes à l'occasion de la **Troisième Conférence et Exposition annuelles sur la construction du Grand New York (The Big '90 Show)**, qui aura lieu à New York du 26 au 28 juin, au Jacob Javits Convention Center.

Les sociétés canadiennes capables de diffuser leurs produits ou leurs services dans la région de New York; celles qui ont des nouveautés exceptionnelles à offrir; ou celles qui ont besoin de distributeurs et de vendeurs, sont invitées à exposer lors du **Big '90 Show**; mais les premiers arrivés seront les premiers servis. (L'espace d'exposition est subventionné par le consulat; l'exposant devra assumer tous les autres frais).

D'après les organisateurs, l'exposition met en contact plus de 12 000 acheteurs et cadres avec plus de 400 vendeurs et fournisseurs de matériels et matériaux de construction. Parmi ces visiteurs: des architectes, des ingénieurs, des concepteurs, des entrepreneurs et des promoteurs immobiliers.

L'événement comprendra également, sous le parrainage de MacGraw-Hill's Architectural Record, une exposition appelée **COM-STRUCT'90**, consacrée aux transformations et aux rénovations commerciales et multirésidentielles.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec: Donald Garretson, consulat général du Canada, New York. Tél.: (212) 768-2400. Télécopieur: (212) 768-2440.

Projets de la Banque asiatique

Pour les projets suivants, les sociétés canadiennes pourvues d'une expérience internationale sont invitées à communiquer avec la mission (dans la ville mentionnée entre parenthèses après le nom du pays, lorsqu'il s'agit d'un prêt).

S'il s'agit d'une aide technique, on peut obtenir les renseignements auprès de l'ambassade du Canada à Manille, aux Philippines (M \$ = millions de dollars).

L'adresse au complet des missions canadiennes à l'étranger est disponible auprès d'Info-Export qu'on peut appeler sans frais au 1-800-267-8376 (dans la région d'Ottawa : 993-6435).

Les sociétés canadiennes n'ayant pas d'expérience internationale peuvent se procurer le Guide sur le financement des exportations auprès de Valentina Rusedski, Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa KIA OG2. Tél.: (613) 995-7251.

CHINE (Beijing) — 1) Projet d'aménagement portuaire : construction de trois quais, avec leurs installations connexes, au port de Dandong; achat d'équipements de manutention de chargements et achat d'autres matériels pour le port de Yingkou; construction de six quais, avec leurs installations connexes, au port de Yantai. Montant du prêt : 90 M \$. Agence d'exécution : Autorités municipales de Dandong. 2) Construction d'une autoroute de 75,5 km entre Shenyang et Benxi, avec services de consultation et équipements de communication pour les autoroutes et le trafic. Coût estimatif total du projet : 205 millions de dollars, y compris les frais du change étranger qui sont d'environ 85 M \$. Services de consultation requis. Montant du prêt : 50 M \$. Agence d'exécution : ministère des Communications de Liaoning. 3) Les projet offerts visent la construction, à Shaoxing, province de Zhejiang, d'une usine de filaments en rayonne d'une capacité de production annuelle de 6 000 tonnes.

ILES COOK (Wellington, Nouvelle-Zélande) — Projet pour faciliter l'ap-

plication d'un programme prioritaire d'investissements formulé dans le Plan général 1988 des Iles Cook. Ce projet comprendra la livraison et l'installation de bases terrestres de satellites, de centraux téléphoniques numériques, d'une station satellite centrale, de véhicules à moteur, d'équipements d'interface et d'un centre extérieur pour le raccordement des abonnés. Services de consultation requis. Montant du prêt : 6,9 M \$. Agence d'exécution : Bureau de poste des Iles Cook.

ILES FIDJI (Wellington, Nouvelle-Zélande) — Projet pour accroître la production à partir des ressources terrestres et maritimes à l'intérieur et autour de huit îles extérieures. Ce projet est axé sur les petits domaines et les petites entreprises de pêche; il devrait faciliter l'exploitation des racines alimentaires, de la racine de gingembre, de la vanille, du bois de pin (construction) et du poisson de mer. Éléments du projet : (i) routes reliant les exploitations aux marchés; (ii) jetées, installations et entrepôts frigorifiques; (iii) services d'expédition entre les îles et Suva; et (iv) services de consultation et de conception requis dans les domaines de l'expédition, des pêches et du génie civil. Montant du prêt : 4 M \$. Agence d'exécution : ministère des Industries primaires.

ILESTONGA (Wellington, Nouvelle-Zélande) — Projet de développement énergétique : expansion des centrales génératrices diesel sur quatre ou cinq des îles principales du groupe Tonga. L'essentiel du projet vise l'installation d'un ou de deux générateurs diesel d'environ 2 MW pour le grand centre de consommation électrique de l'île de Tongatapu. Services de consultation requis. Montant du prêt : 6 M \$. Agence d'exécution : Administration de l'énergie électrique des Iles Tonga (Tonga Electric Power Board).

INDONESIE (Jakarta) — Projet visant à moderniser les abattoirs et les marchés afin d'assurer l'abattage et la vente hygiéniques de la viande, la destruction complète des déchets, ainsi que la fixation de prix équitables pour les producteurs, les transformateurs et les consommateurs. Pour atteindre ces objectifs, il faudra construire ou rénover

14 abattoirs dans plusieurs villes prioritaires, installer des marchés de viande et améliorer le régime de coûts dans l'industrie de la viande. Services de consultation requis. Montant du prêt : 18 M \$. Agence d'exécution : Direction générale des services d'exploitation du bétail (Directorate General of Livestock Services).

LAOS (Bangkok, Thaïlande) — Projet de développement de la région sud du pays. But : alléger les dures contraintes imposées aux infrastructures et aux institutions économiques et sociales dans le sud du Laos, en appliquant un programme d'investissements stratégiques et en renforçant l'administration et les agences provinciales. Le projet offert comporte cinq volets : (i) embranchements routiers provinciaux (ii) électrification des campagnes; (iii) approvisionnement en eau des provinces; (iv) rationalisation de l'industrie de l'élevage; et (v) renforcement des administrations chargées du développement commercial et industriel. Aucun service de consultation ne sera financé. Montant du prêt : 15 M \$. Agence d'exécution : ministère de l'Économie, de la Planification et des Finances.

MALAISIE (Kuala Lumpur) — Projet de développement du secteur énergétique de la Malaisie péninsulaire. L'ensemble comprend un certain nombre de projets secondaires, notamment : (i) projet hydro-électrique de Pergau; (ii) deux centrales thermiques de 500 MW à Pasir Gudang; (iii) lignes de transmission de 500 kV; et (iv) 4 unités de turbines à gaz de 125 MW. Services de consultation requis. Montant du prêt : 200 M \$. Agence d'exécution : Administration nationale de l'électricité (National Electricity Board).

PAKISTAN (Islamabad) — Projet de service de télécommunications conçu pour améliorer et élargir les réseaux téléphoniques en ajoutant un certain nombre de lignes dans l'ensemble du pays et en installant des systèmes à fibres optiques longue distance sur certains trajets. Services de consultation non requis. Montant du prêt : 115 M \$. Agence d'exécution : ministère du Télégraphe et du Téléphone.

PHILIPPINES (Manille)—Construction de centrales génératrices et d'installations de transmission dans la région de Visayas. Montant du prêt : 120 M \$. Agence d'exécution : National Power Corporation.

VANUATU (Canberra, Australie) — Projet visant une deuxième ligne de crédit destinée à la Banque de développement de Vanuatu, en vue de financer les coûts d'exploitation étrangers et locaux (jusqu'à 75 %) des petites et des moyennes entreprises, du secteur agricole et des services. Services de consultation requis. Montant du prêt : 1,5 M \$. Agence d'exécution : Banque de développement de Vanuatu.

AIDE TECHNIQUE

BANGLADESH — Aide technique consultative pour renforcer l'administration de l'agence d'exécution et pour aider le gouvernement à préparer les exploitations de caoutchouc au désinvestissement. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique : 450 000 \$. Agence d'exécution : Bangladesh Forest Industries Development Corporation.

CHINE — Aide technique concernant la préparation d'une étude de faisabilité sur la construction d'une autoroute de 75,5 km, à quatre voies et à accès contrôlé. Des experts-conseils seront embauchés par la Banque. Montant de l'aide technique : 100 000 \$. Agence d'exécution : ministère des Communications de la province de Liaoning. 2) Aide technique consultative pour faciliter le développement et l'industrialisation de certaines provinces chinoises d'après l'étude des économies provinciales. Services de consultation requis. Aide technique : 568 000 \$. Agence d'exécution : Centre de recherches du Conseil d'Etat pour le développement économique, technologique et social.

ILES COOK — Aide technique consultative pour aider le gouvernement des Iles Cook à contrôler la réglementation et à établir des directives dans le secteur des télécommunications. Des experts-conseils seront embauchés par la Banque. Montant de l'aide technique : 150 000 \$. Agence d'exécution : Bureau de poste des Iles Cook.

ILESTONGA—Aide technique visant à développer les capacités de l'Administration de l'énergie électrique des

Iles Tonga (Tonga Electric Power Board (TEBP), et à formuler des solutions et des méthodes durables de production d'énergie et de réduction des pertes. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique : 250 000 \$.

Agence d'exécution : Administration de l'énergie électrique des Iles Tonga.

LAOS — Aide technique pour réorganiser le système monétaire et bancaire, en vue de restructurer le système financier du pays. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique : à déterminer. Agence d'exécution : Banque d'Etat du Laos.

MALAISIE—Etude conçue pour aider l'Administration nationale de l'électricité (National Electricity Board) à remplir sa fonction de planification générale dans le cadre de ses projets de constitution en société et, ultérieurement, de privatisation. Montant de l'aide technique : 350 000 \$. Agence d'exécution : National Electricity Board.

NEPAL—1) Aide technique consultative portant sur l'étude des méthodes de fixation rationnelle des prix, en vue d'instaurer une politique capable de résoudre le problème du déboisement. Cette étude examinerait les moyens d'encourager l'application de technologies plus efficaces et d'offrir les stimulants nécessaires à une production suffisante et durable de carburant tiré du bois. Des experts-conseils seront embauchés par la Banque. Montant de l'aide technique : 257 000 \$. Agence d'exécution : Water and Energy Commission Secretariat. 2) Aide technique consultative visant à fournir des renseignements sur le fonctionnement du programme forestier avant l'utilisation complète du système de surveillance conçu pour l'application de ce programme à l'échelle nationale. Des experts-conseils seront embauchés par la Banque. Montant de l'aide technique : 208 000 \$. Agence d'exécution : Ministry of Forests and Soil Conservation.

PAPOUASIE-NOUVELLE GUINEE — 1) Aide technique visant à faciliter la préparation de plans généraux et l'exécution des études de faisabilité visant la création d'un système d'approvisionnement en eau et la construction d'installations sanitaires dans quelque vingt-cinq petites villes. Ce projet comporterait l'octroi d'un prêt sectoriel,

l'exécution de plans d'ingénierie détaillés, la construction des installations prévues, ainsi que l'adoption de certaines mesures de renforcement administratif nécessaires à l'exploitation et à l'entretien de ces installations. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique : 800 000 \$. Agence d'exécution : l'Administration des eaux (The Waterboard). 2) Etude concernant l'aménagement hydro-électrique de Port Moresby. But : établir la faisabilité certaine du projet sélectionné pour le bassin du fleuve Brown-Vanapa. Si le projet est jugé valable des points de vue technique et économique, on entreprendra, comme prévu, des études d'ingénierie détaillées dans le cadre d'une aide technique distincte. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique : 1,25 M. Agence d'exécution : Commission de l'électricité de la Papouasie-Nouvelle Guinée. 3) L'aide technique proposée compléterait les mesures d'aide connexes qui doivent améliorer, dans les domaines de l'exploitation et de l'aide stratégique, la capacité de gestion de la Direction de la gestion de l'aide étrangère (Foreign Aid Management Division - FAMD) du ministère des Finances et de la Planification (Department of Finance and Planning - DOPF). Le programme est conçu pour améliorer la conception et la mise en oeuvre d'une nouvelle série de plans et d'entreprises. Des experts-conseils seront embauchés par la Banque. Montant de l'aide technique : 98 000 \$. Agence d'exécution : ministère des Finances et de la Planification.

SAMOA OCCIDENTALES—Etude visant le renforcement financier et administratif de l'Administration de l'énergie électrique (Electric Power Corporation - EPC). But : formuler des recommandations en vue d'améliorer la situation de cet organisme, y compris, s'il y a lieu, son organisation financière. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique : 80 000 \$. Agence d'exécution : Administration de l'énergie électrique (Electric Power Corporation).

SRI LANKA—Aide technique préparatoire visant la formulation d'un projet pour augmenter la production de noix de coco; pour aider les petits exploitants de ce produit et pour accroître

leurs revenus; et pour améliorer les normes de qualité et le rendement de l'industrie de la transformation des noix de coco. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique : à déterminer. Agence d'exécution : Administration de l'exploitation de la noix de coco (Coconut Development Authority).

PROJETS RÉGIONAUX (La Banque asiatique de développement est l'agence d'exécution désignée pour tous les projets régionaux)- 1) Programme de formation destiné au personnel des institutions financières de développement (IFD). Ses membres pourront ainsi étudier l'évolution récente des marchés internationaux de capitaux et ses répercussions sur la gestion financière des IFD. Montant de l'aide technique : 180 000 \$. 2) Programme de trois semaines visant à renforcer les aptitudes du personnel professionnel des IFD du Pacifique-Sud quant à la surveillance des projets appuyés par leur IFD. Des experts-conseils seront embauchés par la Banque. Montant de l'aide technique : 150 000 \$. 3) Projet conçu pour améliorer les aptitudes du personnel comptable des services publics d'énergie des îles du Pacifique, dans le domaine des systèmes d'information comptables et financiers. Un colloque sera consacré à tous les sujets relatifs à la comptabilité moderne, notamment : la comptabilité financière, les systèmes de comptabilité et de contrôle de gestion, les systèmes et les méthodes, ainsi que l'utilisation des ordinateurs. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique : 220 000 \$. 4) Des colloques seront organisés dans les pays membres, en 1990 et 1991, pour les fournisseurs, les fabricants, les entrepreneurs et les experts-conseils. But : sensibiliser les participants aux débouchés commerciaux offerts par les projets financés par la Banque; et les informer de la marche à suivre pour préparer des soumissions et des propositions valables. Aucun service de consultation. Montant de l'aide technique : 360 000 \$. 5) Colloques consacrés à la gestion des achats et de la mise en oeuvre des projets nationaux (1990-1991). Services de consultation requis. Montant de l'aide technique : 300 000 \$. 6) Evaluation des avantages qu'ont procuré au personnel

dés emprunteurs, chargé de la mise en oeuvre des projets, les programmes de formation organisés et dirigés par le Bureau central des services de projets (Central Projects Services Office). Un expert-conseil sera embauché par la Banque. Montant de l'aide technique : 45 000 \$. 7) Ce projet comprend une étude préliminaire sur les pratiques observées, en matière d'information comptable et financière, par les services publics d'énergie des pays de l'ANASE, et sur la direction d'une série d'ateliers qui permettront à leurs représentants de discuter le traitement des comptes et la normalisation des rapports financiers. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique : 220 000 \$. 8) L'aide technique proposée serait consacrée à certains pays pour leur permettre de : (i) associer et comparer, par pays, les résultats obtenus dans un groupe de cinq à dix des principaux sous-secteurs de production, notamment en ce qui concerne la création d'emplois, les chiffres d'exportation et la compétitivité commerciale; comparer les politiques industrielles des gouvernements à l'égard des stimulants, des règlements, des mesures de privatisation et du contrôle des prix dans certains sous-secteurs; et (ii) identifier les besoins, quant à l'aide offerte par la Banque asiatique, dans certains domaines tels que le développement de la technologie, le soutien industriel et la promotion des exportations. Cette étude faciliterait la compréhension des contraintes et des choix stratégiques imposés à l'industrialisation. Des experts-conseils seront embauchés par la Banque. Montant de l'aide technique : 250 000 \$. 9) Préparation d'un recueil d'informations et de données concernant les réseaux publics d'énergie dans les pays membres en développement, et extension de ce recueil aux services publics d'énergie de la Chine. Les résumés consacrés à ces services comporteront notamment des renseignements sur les sujets suivants : organisation et dotation en personnel; caractéristiques essentielles des réseaux de production, de transmission et de distribution; exploitation et entretien des systèmes; modalités financières et tarifaires; et fiches de renseignements sur les services publics. Montant de l'aide

technique : 170 000 \$. 10) Cette aide technique régionale compléterait l'aide technique en cours (collecte, caractérisation, conservation et échange de plasmogermes de jute, de kenaf et de mesta). En outre, elle permettrait de financer un personnel de recherche hautement qualifié au sein de l'Organisation internationale du jute, les expéditions des collectes de plasmogermes, l'organisation d'ateliers régionaux et des programmes de formation. Services de consultation requis. Montant de l'aide technique : 600 000 \$. Agence d'exécution chargée de ce projet seulement : Organisation internationale du jute, Dhaka, Bangladesh.

APPEL D'OFFRES

Pologne — Un bureau de commerce extérieur vient de s'ouvrir ici, en vue de desservir des sociétés polonaises désireuses d'acheter des marchandises canadiennes et de se lancer dans des entreprises conjointes avec des sociétés canadiennes. D'autres sociétés polonaises voudraient également attirer des investissements canadiens et accroître leurs échanges avec le Canada. Principaux articles recherchés : **appareils de menuiserie, machines agricoles, machines à coudre le cuir, machines textiles et machines à tricoter, équipements de transformation des aliments et du poisson, machines à travailler les métaux et machines à travailler les matières plastiques.** Certains entrepreneurs pourraient également vouloir investir dans des sites municipaux et privés qui conviendraient à la construction de **centres récréatifs, d'hôtels, de motels et d'auberges.** D'autre part, le bureau de commerce extérieur gère un dépôt de consignation où des entreprises canadiennes pourraient vendre certains articles, notamment des cosmétiques, des produits alimentaires, des chaussures et des jeans. Communiquer avec : Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego "APEXIM" 81-435 Gdynia, Wyspiarskiego 10/6, Pologne. Télex : 54400 TX/CAB/PL.

L'EUROPE DE 1992 : COMMENT RESTER À LA PAGE

A l'ouest comme à l'est en Europe, on assiste à des changements historiques.

Côté Est : la vague de réformes politiques qui déferle dans cette partie du monde tient tous les jours la manchette. Une masse de faits et d'événements inonde les journaux et envahit les ondes.

Mais d'égale importance historique et politique sont les changements qui s'incarnent, en Europe de l'Ouest, dans l'unification du marché européen. Ces changements influent directement sur nos exportations; il faut donc les aborder sans tarder.

Les conférences sur l'Europe de 1992

Pour tenir les Canadiens informés de ces changements, des conférences sont organisées, à travers le pays, sous le coparrainage d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECC) et des provinces.

Chaque conférence a un caractère spécial et vise des secteurs qui intéressent une région donnée (ex. : agriculture, automobile, télécommunications, pêches). Les sujets sont traités par des spécialistes, et les participants reçoivent de la documentation utile.

Jusqu'ici, deux grandes conférences ont eu lieu : l'une à Montréal et l'autre à Toronto (voir *CanadExport*, vol.7, n°7, du 17 avril 1989; et vol.8, n°1, du 15 janvier 1990). Par la suite, une conférence spécialement consacrée à l'automobile a eu lieu le 1^{er} février. Les prochaines conférences auront lieu à Vancouver, le 26 février; à Calgary, le 26 mars; à Edmonton, le 27 mars; et dans la région atlantique, au printemps.

Faits saillants de la conférence de Toronto sur l'automobile

Des chefs d'entreprises automobiles, experts-conseils, hauts fonctionnaires et spécialistes du marché en poste dans nos missions d'Allemagne de l'Ouest et d'Espagne se sont réunis le 1^{er} février à l'Hôtel Constellation de Toronto pour

discuter la situation de l'industrie automobile.

Faits saillants de la conférence : le discours capital de M. John Rhame, vice-président responsable des exportations internationales à la société General Motors de Detroit; l'exposé d'un groupe de trois présidents de firmes automobiles; et la diffusion d'une étude détaillée sur les conséquences de l'Europe de 1992 pour le secteur automobile canadien.

M. Rhame, un Canadien qui possède une vaste expérience de l'Europe, a exposé ses vues pénétrantes sur les conséquences de l'Europe de 1992 pour

envisager certaines mesures provisoires, pour empêcher que la ruée des voitures japonaises ne perturbe le marché européen après 1992; mais il est peu probable que les exportations automobiles en général, et nord-américaines en particulier, se heurtent jamais à une sorte de « forteresse Europe ».

La prochaine décennie sera marquée par une expansion continue du marché automobile au sein de la Communauté européenne (CE). En particulier, le secteur des pièces devrait devenir très actif, à cause des perfectionnements techniques apportés aux véhicules et des exigences croissantes des consommateurs européens en matière

d'équipements, de confort et de puissance. En outre, les événements d'Europe de l'Est créeront d'excellents débouchés pour les producteurs de pièces installés dans les pays de la Communauté -- la production automobile devrait y atteindre 4,5 millions de véhicules vers la fin du siècle.

Une vaste réorganisation de l'industrie automobile européenne réduira la nombre de fournisseurs. En outre, les créneaux se multiplieront dans tous les sous-secteurs, notamment

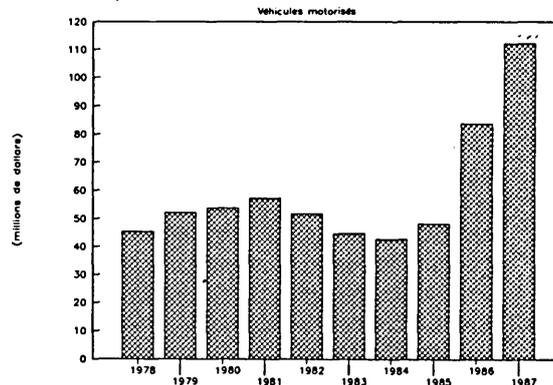
pour les entreprises qui offrent des produits exclusifs et des technologies spéciales.

Pour nos sociétés axées sur le marché européen, le dynamisme et l'imagination sont les clefs du succès. Mais seules les entreprises canadiennes fermement décidées à trouver des débouchés et à s'attaquer méthodiquement au marché européen ont des chances de remporter des succès durables. Il est d'ailleurs possible d'accroître ses chances en s'assurant une présence concrète en Europe, sous forme d'entreprises conjointes ou par d'autres types d'associations.

Conférence de Vancouver — 26 février 1990

On est en train de parachever l'organisation de la conférence prévue à

Exportations can. vers la CE: 1978-1987



l'industrie automobile. Quant aux trois présidents — Germaine Giara, d'Alcan Automotive Structure; Hugh Sloan, responsable du département Automobile du groupe Woodbridge; et Mike Schmidt, du Groupe ABC — ils ont parlé de leurs opérations internationales et de leur planification stratégique à l'égard de l'Europe de 1992.

L'étude détaillée qu'on a distribuée aux participants lors de la conférence était rédigée, pour l'AECEC, par la firme DesRosiers Automotive Research Inc. Le président de cette société, M. Dennis DesRosiers, a ensuite présenté ses conclusions.

Conclusions du rapport sur l'industrie automobile

D'après la conclusion du rapport sur l'industrie automobile, il est vrai qu'on

Vancouver le 26 février. A en juger par la liste impressionnante des orateurs et par les sujets qui seront traités, cette conférence promet d'être très utile.

Parmi les principaux orateurs, il y aura M. Willy De Clercq, éminent parlementaire européen qui a occupé les fonctions de vice-président de la Communauté européenne et de commissaire aux relations extérieures et au commerce international; M. John C. Crosbie, notre ministre du Commerce extérieur; M. Daniel Molgat, ambassadeur du Canada auprès des Communautés européennes; et M. Jacques Lecomte, ambassadeur des Communautés européennes au Canada.

Les ateliers seront consacrés à quatre secteurs :

- agriculture et produits alimentaires,
- télécommunications et ordinateurs,
- produits de la pêche, et
- produits forestiers.

Dans chaque atelier, des experts-conseils exposeront les résultats de leurs recherches; des cadres supérieurs de notre secteur privé, qui ont réussi sur les marchés internationaux, expliqueront leurs activités et leurs méthodes; enfin, des experts et des hauts fonctionnaires directement chargés du secteur traité répondront aux questions.

Publications disponibles aux fins de distribution lors des Conférences:

- *1992 Impact de l'unification du marché européen, Première partie, Conséquences pour l'Europe.*
- *1992 Impact de l'unification du marché européen, Agriculture et produits alimentaires.*
- *1992 Impact de l'unification du marché européen, Télécommunications et ordinateurs.*
- *1992 Impact de l'unification du marché européen, Produits de l'automobile.*

On pourra également obtenir des documents du groupe de travail interministériel, parmi lesquels :

- *Europe 1992, Rapport du groupe de travail sur l'agriculture et les produits*

alimentaires.

- *Europe 1992, Rapport du groupe de travail sur les télécommunications et l'informatique.*

- *Europe 1992, Rapport du groupe de travail sur les produits de la pêche.*

- *Europe 1992, Rapport du groupe de travail sur les minéraux et les métaux.*

Pour obtenir un exemplaire de ces publications, appeler sans frais Info-Export au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

Europe 1992 — Mise à jour sur les mesures adoptées

Depuis le mois dernier, sur les 279 mesures jugées nécessaires à l'unifica-

tion; et la réalisation de progrès notables dans les domaines suivants : transports aériens et routiers; essais et certifications; télécommunications et télévision.

Les causes de déception tiennent à l'incapacité d'accomplir de réels progrès dans les domaines suivants : l'harmonisation de la taxe à la valeur ajoutée (TVA) (le Conseil n'est parvenu qu'à faire accepter le gel des taux actuels de TVA des Etats membres jusqu'à la fin de 1991); la libéralisation de certains secteurs jusqu'ici exclus des commandes publiques (transport, énergie, télécommunications et eau), et la libre circulation des personnes.

Le problème du contrôle frontalier des personnes est généralement complexe, car certains Etats membres se voient dans l'obligation de surveiller les terroristes, les trafiquants de drogue et les immigrants illégaux.

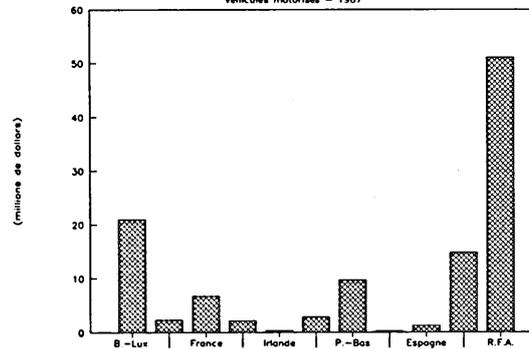
A l'égard des pays tiers, le fait principal est l'accord ministériel conclu le 19 décembre entre la Communauté et les membres de l'Association européenne de libre échange (AELE : Autriche, Finlande, Islande, Norvège, Suède et

Suisse). Cet accord prévoit des négociations concernant un ambitieux programme d'espace économique européen qui assurerait la libre circulation des marchandises, des personnes, des capitaux et des services à travers les 18 pays de la CE et de l'AELE.

Pour obtenir d'autres renseignements sur l'Europe de 1992, communiquer, à l'AECEC, avec la Direction de la politique commerciale avec la Communauté européenne (REM). Tél. : (613) 996-5665. Télécopieur : (613) 952-3904/07.

Pour obtenir des renseignements sur les échanges, les investissements et les technologies à l'égard des pays de la Communauté européenne, communiquer, à l'AECEC, avec la Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest (RWT). Tél. : (613) 995-9401. Télécopieur : (613) (52-3904/07.

Exportations can. vers la CE par pays
Véhicules motorisés - 1987



tion du marché européen, 261 ont été déposées. Sur ce nombre, 142 ont été adoptées; 10 l'ont été partiellement; et 6 ont fait l'objet de prises de position communes. Les 18 propositions qui n'ont pas encore été déposées visent presque exclusivement le domaine des contrôles phytosanitaires.

En résumé, la Commission a pratiquement achevé les premières étapes de son travail sur l'Europe de 1992, soit la préparation de l'enveloppe législative nécessaire.

Parmi les principales réalisations des six derniers mois, on retiendra: l'adoption d'une réglementation de contrôle des fusions d'entreprises au sein de la Communauté; l'adoption finale de la deuxième directive bancaire, si longtemps débattue (une licence octroyée par un seul Etat membre permet actuellement au bénéficiaire d'élargir ses activités à l'ensemble de la Com-

Éducation, médecine, santé produits et services

Congrès sur les soins de santé aux États-Unis

Atlantic City — Premier arrivé, premier servi; compte tenu de cette unique règle, les entreprises canadiennes spécialisées dans les soins de santé auront l'occasion de présenter leurs produits, services ou documents lors du Middle Atlantic Health Congress, 1990 (MAHC), prévu du 15 au 17 mai au Centre des Congrès d'Atlantic City.

Ces entreprises renforceront ainsi la contribution des 14 sociétés canadiennes invitées à MAHC par le consulat général du Canada à New-York.

A noter également qu'en 1990, MAHC comportera 14 colloques d'information. La plus grande exposition du genre dans la région, elle attire des acheteurs, des concessionnaires et des distributeurs, spécialisés dans les produits de santé, de l'État de New-York, du New Jersey et de la Vallée du Delaware (Philadelphie).

Plus de 7 000 professionnels du domaine de la santé ont assisté au Congrès de 1989, prouvant ainsi que MAHC a beaucoup à offrir.

Les sociétés désireuses de présenter leurs produits, services ou documents peuvent communiquer avec : Don Garretson, consulat général du Canada, New-York. Tél. : (212) 768-2400. Télécopieur : (212) 768-2440.

Pétrole et gaz, équipement et services

Exposition des industries du pétrole et du gaz à Mexico

Mexico — Les fabricants et les fournisseurs canadiens d'équipements et de services destinés à l'industrie du pétrole et du gaz auraient tout intérêt à participer à Petro Expo'90, qui aura lieu à Mexico du 10 au 13 juillet.

A la suite de l'exposition de 1989, 18 entreprises canadiennes, dont 16 de l'Alberta, ont déclaré pouvoir réaliser un chiffre de vente de près de 4 millions de dollars au cours des douze mois suivants.

En plus de prendre contact avec des

responsables de la société pétrolière mexicaine d'État, PEMEX, les participants canadiens ont dressé une longue liste d'agents et de distributeurs éventuels, et ont examiné une bonne dizaine de possibilités d'entreprises conjointes.

Pour obtenir d'autres renseignements sur Petro Expo'90, communiquer, à AECEC, avec : Jon Dundon, Direction de l'Amérique latine et des Antilles. Tél. : (613) 996-6921. Télécopieur : (613) 996-0677.

Secteurs multiples

Exposition canadienne sur les ateliers professionnels aux E.-U.

Seattle — L'année dernière, une première exposition organisée dans cette ville a eu un si grand succès qu'elle a été redemandée par l'industrie canadienne et le marché visé.

La deuxième Exposition canadienne sur les ateliers professionnels (All-Canadian Job Shop Show) aura donc lieu les 27 et 28 mars, au Seatac Red Lion Inn, à Seattle, dans l'Etat de Washington.

Les entreprises désireuses d'y participer devraient s'inscrire immédiatement (200 \$ US non remboursables par pavillon, payables au consulat du Canada) : premiers arrivés, premiers servis.

Les exposants attendus représenteront des ateliers de mécanique, des fonderies, des entreprises métallurgiques, des centres d'usinage, des fabriques d'outils et de matrices, des ateliers spécialisés dans les matières plastiques, des fabriques d'outils spéciaux et des ateliers d'assemblage.

On fera bon accueil à toute entreprise travaillant sur demande pour des fabricants d'équipements d'origine (OEM), ou pour des sociétés dont les ateliers "captifs" recherchent des contrats portant sur des travaux spécialisés.

D'après le consulat du Canada, la région est un carrefour d'une importance essentielle pour les transports maritimes, ferroviaires et aériens; il lui faut donc son propre réseau de soutien pour le complexe industriel.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec : Albert J. Shott, consulat général du Canada, 412 Plaza 600 Building, Sixth and Stewart Streets, Seattle, Washington, U.S.A. 98101-1286. Tél. : (206) 443-1777, poste 213. Télécopieur : (206) 443-1782. On peut également s'adresser au Centre du commerce international le plus proche.

Foire canadienne à la Barbade

Bridgetown — Les sociétés canadiennes qui exportent déjà à la Barbade et vers d'autres îles indépendantes de la région auront l'occasion d'intensifier leurs efforts commerciaux et d'élargir leurs contacts.

Les sociétés canadiennes qui abordent ce marché pour la première fois pourront ainsi rencontrer des acheteurs, des agents et des distributeurs. Elles pourront également créer une base d'accès vers ce riche marché antillais.

Pour profiter de cette occasion, elles n'auront qu'à participer à la Deuxième Foire commerciale canadienne (Second Solo Canadian Trade Fair), prévue dans la capitale de la Barbade du 19 au 21 mars.

Après avoir participé, en mars 1987, à la même foire commerciale générale, les entreprises canadiennes ont fait état d'un chiffre de ventes dépassant 6 millions de dollars.

La date choisie pour cette foire coïncide avec la réunion, à la Barbade, des chefs de gouvernement du Canada et des Antilles.

D'autre part, on est en train d'envoyer des invitations à plusieurs acheteurs et décideurs sérieux de ces îles. Bon nombre d'entre elles ont beaucoup souffert de l'ouragan Hugo, d'où l'urgence des besoins en matière de produits et de services, en particulier dans l'hôtellerie, les services officiels, l'industrie et les travaux publics.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec : Paul Schutte, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud, Foires et missions (LSTF), 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-5358.

Colloques sur les Banques de développement

COMMENT OBTENIR DES CONTRATS POUR DES PROJETS MULTILATÉRAUX

LE 6 MARS 1990 A MONTRÉAL (QUÉBEC)
LE 8 MARS 1990 A TORONTO (ONTARIO)

Des colloques sur la façon d'obtenir des contrats pour la réalisation de projets multilatéraux financés par des organismes internationaux de développement se tiendront le 6 mars au Château Champlain, à Montréal, et le 8 mars au Harbour Castle Westin, à Toronto.

Ils ont pour but d'expliquer aux Canadiens comment obtenir des contrats pour la réalisation de projets multilatéraux. Les compagnies canadiennes pourront s'informer sur les projets en cours et à venir et sur la façon de participer à leur exécution.

Ces colloques sont organisés conjointement par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) et l'Association des exportateurs canadiens, en association avec le Centre du commerce international de Montréal, le ministère des Affaires internationales du Québec, le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de l'Ontario, et le Centre du commerce international de Toronto.

La Banque mondiale et le Programme des Nations-Unies pour le développement assurent le financement de projets de plusieurs milliards de dollars dans les pays en voie de développement. Puisque le gouvernement du Canada verse d'importantes contributions à la Banque mondiale et aux Nations-Unies, il est donc naturel que les compagnies canadiennes cherchent une part de ce marché lucratif.

Des spécialistes de la Banque mondiale, du Programme des Nations-Unies pour le développement et de la Société financière internationale renseigneront les participants.

Des représentants d'entreprises privées qui ont déjà obtenu des contrats multilatéraux exposeront leurs stratégies aux participants et leur diront ce qu'ils ont appris dans ce

milieu concurrentiel.

Les invités seront: A Montréal, M. Frank H. Sutcliffe, vice-président, Lavalin International Inc.; M. Luc Benoît, président, Tecsuit International Ltd.; M. John Charles, directeur, International Business Development, CAE Electronics Ltd.

A Toronto: M. E.L. Baum, vice-président, Acres International Ltd.; M. R.B. Todgham, directeur, Asie et Océanie, Champion Road Machinery; M. John Charles, directeur, International Business Development, CAE Electronics Ltd.

En outre, la Corporation commerciale canadienne, au nom du secteur privé, renseignera les participants sur l'aide qu'elle peut fournir pour obtenir des contrats pour la réalisation de projets multilatéraux.

Au déjeuner, M. Denis Belisle, vice-président à la Direction générale de la coopération avec le monde des affaires de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), renseignera les participants sur la façon dont l'ACDI peut les aider à obtenir des contrats.

Ce déjeuner sera suivi de rencontres individuelles. Les participants -- qu'il s'agisse d'exportateurs cherchant à obtenir des contrats internationaux ou d'exportateurs chevronnés souhaitant étendre leur marché -- ne devraient pas manquer cette occasion de rencontrer en tête à tête les conférenciers invités et les délégués commerciaux, avec lesquels ils pourront s'entretenir de ce qui les intéresse en particulier.

Pour les inscriptions, s'adresser à: l'Association des exportateurs canadiens, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa (Ont.) K1P 6B9. Tél. : (613) 238-8888. Télécopieur : (613) 563-9218.

La Direction du financement des exportations et des projets d'équipement

Le bilan des soumissions canadiennes à des projets financés par des Institutions financières internationales (IFI) s'est amélioré durant les dernières années. Les exportateurs canadiens peuvent donc se réjouir d'un pourcentage encourageant de contrats décrochés par rapport au nombre de soumissions présentées.

Néanmoins, le taux de réussite pourrait certes être bien plus élevé.

Pour les firmes qui s'intéressent aux projets multilatéraux financés par les IFI, le point de contact à Affaires extérieures et commerce extérieur Canada (AECEC) est la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF).

Par l'entremise de TCF, les exportateurs canadiens et les associations commerciales peuvent obtenir des données sur les marchés qu'ils visent, développer une meilleure compréhension de la compétition et évaluer les occasions d'affaires qu'offrent les projets financés par les IFI.

TCF peut fournir information et conseils sur les programmes canadiens d'aide financés par le gouvernement, et aider les sociétés à formuler des stratégies de commercialisation à l'exportation plus efficaces.

TCF est aussi le point de mire des Bureaux de liaison avec les institutions financières internationales (OLIFI), qui encouragent les intérêts commerciaux du secteur privé et du gouvernement canadiens.

Ces bureaux se trouvent dans les villes suivantes :

- . Washington (D.C.) - couvre la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement;
- . Manille (Philippines) - couvre la Banque asiatique de développement;
- . Abidjan (Côte d'Ivoire) - couvre la Banque africaine de développement;

- . Bridgetown (Barbade) - couvre la Banque de développement des Caraïbes;
- . New York (N.Y.) - couvre les agences

aux IFI, TCF suit l'évolution dans les domaines du financement des exportations, du commerce de contrepartie et dans les marchés internationaux de projets d'équipements, et assure la liaison avec la Société pour l'expansion des exportations, la Corporation commerciale canadienne, et l'Agence canadienne de développement international.

La Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF) est là pour aider les exportateurs canadiens.

Pour obtenir une copie de la publication *Données sur le financement international : Guide sur le financement des exportations*

et autres formes d'aide financière, ainsi que des pamphlets sur les IFI ou des formulaires d'inscription auprès des IFI, s'adresser à TCF (voir boîte ci-dessus).

La Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF)

125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2

Tél. : (613) 995-7251

Télécopieur : (613) 996-9265

Roger Ferland, Directeur

L.R. MacKay, Directeur adjoint, Projets d'équipements (Commerce de contrepartie et assistance technique)

V. Rusedski, Déléguée commerciale (Institutions financières internationales)

G. Tognet, Déléguée commerciale (Institutions financières internationales)

J.M. Mundy, Directeur adjoint, (Financement des exportations)

R. Beare, Délégué commercial (Financement des exportations et investissements)

H.J. Kunzer, Délégué commercial (Financement des exportations)

des Nations-Unies.

Les nouveaux projets, financés par les IFI et soumis par les OLIFI, sont publiés dans *CanadExport*.

En plus des services se rapportant

L'OLIFI : le lien avec les banques internationales de développement

Le Bureau de liaison avec les Institutions financières internationales (OLIFI), situé à Washington (D.C.), a été fondé en 1985 pour représenter les intérêts commerciaux des entreprises privées et du gouvernement canadiens vis-à-vis de la Banque mondiale et de la Banque interaméricaine de développement.

Son but est d'aider les entreprises canadiennes à augmenter leurs exportations en accroissant leur part dans les projets — évalués à plus de 20 milliards de dollars — financés chaque année par ces deux banques.

Aux yeux des entreprises canadiennes sans grande expérience directe, les projets financés par des agences de prêts multilatéraux peuvent paraître obscurs et ardu. Et s'il faut s'adresser,

à Washington, au personnel de ces banques — plus de 6 000 personnes — pour obtenir des renseignements, il y a de quoi décourager les entreprises peu familières avec leur organisation et leurs opérations.

Cependant, au cours des cinq dernières années, l'OLIFI a créé un vaste réseau de contacts au sein des deux banques, et a approfondi tous les aspects de leurs opérations. Aujourd'hui, ces compétences sont offertes gratuitement aux entreprises canadiennes bien placées et très motivées à l'égard des transactions internationales.

L'OLIFI aide les sociétés canadiennes de diverses façons. Par exemple, elle recherche, dépiste et diffuse des renseignements sur l'évolution des nouveaux projets à la Banque mon-

(La suite page 13)

La CCC aide à pénétrer les marchés étrangers

Les Institutions financières internationales (IFI) offrent d'intéressantes perspectives aux exportateurs canadiens d'équipements. Néanmoins, elles sont très difficiles à manier.

Depuis plus de six ans, la Corporation commerciale canadienne (CCC) aide les entreprises canadiennes à pénétrer ce marché, mais avec plus ou moins de succès.

OLIFI—(Suite de la page 12)

diale et à la Banque interaméricaine de développement. Ces renseignements parviennent régulièrement, selon le cas, aux ambassades canadiennes des pays visés, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, aux gouvernements provinciaux, ainsi qu'aux entreprises et aux associations canadiennes.

Les projets offrant un intérêt spécial pour le Canada sont soigneusement examinés, et les renseignements utiles sont transmis à diverses organisations canadiennes. En outre, l'OLIFI étudie chaque année des centaines de projets en vue de répondre directement à des demandes de renseignements précises émanant d'entreprises canadiennes.

L'OLIFI offre également des sessions d'information aux gens d'affaires en visite à Washington, qui veulent approfondir les moyens de tirer parti des projets financés par la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement. L'OLIFI facilite l'inscription des sociétés canadiennes désireuses d'assister aux sessions d'information de la Banque mondiale, et s'occupe des sessions de la Banque interaméricaine de développement prévues pour les visiteurs canadiens.

De plus, le Bureau facilite les rendez-vous individuels avec le personnel de ces banques pour les entreprises canadiennes qui s'intéressent à certains projets et qui se sont montrées capables de travailler dans un monde en développement.

La Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement publient régulièrement de nombreux documents sur leurs régimes de prêt et leurs politiques de développement. L'OLIFI reçoit et trie ces textes, puis les diffuse largement à travers le Ca-

nada. En outre, il constitue périodiquement des dossiers d'information pour répondre à des demandes de renseignements bien précises.

Autres activités de l'OLIFI : conseils d'orientation et aide aux sociétés canadiennes aux prises avec des problèmes de procédure quant aux projets financés par les banques. Si les circonstances le justifient, l'OLIFI étudie la plainte de la société canadienne, lui offre des conseils stratégiques, et fait des représentations à la banque au nom de cette société.

En outre, le Bureau est un foyer d'étude et d'analyse spécialisé dans l'évolution des politiques appliquées par ces deux institutions de Washington — un rôle d'autant plus justifié que les changements apportés aux régimes de prêt influent sur les intérêts commerciaux canadiens. A cet égard, il conseille et oriente le gouvernement et les associations quant aux moyens d'adapter leurs programmes de commercialisation aux nouvelles réalités.

A une connaissance approfondie des opérations bancaires, le personnel de l'OLIFI joint une vaste expérience concrète de l'évolution des projets du tiers-monde. Il est donc bien placé pour conseiller, sur les problèmes de commercialisation internationale, les entreprises canadiennes qui s'intéressent aux projets à financement multilatéral.

Les sociétés canadiennes qui ont fait leurs preuves dans les pays en voie de développement et qui sont prêtes à se consacrer, pendant deux ou trois ans, à des projets à financement multilatéral, feraient bien d'entrer en contact avec le Bureau de Washington. Tél. : (202) 682-7788. Télécopieur : (202) 682-7791.

On peut ainsi rappeler un certain nombre de réussites, notamment dans les ventes d'équipements pétroliers à la Hongrie, à la Yougoslavie et à la Turquie.

D'autres contrats signés avec les IFI par l'entremise de la CCC portent sur des équipements de télécommunication destinés au Zaïre; sur la vente d'un four à fusion au Kenya; et sur l'achat d'équipements agricoles par la République populaire de Chine. En tout : 12 millions de dollars de transactions étalées sur six ans. Mais, pour chaque contrat décroché, plusieurs centaines d'offres acceptées par la CCC n'ont pas abouti.

Voici les raisons pour lesquelles, selon la CCC, les entreprises privées canadiennes ont connu autant d'échecs :

1. Etude ou spécifications de préférence rédigées par un entrepreneur d'un autre pays.
2. Manque de connaissances précises concernant la transaction.
3. Manque de temps ou d'argent pour rendre visite à l'acheteur éventuel et pour consulter l'utilisateur final ou l'agence d'exécution.
4. Absence d'un réseau de distribution ou de service après-vente.
5. L'entrepreneur n'avait pas d'agent ou de représentant dans le pays.
6. Concurrence sérieuse; prix difficiles.
7. Désavantage géographique du Canada. CAF (coûts, assurance, fret) pour la plupart des achats.
8. Formalités d'achat inhabituelles. Non respect des directives bancaires. Trop longue durée de validité des offres; trop nombreuses demandes de prolongation pour les offres, etc.

Malgré ce modeste bilan, la CCC continuera de rechercher des occasions de vente d'équipements pour le secteur privé, et répondra aux demandes de participation concernant les transactions des IFI.

La CCC achète souvent des documents d'appels d'offres pour des fournisseurs éventuels. Il lui arrive même de fournir des cautions de soumission,

(La suite page 14)

La SEE peut appuyer les ventes canadiennes aux IFI

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société d'Etat qui, par ses services financiers, aide les exportateurs canadiens à vendre leurs produits à des prix concurrentiels sur les marchés internationaux.

En 1988, avec l'aide du système d'assurances, de financement et de garantie de la SEE, les entreprises canadiennes ont vendu pour plus de 5,5 milliards de biens et de services à travers le monde. Ce type d'aide est également offert aux Canadiens engagés dans des projets parrainés par des Institutions financières internationales (IFI) telles que la Banque mondiale.

Financement conjoint

L'une des principales fonctions des IFI consiste à prêter les fonds nécessaires aux projets et aux achats de biens d'équipements qui contribuent à l'expansion économique du pays emprunteur. La Banque mondiale a de plus en plus recours au financement conjoint pour étirer ses ressources consacrées au développement. C'est

donc ici qu'intervient la SEE.

A l'égard du financement conjoint, les IFI travaillent avec d'autres agences de prêt, notamment la SEE, à l'élaboration du plan de financement global dont l'emprunteur étranger a besoin pour entreprendre son projet de développement. Dans le cadre du mandat dont elle dispose pour aider les exportateurs canadiens, la SEE peut financer jusqu'à 85 % de la partie canadienne de ces transactions.

Deux fois par an, la Banque mondiale avise la SEE des projets imminents qui peuvent exiger un programme de financement conjoint. Puis, la SEE indique les transactions pour lesquelles elle pourrait envisager une formule de financement conjoint si l'exportateur canadien obtient le contrat.

Donc, si vous êtes en train d'étudier ou si vous avez repéré un projet appuyé par une IFI, n'oubliez pas de consulter la SEE; car un programme de financement conjoint peut renforcer la compétitivité globale de votre proposition.

Régimes d'assurance et garanties de la SEE en matière d'exportation

Même dans le cas d'un projet lié à une IFI, les fournisseurs peuvent avoir du mal à se faire payer. Or, une police d'assurance-crédit à l'exportation peut servir à protéger les fournisseurs canadiens de biens et de services engagés dans ces projets. En cas de nonpaiement dû à des facteurs commerciaux ou politiques, cette police couvre 90 % des pertes assurées.

De même, certains acheteurs étrangers exigent, pour se protéger, une caution d'exécution pour les transactions appuyées par des IFI. Les fournisseurs canadiens s'adressent souvent à la SEE pour obtenir des garanties d'exécution, qui protègent leurs banques à l'égard des obligations remboursables sur demande émises à leur profit. Cette protection est essentielle pour deux raisons : d'abord, en réduisant au minimum les risques encourus par votre banque, la garantie de la SEE encourage la banque à fournir la caution en votre nom; ensuite, grâce à cette protection, la banque n'a pas besoin d'imputer le montant de la caution sur la ligne de crédit que vous exploitez.

En outre, les exportateurs canadiens peuvent se procurer une police d'assurance-caution de bonne fin pour se protéger contre les appels de versement injustifiés — et même contre les appels justifiés dus à des circonstances indépendantes de leur volonté — dans le cas d'obligations liées à des transactions conclues avec des IFI.

Importance des premiers contacts

Si vous estimez que les programmes de financement, d'assurance ou de garantie de la SEE peuvent servir vos projets d'exportation concernant des IFI, vous avez tout intérêt à prendre contact avec la SEE dès l'amorce de votre transaction. La SEE possède des bureaux à Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, London, Montréal et Halifax (adresses et numéros dans l'annuaire). Le bureau central de la SEE est à Ottawa, tél. : (613) 598-2500.

CCC — (Suite de la page 13)

notamment pour des achats d'articles multiples, lorsqu'il faut faire appel à deux ou à plusieurs fournisseurs canadiens. Cependant, les adjudicataires sont censés rembourser la caution de soumission et fournir la caution d'exécution requise.

En outre, la CCC contribue à la préparation des soumissions, à la négociation des contrats, aux tâches de gestion et aux formalités de paiement. Dans certains cas, la CCC paiera le fournisseur avant le délai de recouvrement fixé par la banque ou l'agence d'exécution, selon la valeur de la transaction ou les termes du contrat.

En outre, avec l'aide de représentants de commerce et de responsables canadiens auprès de l'IFI en question, la CCC fera en sorte que toute offre conjointe du secteur privé et de la CCC soit correctement évaluée.

Les exportateurs canadiens désireux d'exploiter le marché des IFI doivent

s'y prendre longtemps d'avance; et prévoir, au besoin, des agents, des distributeurs et un service après-vente. De plus, ils devront probablement assumer des frais de commercialisation, accepter des marges de profit minimales, se préparer à de grands efforts et surveiller la possibilité d'attaquer un nouveau débouché dans le pays.

La CCC participe activement depuis début 1980 à des ventes à diverses agences des Nations-Unies, qui font normalement l'objet de concurrence internationale acharnée.

Le taux de réussite du Canada dans ce domaine est quelque peu meilleur que dans le cas des marches IFI. Cependant, à quelques exceptions près, la valeur des ventes est normalement peu élevée. La CCC n'en offre pas moins une aide poussée aux exportateurs désireux de poursuivre ces débouchés.

Pour renseignements, communiquer avec la CCC au (613) 996-0034.

Les programmes de l'ACDI appuient les exportateurs

Étant donné l'importance des débouchés offerts par les organismes multilatéraux, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) a constitué deux séries de programmes conçues pour encourager et pour aider les entreprises canadiennes à se familiariser avec les Institutions financières internationales (IFI) et les types de projets qu'elles favorisent dans les pays en voie de développement. Ces programmes sont parrainés, respectivement, par la Direction de la coopération commerciale et par les directions multilatérales de l'ACDI.

Au sein de la Direction de la coopération commerciale — point de contact essentiel de l'Agence avec le secteur privé — on a institué le Programme de coopération industrielle (INC). Ce programme à frais partagés vise à faciliter les efforts des entreprises canadiennes désireuses de nouer des relations commerciales à long terme avec leurs homologues de certains pays en voie de développement.

L'un des éléments essentiels de ce programme (qui peut aider les entreprises canadiennes à bien connaître les IFI) est le Mécanisme canadien de préparation de projets (MCPD).

Grâce à ce mécanisme, les bureaux de consultation chargés de l'étude préparatoire d'un projet dans un pays en voie de développement peuvent demander une aide financière (jusqu'à 350 000 \$ CAN) pour une étude préliminaire, et jusqu'à 500 000 \$ CAN pour une étude détaillée, en vue d'assumer les coûts exigés.

Le MCPD est spécialement conçu pour encourager les entreprises à préparer des études sur les projets de développement prioritaires, s'il est fortement question de mettre en oeuvre un projet d'aval financé par une IFI, si ce projet peut réellement favoriser le développement du pays visé et, enfin, s'il offre une place de choix au Canada, parmi ses concurrents, dans le domaine des biens et des services.

En contribuant une aide financière au cours des premières étapes d'un

projet éventuel lié à une IFI, le MCPD favorise les entreprises canadiennes dans la course aux contrats concernant des projets d'aval. Parallèlement, les études de projet apportent souvent des renseignements utiles aux fabricants canadiens à propos des besoins en matière d'équipements.

Pour d'autres détails sur le MCPD et sur d'autres aspects du Programme INC, communiquer avec la Direction de la coopération industrielle de l'ACDI à Hull (Québec). Tél. : (819) 997-7901. Télécopieur : (819) 953-5024.

En outre, dans le cadre du Programme de coopération industrielle, il existe un fonds fiduciaire de 1 million de dollars CAN, qui a été confié à la Société financière internationale (SFI) — une filiale de la Banque mondiale chargée de l'organisation des investissements, notamment dans des entreprises privées de pays en voie de développement.

Les experts-conseils et les investisseurs canadiens désireux d'entreprendre des études d'investissement sur des projets rentables — du point de vue économique et financier — pour le compte de nouvelles sociétés qui intéressent la SFI, peuvent proposer l'utilisation de fonds canadiens à l'appui de leurs services. Communiquer avec : M. Alakadi Bose, International Finance Corporation, Washington. Tél. : (202) 473-0551 ou -0552.

Si vous préférez les projets de développement en Afrique, vous pourriez tirer parti d'un autre fonds ACDI-INC, constitué dans le cadre du Programme de développement des Nations-Unies (PDNU). Cette contribution de 1 million de dollars CAN doit alimenter, pendant trois ans, le Mécanisme africain de développement de projets, un fonds spécial multi-donneur administré au nom du PDNU par la Société financière internationale. Communiquer avec : M. Alexander Keyserlingk, SFI, Washington. Tél. : (202) 473-0508.

Outre le Programme de coopération industrielle, l'ACDI a prévu des fonds, par l'entremise de sa Direction multilatérale, pour la Banque africaine de

développement (BAfD) et pour la Banque mondiale, afin qu'elles puissent faire appel aux compétences canadiennes, notamment pour accélérer la préparation de certains projets ou hâter d'autres travaux.

Le programme visant la BAfD devrait normalement expirer à la fin de mars 1990, mais sera probablement relayé, en quelque sorte, par un nouveau programme. Pour rester en contact avec le Bureau du directeur de la BAfD pour le Canada à Abidjan (Côte d'Ivoire), bureau qui pourrait bien obtenir la gestion de ce nouveau projet, composer les numéros suivants : tél. : 011-225-32.99.09; télécopieur : 011-225-33.21.72 ou 22.70.04.

A l'égard de la Banque mondiale, les trois programmes qui fonctionnent actuellement supposent une contribution totale de 4 millions de dollars CAN pendant trois ans. Ces programmes sont administrés séparément par le Groupe de financement conjoint de la Banque, l'Institut de développement économique et le Département d'évaluation des opérations. Les entreprises peuvent communiquer directement avec les services de la Banque mondiale (tél. : 202-477-1234); ou indirectement, par l'entremise du Bureau de liaison avec les Institutions financières internationales (OLIFI) de l'ambassade du Canada à Washington (D.C.), Etats-Unis (tél. : 202-682-7719 ou 682-1740).

On est en train de préparer un quatrième programme, qui suppose une contribution de 5 millions de dollars CAN pendant cinq ans, pour appuyer le travail de la Banque dans le secteur de l'environnement. Ce programme sera sans doute administré conjointement par le Groupe de financement conjoint et par le Département de l'environnement de la Banque mondiale.

Tous ces programmes ont le même but : faciliter la coopération, dans le domaine du développement international, grâce au système multilatéral, et encourager les entreprises canadiennes à participer aux travaux de ces organismes.

AU CALENDRIER

Montréal--6 mars; Toronto--8 mars-- Colloque sur la façon d'obtenir des contrats pour la réalisation de projets multilatéraux financés par des organismes internationaux de développement. Communiquer avec l'Association des exportateurs canadiens, tél. :

(613) 238-8888; télécopieur : (613) 563-918.

Charlottetown---8mars--Colloque intitulé "Marketing That Makes Sense - A Customer Approach." Communiquer avec E.Jordan, ITC, tél. : (902) 566-7425.

Ottawa--5-6 mars; Toronto--7 mars; Montréal--8 mars; Québec--9 mars; St. John's et Winnipeg--12 mars; Halifax et Saskatoon--13 mars; Charlottetown et Fredericton--14 mars; Edmonton--15 mars; Vancouver--16 mars--Tournée canadienne des conseillers scientifiques et technologiques (atelier). Communiquer avec P.Dufour, TDS-AECEC, tél. : (613) 996-4160.

Vancouver--12-13 mars--Atelier sur les bases du commerce de contrepartie, incluant la procédure, le financement et la gestion. Communiquer avec Nellie Cheng, B.C. Trade Development Corporation, tél. : (604) 660-4961; télécopieur: (604) 660-2457.

London--14-16 mars--Canada-UK Marketplace. Communiquer avec Jennifer Barbarie, RWT-AECEC, tél.: (613) 995-6565.

Vancouver--21-22 mars; Edmonton--24-26 mars--Mission d'étude sur l'environnement venant de Hong Kong. Communiquer avec R. Catellier, PNC-AECEC, tél. : (613) 995-8705.

Calgary--27-30 mars--Exposition des produits canadiens. Communiquer avec D. Courchene, CCI, tél. : (403) 495-2959.

Charlottetown--28 mars--Colloque: Comment tirer parti des foires commerciales. Communiquer avec E.Jordan, ITC, tél. : (902) 566-7425.

Québec--28-31 mars--Introduction au Commerce international - cours organisé par le ministère des Affaires internationales du Québec. Communiquer avec la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain, tél. : (418) 692-3853.

Calgary--29-30 mars--Conférence sur les possibilités d'exportation du boeuf vers les pays en bordure du Pacifique. Communiquer avec E. DiEma-nuelle, PNJ-AECEC, tél. : (613) 995-8606; ou G. Milot, CCI, tél. : (403) 292-6409.

PUBLICATIONS

Le Guide de l'exportateur en Irak offre de nombreux renseignements sur le pays, la façon de faire des affaires en Irak, les coutumes, les lois et les règlements, l'organisation d'une visite d'affaires et l'aide fédérale aux exportateurs. L'ouvrage contient également une série d'adresses utiles.

Disponible à la Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 993-7040. Télex : 053-3745/6/7. Télécopieur : (613) 996-9103.

Singapore Sector Analysis: Computer Industry; Construction Industry; Food Industry; Aerospace; Sports and Recreational Products. Malaysian Sector Profiles : Power Generation; Oil and Gas; Agricultural Sub-Sectors; Imported Food. Ces guides individuels, disponibles en anglais uniquement pour le moment, fournissent un profil du secteur, de la compétition et des mécanismes qui gèrent l'industrie. On y trouve également une liste des principaux contacts gouvernementaux et industriels ainsi qu'une esquisse des débouchés canadiens possibles. Disponibles à la Direction de l'expansion du commerce dans l'Asie du Sud et le Pacifique (PST), AECEC,

125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-7474.

L'Annuaire des Centres de commerce international (CCI) fournit les adresses et les numéros de télécommunication des centres à travers le Canada ainsi que les noms et les secteurs de responsabilité des délégués commerciaux y affectés. Disponible à Info-Export, tél. : (sans frais) 1-800-267-8376 ou 993-6435 (région d'Ottawa).

Attention: AECEC produit actuellement deux nouveaux répertoires des compagnies canadiennes oeuvrant dans les secteurs Pétrole et gaz et Industrie marine.

Si votre compagnie est active dans un de ces secteurs, transmettez les données suivantes à V. Klassen, n° de télécopieur: (613) 238-1505: le nom de la société, son adresse, le numéro de téléphone, le numéro de télécopieur et le nom de la personne à contacter. Un questionnaire vous sera ensuite envoyé, sur lequel des données plus détaillées sur votre société, nécessaires à la publication, vous seront demandées.

Ces répertoires, qui sont publiés sur plusieurs secteurs de l'industrie, sont largement utilisés par nos représentants à l'étranger pour répondre aux questions des acheteurs étrangers.

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



CA
FA
V. CIG
#4
1990
DOCS

CANADEXPORT

Vol.8 N°4

1^{er} mars 1990

“L'avenir appartient aux commerçants”

“Les perspectives commerciales qui s'offrent au Canada proviennent d'au-delà des frontières nord-américaines—de la région du Pacifique, de l'Amérique latine et de l'Europe de l'Est et de l'Ouest”, a déclaré le Secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, dans une allocution récente devant la Chambre de Commerce de Calgary.

Parlant des “débouchés canadiens à l'étranger,” M. Clark a affirmé que les États-Unis sont, et demeureront, le plus important partenaire commercial du Canada. Néanmoins, ce sont les autres régions qui nous offrent le plus de possibilités d'expansion commerciale. Et c'est le monde des affaires, et non pas le gouvernement, a dit M. Clark, qui va créer les marchés. Le rôle du gouvernement est de fournir aux entreprises la possibilité de donner libre cours à leur génie; d'ouvrir des portes; d'offrir des ressources et d'établir des associations.

Dans ce contexte, le gouvernement procédera à l'expansion de programmes commerciaux, dit M. Clark, tels :

Aux États-Unis:

• Notre participation aux foires commerciales triplera par rapport à ce qu'elle était il y a deux ans, et portera sur 400 activités mettant en jeu 72 secteurs industriels et 10 000 sociétés (dont 95% seront des petites et des moyennes entreprises), ce qui pourrait produire un chiffre de ventes de 2 milliards de dollars et la création de 50 000 emplois.

• 20 milliards de dollars, soit une augmentation de 50 % par rapport à l'année dernière, seront investis dans la promotion de l'exportation. C'est de l'argent bien investi, vu que pour chaque dollar dépensé en promotion, 150 \$ de nouvelles ventes sont générés.

• Dans le cadre du programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) s'organiseront 55 mis-

sions mobilisant, en tout, 2000 participants. Ces missions serviront à rapprocher les entreprises du nord des États-Unis.

• Un suivi sera assuré auprès des 900 sociétés qui ont participé récemment aux colloques organisés dans plusieurs villes du pays pour faire connaître les 40000 nouvelles possibilités, représentant plus de 3 milliards de dollars, offertes dans le domaine des marchés publics américains.

En Europe:

• L'Europe de l'Ouest se dirige vers une union économique et deviendra en 1992 le plus grand marché du monde.

• En Europe de l'Est, l'accent sera mis sur l'appui aux nouvelles entreprises et l'aide aux marchés récemment créés pour solidifier leurs assises.

En Asie/Pacifique:

En 1970, le commerce entre l'Amérique du Nord et le Pacifique se chiffrait à 20 milliards de dollars. Il se situe maintenant à 275 milliards et pourrait atteindre 1 billion de dollars d'ici à l'an 2000.

• Le commerce du Canada avec le Pacifique en 1983 a dépassé celui avec l'Europe. En 1988, il a connu une hausse de 30 %, portant sa valeur à 17 milliards de dollars. Il est prévu que les exportations canadiennes vers cette

région augmenteront d'au moins 50 % d'ici à l'an 2000.

Il va sans dire que cette région est d'une grande importance commerciale. Le gouvernement a donc pris, ou envisage de prendre, un certain nombre d'initiatives.

L'automne dernier, à Singapour, le premier ministre, M. Mulroney, a annoncé le lancement du programme quinquennal Pacifique 2000, dont le budget s'élève à 65 millions de dollars. Ce programme comprendra:

• Un volét “langue” pour enseigner aux Canadiens la langue du commerce de l'avenir.

• Un fonds de coopération scientifique et technologique avec le Japon pour renforcer les capacités technologiques du Canada au moyen de projets conjoints et d'associations stratégiques.

• De nouvelles expositions commerciales de grande envergure et la promotion du tourisme.

• L'ouverture de nouveaux bureaux commerciaux satellites au Japon et en Corée.

En Amérique latine:

Les perspectives économiques à long terme sont importantes. Le Canada continuera ses efforts pour ouvrir ce “grand marché en devenir”—qui comptera bientôt 600 millions d'habitants—aux produits canadiens.

Notre commerce avec l'Amérique latine est déjà important — nos exportations vers cette région excèdent celles vers l'Italie et la France réunies. De plus, notre commerce bilatéral équivaut à celui, pris ensemble, avec la Chine et l'ANASE (Association des nations de l'Asie du Sud-Est).

Les initiatives lancées en Amérique latine incluent :

• L'envoi d'une mission commerciale (le principal partenaire commercial du Canada en Amérique latine) pour exploiter le marché du canola, évalué à

DANS CE NUMÉRO

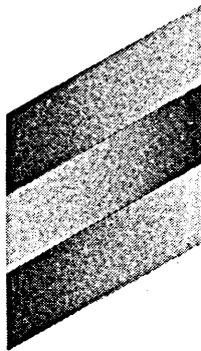
2-3
Foires, Nouvelles sectorielles

4-6
Les effets de l'ALE

7-8
Banque mondiale : projets

11
Structure et activités du Ministère : la Bibliothèque

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada
RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE

(Suite de la première page)

exploiter le marché du canola, évalué à 100 millions de dollars.

• L'organisation, par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), d'une mission de neuf sociétés albertaines au Venezuela dans le but d'étudier les débouchés dans le secteur pétrolier et gazier. D'autres missions semblables à destination du Mexique et du Brésil auront lieu plus tard cette année.

• En janvier, AECEC a été l'hôte de la plus importante délégation de ministres jamais en mission en dehors du Mexique. Le Comité conjoint ministériel a étudié les moyens de promouvoir le commerce dans divers domaines.

A l'avenir :

Le gouvernement intensifiera ses contacts avec les provinces, créera des associations de promotion commerciale et participera à d'importantes foires commerciales régionales.

"L'avenir appartient aux commerçants," a conclu M. Clark.

Agriculture et alimentation, produits et services

Foire internationale du vin

Tokyo--L'appétit vient en mangeant et la soif en buvant, surtout lorsqu'on boit du verre de la réussite.

Voilà pourquoi nombre de sociétés internationales participeront à l'exposition Wine Japan '90" qui se tiendra du 30 mai au 2 juin au Centre de conférences du Sunshine City à Tokyo Nord.

Il est prévu que Canada, sous l'égide d'Affaires extérieures et Commerce

extérieur Canada (AECEC), y aura un stand d'information (à condition que la présence de l'industrie du vin, des alcools, de la bière et de l'eau embouteillée y soit suffisamment forte).

La première exposition Wine Japan, qui a eu lieu l'année dernière, a eu un tel succès -- elle a attiré des exposants de 17 nations, plus de 7000 visiteurs d'affaires, et plus de 1 150 participants au colloque -- que la foire se déplacera cette année au Sunshine City qui offre plus d'espace et de meilleures installations d'accueil.

Grâce à, entre autres, la libéralisation des restrictions à l'importation au Japon, à la connaissance grandissante au Japon des vins étrangers, à la force du yen, à la richesse et au raffinement du marché et à l'expansion du réseau de détaillants dans ce secteur, on s'attend à ce que Wine Japan '90 - la 2^e convention et exposition internationales au Japon de vins, d'alcools, de bières et de boissons ait encore plus de succès que l'année dernière.

De surcroît, ce qui fait de Wine Japan une occasion d'exportation et d'exposition hors pair, c'est que l'exposition s'adresse presque exclusivement à un public de professionnels: importateurs et agents, restaurateurs, hôteliers, distributeurs/grossistes, détaillants, propriétaires de bar, et la presse nationale et spécialisée.

Pour plus d'information sur Wine Japan '90, communiquer, à AECEC, avec Paul-André Gagnon, Direction de l'agro-alimentaire, tél. : (613) 996-3597; ou Ezio DiEmanuele, Direction de l'expansion du commerce avec le Japon, tél. : (613) 995-8606.

Mines, métaux, minerais- produits et services

Exposition sur le charbon et l'exploitation minière prévue en Ohio

Cincinnati — Les spécialistes canadiens du charbon et de l'exploitation minière auront l'occasion d'exploiter le marché des États-Unis en participant à l'exposition Coal Prep 90 prévue pour ce printemps.

Pour la septième fois cette année, l'International Coal Preparation Exhibition & Conference (Coal Prep) rassemblera, comme chaque année, des spécialistes de la préparation du charbon — opérateurs, chefs de service, contremaîtres et ingénieurs.

L'exposition prévue du 7 au 10 mai, à laquelle le Canada contribuera un pavillon national, réunira 200 entreprises qui présenteront leurs équipements, produits et services à environ 5 000 visiteurs.

Les documents d'étude traiteront de sujets tels que le nettoyage du charbon, le contrôle des procédés et de la qualité, l'exploitation et l'entretien, la manutention et l'entreposage, la réduction de l'humidité et la classification du charbon.

Autre fait intéressant : Coal Prep 90 sera combiné avec un événement de même nature, la Convention '90 sur le charbon de l'American Mining Congress. Le thème de cette année sera "Le charbon dans l'environnement dans années 90".

La Convention contribuera également à attirer des professionnels du secteur minier à cette exposition appuyée par l'industrie.

Les séances d'étude prévues par la Convention seront consacrées aux sujets suivants: l'exploitation souterraine, l'exploitation par longues tailles, l'exploitation à ciel ouvert, la sécurité, la santé et l'environnement. Il y aura également des discussions entre fabricants, ingénieurs et constructeurs. Les personnes qui participeront à cette exposition commerciale spécialisée pourront reprendre contact avec leurs clients, présenter de nouvelles lignes de produits, conclure des ventes, nouer des relations avec des fabricants et des distributeurs, recruter de nouveaux distributeurs, étudier la valeur commerciale de nouvelles idées et de nouveaux produits, et rencontrer d'importants

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint :

Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy

et Maï Juris

Téléphone : (613) 996-2225

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BTC).

Reproduction autorisée en citant la source.

ISSN 0823-3330

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce extérieur (BTC).

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

Expédier à : CANADEXPORT (BTC) Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

tants décideurs.

Pour obtenir d'autres renseignements sur l'exposition ou connaître les modalités de participation, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec Joseph Cogné, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux États-Unis (UTW), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Télécopieur : (613) 952-3904.

Secteurs multiples

Exposition pour constructeurs d'usines de distribution d'eau

Cincinnati — Toutes sortes de produits utilisés à presque chaque étape du fonctionnement d'un système d'adduction d'eau seront présentés lors d'une prochaine exposition, prévue dans cette ville de l'Ohio du 17 au 21 juin. Le Canada participera à cet événement pour la quatrième année consécutive.

Il s'agit de la **American Water Works Association Conference & Exposition (AWWA'90)**. Le Canada y aura un pavillon national qui devrait attirer 15 sociétés canadiennes spécialisées dans le traitement de l'eau courante et des eaux résiduelles, et les équipements utilisés dans ce domaine : pompes, ventilateurs/souffleuses, compresseurs, soupapes et débitmètres.

En tant que fournisseur, le Canada jouit d'une excellente réputation auprès de l'industrie de l'adduction d'eau; ce dont témoignent les résultats qu'il a obtenus lors de la dernière exposition organisée l'année dernière à Los Angeles.

Au cours des trois dernières expositions de l'Association, les prévisions de ventes canadiennes pour les douze mois suivants se sont chiffrées à 4 millions de dollars pour 1987; à 11,7 millions pour 1988; et à 9,7 millions pour 1989. En outre, nos entreprises ont engagé un grand nombre — entre 20 et 25 — d'agents et de distributeurs.

Pour obtenir d'autres renseignements sur AWWA'90, communiquer, à AECEC, avec Jessie Inman, Direction de l'expansion du commerce et du

tourisme aux États-Unis, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 991-9478.

Exposition sur le traitement de l'air et des déchets

Pittsburgh — Le Canada participera en première avec un stand national à la **Air & Waste Management Association 83rd Annual Meeting and Exhibition**, qui aura lieu dans cette ville de Pennsylvanie du 26 au 28 juin.

On a changé l'ancien nom de ce groupement, qui était Air Pollution Control Association, lorsqu'une étude a révélé que 60 % du personnel des agences spécialisées dans les émissions d'air s'occupent également du traitement des déchets.

L'exposition a pour but d'encourager les innovations scientifiques, techniques et éducationnelles en rapport avec la lutte contre la pollution de l'air, la gestion des déchets, les questions liées à la qualité de l'air intérieur et à la toxicité de l'air, et avec les problèmes soulevés par le traitement et la destruction des déchets.

L'année dernière, à l'exposition de Los Angeles, quatre sociétés canadiennes ont signalé d'excellents résultats : leurs prévisions de ventes établies pour une période d'un an dépassaient 8 millions de dollars.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer, à l'AECEC, avec Jessie Inman, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux États-Unis, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 991-9478. Télécopieur : (613) 990-9119.

Machines-outils et accessoires industriels en vedette

Chicago — Toutes sortes de machines-outils et d'accessoires — depuis les ordinateurs dernier cri et les systèmes à contrôle numérique jusqu'aux produits les plus courants — seront présentés à la **International Machine Tool Show (IMTS)**, qui aura lieu à Chicago du 5 au 13 septembre.

Considérée comme la plus impor-

tante exposition de ce genre en Amérique du Nord, **IMTS** attire régulièrement environ 1 400 exposants et plus de 100 000 visiteurs sur un espace d'environ 890 000 pieds carrés.

L'AECEC a organisé, sur place, un pavillon canadien pour accueillir nos exposants éventuels, qui sont invités à présenter des équipements en bon état de fonctionnement.

Pour tout renseignement sur **IMTS**, communiquer avec Jessie Inman, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux États-Unis, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 991-9478. Télécopieur : (613) 990-9119.

Expo sur la logistique de la manutention des matériels

Atlanta — On prévoit plus de 5000 visiteurs et 125 exposants à une exposition sur la technologie, la productivité et les matériels, qui aura lieu à Atlanta (Georgie), du 16 au 18 mai. A cette exposition — **LOGISTEX'90 EAST** — le Canada contribuera un pavillon installé par l'AECEC, et par le gouvernement de l'Ontario.

L'événement a pour thème « l'Art de manipuler les matériels ». Il s'agit de montrer comment la technologie peut accroître la productivité en améliorant la manutention des matériels.

Les technologies, les produits et les services qui seront représentés comprennent : les équipements et les systèmes de manutention; les conteneurs d'emballage et les matériels d'expédition; les techniques de gestion et de contrôle d'inventaires; les équipements et les fournitures de quais et d'entrepôts et les équipements et les systèmes d'identification automatiques.

Les sociétés canadiennes désireuses de participer à cette exposition doivent communiquer avec : Gordon Ritchie, ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de l'Ontario; ou, à l'AECEC, avec : Jessie Inman, Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux États-Unis, 125 prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 991-9478. Télécopieur : (613) 990-9119.

LES EFFETS DE L'ALE : ÉTUDE SUR L'INDUSTRIE

L'extrait suivant, tiré de « Free Trade Agreement: One Year Retrospective », a paru dans la revue *Econoscope*, vol. 13, no 11-12, du 17 janvier 1990, de la Banque royale qui a gracieusement accordé le droit de réimpression. La première partie de cette étude a paru dans le numéro précédent de *CanadExport*.

Transformation des aliments — La transformation des aliments occupe le second rang de nos industries de fabrication. Le commerce est un facteur essentiel pour ce vaste secteur aux aspects multiples; et notamment pour ses branches soumises aux politiques restrictives qui régissent les approvisionnements en matières premières.

L'ALE préserve en général les instruments de notre politique agricole actuelle, c'est-à-dire la gestion des approvisionnements. Cependant, les pressions en faveur d'un changement proviennent surtout de la nécessité de s'adapter à un nouvel environnement commercial multilatéral. Dans ce contexte, il faut avant tout clarifier et renforcer l'Article XI du GATT, qui autorise le contrôle des importations. On est en train de discuter cet Article XI dans le cadre des négociations de l'Uruguay Round du GATT.

Transformation de la viande de boeuf et de la viande de veau — Cette industrie souffre principalement de la stagnation du marché intérieur, mais l'ALE devrait améliorer cette situation. La suppression de certaines barrières non douanières (les lois dites sur l'importation de la viande) ont créé un environnement commercial plus sûr pour les producteurs canadiens. D'autre part, l'élimination progressive de certains droits américains assez élevés sur la viande de boeuf améliore sensiblement les possibilités d'exporter des viandes d'excellente qualité, à plus grande part de valeur ajoutée.

Traitement de la viande de porc — Les questions principales qui se posent

à cette industrie sont la surcapacité et les vives réactions protectionnistes dont témoigne, aux États-Unis, le droit compensateur récemment appliqué à la viande de porc canadienne. Notre industrie du porc et le gouvernement canadien ont déclaré qu'ils avaient l'intention de contester la décision américaine en utilisant le mécanisme de règlement des différends.

Transformation du poisson — À l'égard de l'industrie de la transformation du poisson de l'Atlantique, les États-Unis sont déjà, et de loin, le marché le plus important. Actuellement, presque toutes nos exportations de poisson visent des produits semi-transformés qui pénètrent aux États-Unis en franchise ou moyennant de faibles droits. Cette industrie bénéficiera de l'élimination progressive des droits américains élevés (entre 10 et 25 %) imposés sur les produits à plus grande part de valeur ajoutée, tels que les bâtonnets de poisson et les repas préparés. Cependant, ces avantages potentiels liés à l'Accord sont éclipsés par le grave marasme dont souffre actuellement cette industrie, à cause de la baisse des prix, de la valeur élevée du dollar canadien et de la réduction des contingents de pêche. D'autre part, pour la Colombie-Britannique, le différend canado-américain au sujet du saumon et du hareng n'est toujours pas résolu.

Produits laitiers et volailles — Cette industrie est soigneusement contrôlée, au stade de l'exploitation, dans le cadre d'une structure nationale de gestion des approvisionnements. Le système est caractérisé par des contingents de production, une réglementation des prix et le contrôle des importations. Des restrictions sévères s'appliquent également au commerce interprovincial. En maintenant cette structure essentielle, l'ALE n'aura probablement pas d'effets importants sur les transformateurs ou les éleveurs, tant que le contrôle des importations restera en vigueur. Cependant, pour les produits

qui ne figurent pas sur la liste de contrôle — par exemple, les entrées de poulet congelées et les pizzas congelées — les effets de l'Accord ne peuvent être que négatifs, car les prix des matières premières sont beaucoup plus élevés au Canada. La libéralisation des échanges est actuellement à l'étude dans le cadre des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round du GATT. A la longue, les pressions pourraient s'accroître en faveur d'une réorganisation profonde de notre système de gestion des approvisionnements.

Textiles primaires et produits textiles — L'industrie textile canadienne, protégée jusqu'ici par des barrières douanières très élevées, est menacée par la concurrence accrue de certains pays où les prix de revient sont faibles, et par celle des États-Unis, à cause des efforts de libéralisation multilatéraux, des programmes d'exonération douanière sur les textiles et de l'Accord de libre-échange (ALE).

L'élimination progressive, étalée sur 10 ans, des droits de douane prévus pour les textiles et les vêtements par l'ALE Canada-États-Unis, sera probablement suivie d'une augmentation des importations, au Canada, d'écheveaux, de tissus et de textiles fabriqués aux États-Unis. C'est pourquoi la balance commerciale du Canada continuera de s'effriter dans le domaine des textiles primaires et des produits textiles. Il en résultera, conformément à la tendance constatée dans les entreprises textiles de la plupart des pays industrialisés, une nouvelle poussée de rationalisation et de réorganisation dans l'industrie textile canadienne.

Vêtements — La lente croissance de la demande et le renforcement de la concurrence causé par les forts volumes d'importation provenant de pays à faibles prix de revient continueront de limiter la croissance de la production nationale de vêtements. L'élimination progressive des droits de douane — sur

dix ans — prévue par l'ALE réduira les coûts des producteurs canadiens quant aux importations de textiles aux États-Unis, et devrait ouvrir, dans un avenir plus ou moins éloigné, de nouveaux débouchés aux producteurs d'articles à haute valeur ajoutée. Cependant, les fabricants de grosses quantités de produits normalisés (notamment tricots et sous-vêtements) doivent s'attendre à une concurrence croissante de la part de leurs homologues américains.

Machines et équipements — La volonté canadienne — issue de l'ALE — de se montrer plus compétitif s'est déjà clairement manifestée par les dépenses de nos entreprises. Avec la baisse des droits américains, prévue au cours des prochaines années, sur les machines et les équipements, nos entreprises devraient être mieux préparées à exploiter des économies d'échelle plus importantes, et à élargir éventuellement la fraction du PNB (produit national brut) qu'occupe l'industrie nationale des biens d'équipement. Cependant, nos entreprises de machines et d'équipements sont trop modestes, et l'ensemble de l'industrie ne fabrique qu'une gamme étroite de produits. Résultat : les fabricants de machines et d'équipements ont eu du mal à répondre à la flambée de la demande intérieure, d'où une brusque augmentation des importations.

Industrie aérospatiale — Notre industrie aérospatiale est globalement très concurrentielle. Au Canada, cette industrie est dominée par des filiales de grandes sociétés aérospatiales américaines et fabrique des composants spéciaux. L'ALE favorise encore davantage la sûreté d'accès de nos entreprises quant au marché américain.

Cependant, il existe encore des barrières non douanières qui restreignent l'accès de certaines entreprises canadiennes aux programmes d'achat des produits de défense sur les marchés étrangers.

Électronique — L'industrie élec-

tronique canadienne devra faire face, au cours des prochaines années, à une croissance régulière de la demande, à la suite des dépenses d'investissement des entreprises; mais la demande des consommateurs devrait être modeste. L'ALE devrait accélérer la rationalisation et la globalisation de l'industrie électronique au Canada. Les coûts élevés de la recherche et du développement, la faiblesse du marché canadien, et les cycles de vie de plus en plus courts des produits, exigent de nos entreprises qu'elles adoptent des stratégies globales pour soutenir la concurrence internationale. L'adaptation à l'environnement global favorise largement les filiales de plusieurs grandes multinationales étrangères; par contre, les entreprises canadiennes plus modestes peuvent encore réussir dans certains créneaux spécialisés.

Produits pharmaceutiques — L'industrie des produits pharmaceutiques connaîtra encore probablement, plusieurs années de croissance soutenue. Les grands problèmes qui se posent à cette industrie sont liés à la hausse rapide des coûts de la recherche et de la commercialisation dans le domaine biomédical. Cette hausse accentue la globalisation de cette industrie, contribue à la vague de fusions parmi les plus gros fabricants du monde, et favorise les alliances stratégiques entre multinationales et sociétés de biotechnologie plus modestes. Les exportations canadiennes vers les États-Unis sont faibles. Les importations provenant des États-Unis se composent, pour une bonne part, d'ingrédients actifs dont les formules sont établies au Canada. L'ALE n'aura probablement que très peu d'influence sur cette industrie, car d'imposantes barrières non douanières, notamment les normes de sécurité et les exigences en matière d'étiquetage, resteront en vigueur.

INDUSTRIES DE SERVICES

On ne possède guère de renseignements, jusqu'ici, sur les conséquences de l'ALE pour le commerce des services entre le Canada et les États-Unis.

Les mesures essentielles qui touchent nos industries de services comprennent l'adoption du principe du traitement national dans la future législation (selon lequel chaque partie traitera les industries de services de l'autre partie comme s'il s'agissait des siennes), et l'assouplissement des règlements sur les séjours temporaires à des fins commerciales.

Le commerce de détail des produits non automobiles — L'industrie de détail, au Canada comme aux États-Unis, connaîtra probablement, au cours des toutes prochaines années, un ralentissement de la demande et un renforcement de la concurrence. Cette évolution est liée à une faible croissance des dépenses de consommation. L'ALE permettra d'élargir, pour les détaillants des deux pays, les sources d'approvisionnement disponibles. En outre, l'ALE stimulera probablement les investissements et les achats directs transfrontaliers.

Concessionnaires de véhicules automobiles — Le taux de profit des concessionnaires canadiens de véhicules automobiles subira probablement de nouvelles pressions à la baisse sous l'effet conjugué de la chute des ventes, des programmes d'encouragement coûteux et de la hausse des coûts d'exploitation. Il s'ensuivra, au cours des prochaines années, une baisse du nombre de concessionnaires, d'autant que ces derniers tendront de plus en plus à constituer des associations groupant plusieurs marques. Outre ces difficultés, l'élimination progressive, prévue par l'ALE, de l'embargo sur les importations de véhicules usagés des États-Unis, renforcera la concurrence que devront affronter nos concessionnaires.

Transports — Au cours des deux prochaines années, la croissance devrait diminuer dans les transports, pour le trafic des marchandises et celui des passagers. Ce secteur n'est pas visé par l'ALE. Cependant, la récente déréglementation des services de

camionnage au Canada a largement accru la concurrence des camionneurs américains. En outre, on réclame de plus en plus la renégociation des accords bilatéraux entre le Canada et les États-Unis afin de stimuler la concurrence sur les lignes aériennes.

Communications—L'Accord de libre-échange crée plusieurs défis éventuels dans les domaines des services informatiques et des télécommunications perfectionnées, notamment la poste électronique, le télex, et les données électroniques transmises par téléphone. Cependant, les installations et les services de base demeurent l'apanage des détenteurs de monopole. Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes a récemment annoncé plusieurs décisions en vue de formuler des règles pour la création de systèmes d'ordinateurs concurrentiels et autres réseaux perfectionnés conçus pour atteindre les services essentiels des monopoles. Reste à savoir si les États-Unis considéreront ces mesures comme respectant suffisamment l'esprit de l'ALE.

Le Tribunal canadien du droit d'auteur est mêlé à un différend commercial canado-américain à propos des retransmissions par câble. Il s'agit du paiement de droits d'auteur aux détenteurs de retransmissions éloignées. En vue de résoudre ce différend, on a commencé par remettre au Tribunal les premières demandes de droits d'auteur pour des retransmissions de programmes éloignés de radio et de télévision.

Services financiers—Les institutions américaines sont généralement plus puissantes au Canada que les institutions canadiennes ne le sont aux États-Unis. Par exemple, les banques américaines établies au Canada peuvent établir des succursales de l'Atlantique au Pacifique sans l'approbation préalable du ministère. Par contre, les banques canadiennes établies aux États-Unis restent handicapées par les restrictions bancaires entre États prévues aux États-Unis pour les succursales. En outre, les banques américaines peuvent pleinement participer à la déréglementation du marché canadien. Or, celle-ci permet déjà, par exemple, aux banques

commerciales de posséder des sociétés de courtage mobilier. En outre, cette déréglementation permettra également, le moment venu, de combiner, grâce aux droits de propriété, des activités propres aux banques, aux compagnies d'assurances et aux sociétés de fiducie. Tandis qu'aux États-Unis, dès qu'elles appartenaient à des banques, nos grandes sociétés de courtage devaient réduire leurs activités à cause d'une législation caduque, la loi Glass-Steagall; et cela malgré l'ouverture du marché canadien aux courtiers américains.

Cependant, grâce à l'ALE, on est parvenu à limiter la réduction qu'on aurait exigée. Un petit changement apporté à la loi Glass-Steagall permet aux banques canadiennes, à leurs sociétés de courtage mobilier et à toutes les autres banques des États-Unis, de pouvoir souscrire des obligations émises ou garanties par des gouvernements canadiens.

Étant donné l'incompatibilité foncière de cette inégalité de traitement avec le principe du traitement national, les deux pays se sont engagés à libéraliser davantage leurs marchés et à faire profiter de cette libéralisation les institutions financières des deux pays. Il est certain que ces deux engagements contribueront à réduire les inégalités de traitement des banques canadiennes par rapport aux banques américaines. Cependant, on ignore encore combien

de temps il faudra aux États-Unis pour remplir leur promesse de libéraliser davantage ces marchés, en particulier à l'égard de la loi Glass-Steagall et du régime bancaire entre États.

Jusqu'ici, l'ALE proprement dit ne semble pas avoir eu beaucoup d'influence sur l'organisation et la configuration de l'industrie nord-américaine des services financiers. À l'égard des banques canadiennes aux États-Unis, l'effet essentiel de l'Accord s'est exercé sur leurs sociétés de courtage mobilier. Celles-ci peuvent en effet continuer à souscrire des obligations garanties par le gouvernement canadien, qui, sans l'ALE auraient dû être abandonnées.

À l'égard des marchés financiers du Canada, l'effet principal s'est exercé en réponse à la chute boursière "Little Bang" de 1987 et aux autres mesures de déréglementation, et non pas en conséquence de l'ALE. Jusqu'ici, en supprimant les limites imposées à la croissance des banques américaines, l'ALE ne semble pas avoir eu beaucoup d'effet; probablement parce que ces limites n'étaient pas restrictives dans le passé. La suppression de l'approbation préalable concernant la création de succursales ne semble pas, non plus, avoir eu de grandes conséquences, car on n'a jamais refusé, chez nous, une demande de ce genre adressée par une filiale de banque étrangère.

Différend sur le commerce du homard : experts nommés

Le Canada et les États-Unis ont convenu de la composition d'un groupe de cinq experts qui devront faire des recommandations pour résoudre le différend sur les restrictions américaines aux exportations canadiennes de homard vivant.

Le groupe d'experts, le deuxième constitué en vertu du chapitre 18 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), étudiera une loi américaine interdisant l'importation de homards vivants, en provenance du Canada, qui ne sont pas conformes à la taille fixée par les autorités fédérales américaines.

Le Canada a nommé MM. Robert

Latimer, ancien haut fonctionnaire d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) et Simon Potter, avocat de Montréal. Quant aux États-Unis, ils ont nommé Mme Mary Beth West, professeur à l'Université de New Mexico et avocate, et M. Thomas Clingan, professeur à l'Université de Miami. M. Bernard Norwood, conseiller en économie et ancien conseiller principal à la représentante au commerce des États-Unis, a été nommé président par tirage au sort.

Les deux pays feront bientôt leur présentation au groupe d'experts, qui soumettra ses recommandations d'ici le 15 mai 1990.

Nouveaux projets de la Banque mondiale

L'ambassade du Canada à Washington vient de publier la dernière édition d'une liste de projets dont le financement par la Banque mondiale est actuellement envisagé (M \$ = million de dollars).

Seules les entreprises canadiennes possédant une expérience à l'échelle internationale sont invitées à communiquer avec la mission voulue (indiquée entre parenthèses après le pays mentionné, lorsqu'il s'agit d'un prêt) pour obtenir d'autres renseignements.

Pour obtenir l'adresse au complet de nos missions, téléphoner sans frais à Info-Export : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

Les sociétés canadiennes qui n'ont pas d'expérience sur les marchés internationaux peuvent se procurer le *Guide sur le financement des exportations* auprès de Valentina Rusedski, Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), 125, prom. Sussex, Ottawa KIA 0G2. Tél. : (613) 995-7251.

BANGLADESH (Dhaka) — Restauration ou reconstruction d'environ 204 km de routes dans le nord-ouest du pays; travaux d'entretien périodiques sur environ 400 km d'autres grandes routes situées dans le nord-ouest et dans le sud-ouest; poursuite de la mise en oeuvre d'un plan d'action visant l'amélioration de l'entretien des routes; et mise en oeuvre d'un plan d'action visant à renforcer l'industrie de la construction. Coût total du projet : 126 M \$ US. Services de consultation : à déterminer. Montant du prêt : 105 M \$. Agence d'exécution : Direction des ressources extérieures.

BÉNIN (Lagos, Nigéria) — 1) Rétablissement des institutions rurales d'épargne et de prêts en vue d'améliorer leur viabilité financière, leurs méthodes comptables et leurs procédés de vérification interne. Programme pilote de crédit rural et remaniement des pratiques et des méthodes de crédit. Services de consultation exigés pour surveiller, évaluer et vérifier le projet. Montant du prêt : 2,4 M \$. Agence d'exécution : ministère de la Justice chargé de l'inspection des entreprises

publique et semi-publiques. 2) Projet d'amélioration de la sécurité alimentaire des populations les plus vulnérables au moyen d'un programme pilote simple, conçu pour améliorer le régime foncier du point de vue agricole et commercial, les pêches et les opérations péri-urbaines, en collaboration avec des organisations non gouvernementales. Services de consultation : à déterminer. Montant du prêt : 10 M \$. Agence d'exécution : ministère du Développement rural et de l'Action coopérative.

BRÉSIL (Brasilia) — Projet de lutte contre la pollution comprenant les deux volets suivants : a) programme d'aide administrative et technique pour soutenir les efforts visant à élaborer des règlements et des méthodes de lutte contre la pollution, et à former les compétences nécessaires aux agences de protection environnementale de l'État; et b) offrir des crédits aux entreprises dont les activités sont polluantes, afin qu'elles puissent investir dans des programmes de lutte contre la pollution. Services de consultation : à déterminer. Montant du prêt : jusqu'à 150 M \$. Agence d'exécution : Instituto Brasileiro de Meio Ambiente o Recursos Naturals Renovair.

CHINE (Beijing) — Projet visant à appuyer un programme de reconstruction d'urgence étalé sur 24 mois, dans les domaines de l'habitation, des biens économiques, des services sociaux et de l'infrastructure matérielle. L'expert-conseil se trouve déjà sur place pour préparer le projet. Services de consultation : nouveaux besoins à déterminer. Montant du prêt : 25 M \$. Agences d'exécution : Province de Shanxi; Province d'Hebei.

CORÉE (Séoul) — Projet visant à améliorer la formation professionnelle au moyen d'équipements conçus pour perfectionner et moderniser les ateliers. Services de consultation non requis. Montant du prêt : 43 M \$. Agence d'exécution : ministère de l'Éducation.

COSTA RICA (San Jose) — 1) Projet visant à améliorer la qualité de l'enseignement de base primaire et

secondaire; à rationaliser l'enseignement et la formation technique et professionnelle; et à améliorer les capacités administratives du secteur. Services de consultation : à déterminer. Montant du prêt : 15 M \$. Agence d'exécution : Ministère de l'Éducation. 2) Projet agricole visant à : a) améliorer la formulation, la mise en oeuvre et la surveillance des politiques et des programmes agricoles; et b) moderniser et décentraliser la planification, la budgétisation et les fonctions administratives des principales institutions du secteur, en vue de favoriser la productivité, les exportations agricoles, et les cultures qui offrent certains avantages au Costa Rica. Services de consultation requis. Agences d'exécution : ministère de l'Agriculture; Institut de développement agricole (IDA); Conseil de production nationale (CNP). Montant du prêt : jusqu'à 40 M \$.

ÉQUATEUR (Bogota, Colombie) — 1) Projet visant à appuyer les efforts entrepris par le gouvernement pour encourager l'exploitation agricole dans douze régions du pays. Services de consultation : à déterminer. Montant du prêt : 50 M \$. Agence d'exécution : Ministerio de Bienestar Social. 2) Projet de production et d'exploitation pétrolières visant à moderniser et à améliorer la récupération secondaire, la promotion de la prospection, l'extension de l'oléoduc transéquatorien destiné au pétrole brut, l'aide technique et les études environnementales. Services de consultation requis. Montant du prêt : 100 M \$. Agence d'exécution : Petroleos del Ecuador (PDE).

GUINÉE ÉQUATORIALE (Libreville, Gabon) — Projet d'aide technique comprenant un volet consacré à l'énergie. Ce projet sera conçu comme un mécanisme de soutien flexible destiné au programme d'ajustement structurel. Services de consultation requis. Montant du prêt : 5 M \$. Agence d'exécution : ministère de l'Économie, du Commerce et du Plan.

INDE (Nouvelle Delhi) — 1) Projet visant à mettre en oeuvre, sans nuire à l'environnement, une formule globale de gestion des ressources forestières

dans l'État de Maharashtra. Ce projet ne sera pas soumis à une évaluation du point de vue environnemental. Services de consultation : à déterminer. La préparation du projet est prévue pour février 1990. Montant du prêt : 150 M \$. Agence d'exécution : ministère des Forêts de l'État de Maharashtra. 2) Remise en état de 900 citernes dont chacune dessert une zone comprise entre 6 et 40 hectares, et aménagement de systèmes souterrains d'adduction d'eau, le tout pour l'irrigation. Services de consultation : à déterminer. Montant du prêt : 45 M \$ (IDA); 30 M \$ (Banque). Agences d'exécution : ministère des Travaux publics et ministère de l'Ingénierie agricole. 3) Projet visant à accroître le développement de la recherche agricole en améliorant les systèmes de gestion, en élargissant les mandats et en rééquipant largement les laboratoires. Services de consultation : à déterminer. Montant du prêt : 200 M \$. Agence d'exécution : Conseil indien de recherches agricoles.

INDONÉSIE (Jakarta) — Projet visant à appuyer le réseau secondaire national de la BRI en vue de fournir des crédits non subventionnés aux petits emprunteurs fiables des villes et des campagnes, pour des fins productives. On prévoit également une aide destinée à maintenir le développement des capacités administratives des succursales de la BRI. Services de consultation : à déterminer. Montant du prêt : 130 M \$. Agences d'exécution : ministère des Finances; Banque Rakyat Indonesia.

MEXIQUE (Mexico) — Le projet proposé vise à améliorer l'enseignement de base par la formation de professeurs et l'amélioration des équipements et des installations. Services de consultation : à déterminer. Montant du prêt : 200 M \$. Agence d'exécution : Secretaria de Educacion Publica (SEP). 2) Le projet proposé vise à financer la remise en état du secteur énergétique, à améliorer les méthodes d'exploitation et d'entretien, à perfectionner les méthodes de gestion des services publics, et à attirer de nouveaux investissements dans la production et la distribution d'électricité. Services de consultation : à déterminer. Montant du prêt : 400 M \$. Agence d'exécution : Comision Federal de Electricidad (CFE).

PHILIPPINES (Manille) — Le prêt

demandé aiderait le programme gouvernemental de réduction de la dette et du service de la dette au moyen du rachat d'obligations avec un escompte important, dans le cadre d'un programme complet de réalisations macro-économiques renforcées.

Services de consultation : à déterminer. Montant du prêt : 200 M \$. Agences d'exécution : ministère des Finances, Banque centrale.

POLOGNE (Varsovie) — 1) Projet visant à appuyer les réformes et la réorganisation nécessaires du système financier. Portée du projet à déterminer. Des services de consultation peuvent être requis. Montant du prêt : 50 M \$. Agence d'exécution : à déterminer. 2) Projet visant à accroître l'efficacité et le rendement du réseau électrique, à réduire la pollution causée par le charbon, et à promouvoir des réformes administratives par la restauration ou la modernisation des centrales au charbon, du réseau de transmission et de distribution d'énergie et du système de gestion des prêts, ainsi que par un programme d'aide et de formation techniques. Répercussions environnementales positives au moyen de programmes visant à réduire la pollution causée par le charbon et à contrôler les émissions des usines pilotes. Des services de consultation peuvent être requis. Montant du prêt : 250 M \$. Agence d'exécution : à déterminer. 3) Projet visant à appuyer le programme de réformes économiques à moyen terme dans certains domaines tels que la politique financière et commerciale, le développement du secteur financier, la gestion et la propriété des entreprises, la gestion de la dette et la mise en œuvre d'un système de sécurité sociale. Des services de consultation peuvent être requis. Agence d'exécution : ministère des Finances. Montant du prêt : 300 M \$. 4) Projet visant à améliorer l'efficacité et la productivité de certaines entreprises polonaises et à favoriser une croissance durable. Portée du projet à déterminer. Services de consultation : à déterminer. Montant du prêt : 100 M \$. Agence d'exécution : à déterminer. **YÉMEN, République démocratique du Yemén (Riad, Arabie saoudite)** — Programme de développement et de formation de la main-d'œuvre dans le

domaine de la planification et des techniques agricoles. But : accroître la productivité agricole en améliorant et en consolidant les travaux d'irrigation et les services de recherche et d'extension agricoles. Des services de consultation seront probablement requis. Montant du prêt : 12 M \$. Agences d'exécution : ministère de l'Agriculture et de la Réforme agraire.

ZAIRE (Kinshasa) — 1) Remise en état et entretien des routes agricoles dans certaines régions. Renforcement administratif du secteur. Aucun nouveau projet de construction routière n'est prévu. Les travaux de réparation du système de drainage des routes devraient avoir des conséquences positives. On prévoit l'utilisation intensive de la main-d'œuvre. Des services de consultation seront requis pour l'aide technique au SNRDA. Montant du prêt : 1,3 M \$. Agences d'exécution : Service National des Routes de Desserte Agricole; ministère du Développement rural. 2) Projet visant à (i) perfectionner les politiques du secteur financier afin d'encourager les améliorations dans la mobilisation et l'affectation des ressources financières; (ii) de renforcer la réglementation et la surveillance de la Banque centrale; (iii) et de réorganiser le fonctionnement des principaux intermédiaires financiers. Des services de consultation seront requis. Agences d'exécution : Banque centrale et ministère des Finances. Montant du prêt : 150 M \$.

ZIMBABWE (Harare) — 1) Projet visant à améliorer les services de transport urbain en aidant les compagnies d'autobus. Services de consultation requis (financement conjoint d'au moins 20 M \$). Montant du prêt : 20 M \$. Agence d'exécution : à déterminer. 2) Projet visant à améliorer les installations spécialisées dans le contrôle de la fécondité, la réduction de la mortalité et les soins médicaux, et à améliorer les capacités administratives et le financement dans le domaine des soins médicaux. Services de consultation requis. (On recherchera un financement conjoint d'au moins 35 M \$, de préférence sous forme de subventions et de concessions). Montant du prêt : 30 M \$. Agence d'exécution : ministère de la Santé, Zimbabwe, Conseil national de planification familiale.

GRANDE-BRETAGNE — A titre de représentant d'un fabricant, une société britannique qui possède des points de vente en Grèce, en Italie, au Portugal, en Scandinavie et en Espagne, recherche des fournisseurs canadiens de matériels d'imprimerie, de machines d'impression et autres produits connexes. Communiquer avec : Robert A.H. Thompson, Director, C.C.I. (Système +), Chapel House, Maldon Road, Witham Essex CM8 2AB, Angleterre. Tél. : 98888 ICC. Tél. : (376) 51-7134.

GRANDE-BRETAGNE — Une agence britannique d'import-export spécialisée dans les équipements d'enregistrement en studio et de transformation sonore, recherche des fabricants canadiens de ces types d'appareils. Les équipements spécialement recherchés doivent être de bonne qualité et d'un prix abordable pour les amateurs qui enregistrent chez eux. En voici la liste : in-

verseurs numériques, temporisateurs numériques, compresseurs, limiteurs, appareils d'enrichissement, et quatre disques d'enregistrement de mixage à 8 pistes. Communiquer avec Kevin T. Price, Ambien Import/Export Agency, 59 Kingsland, Wellington, Telford, Shropshire RFI 2LE, Royaume-Uni. Tél. : (0952) 53350.

GRANDE-BRETAGNE — Un représentant d'un fabricant britannique voudrait obtenir les noms et adresses de fournisseurs canadiens d'accessoires de cuisine en vue d'importer ce genre d'articles au Royaume-Uni. Communiquer avec : G.T. Pritchard, Import & Export Agency, 22 Keysbrook, Tattenhall, Near Chester, Angleterre CH3 9QR. Tél. : 0829-70001.

GRANDE-BRETAGNE — La société britannique Cornucopia, connaît une expansion rapide dans le domaine de la jardinerie à travers le Royaume-Uni. Cette entreprise recherche fournisseurs et fabricants canadiens spécialisés dans le mobilier de jardin, les fleurs séchées, les pots à fleurs et à plantes, et les articles de jardin inhabituels. Grâce à ses jardineries, Cornucopia peut offrir aux fournisseurs un service de distribution à travers l'ensemble des États-Unis. Communiquer avec : Simon

Berry, Project Co-ordinator, Outside Design Company, 1-2 Oakleigh Mews, High Road, Whetstone, N20 9HQ, Angleterre.

GRANDE-BRETAGNE — Un fabricant britannique de vêtements pour dames, hommes et enfants — également importateur, exportateur et agent à la commission — recherche les noms et adresses de fabricants canadiens oeuvrant dans ce domaine. Principaux articles recherchés : vêtements en vrac et séries de vêtements de confection soldés pour dames, hommes et garçons; notamment : robes, corsages, chemises et sous-vêtements. Autres articles pouvant intéresser ce fabricant : papier d'impression pour transfert polyester/coton; papeterie de toutes sortes; jouets; cadenas, rubans et règles gradués

Thye Siang, Director, Chap Mai Jewellery Manufacturer (S) Pte Ltd., 40 MacTaggart Road, Singapour 1336. Tél. : (286-8517. Télécopieur : 284-6856.

SINGAPOUR — Une entreprise établie à Singapour depuis 17 ans recherche des fabricants canadiens d'équipements d'exploitation pétrolière. Communiquer avec : Harold Ng, Managing Director, Chuan Huat International, 164 Race Course Road, Singapour 0821. Tél. : 294-0011. Télécopieur : 295-1177.

SINGAPOUR — Une entreprise spécialisée dans le moulage de pastilles de silicium, y compris la conception des circuits intégrés et la technologie de fabrication des pastilles, voudrait conclure des accords d'entreprise conjointes, de licence et de transfert technologique avec des sociétés canadiennes.

Communiquer avec : John Hambidge, Président, Chartered Semiconductor Pte Ltd., No. 2 Science Park Drive, Singapour 0511. Tél. : 777-2566. Télécopieur : 777-

Débouchés commerciaux

en pouces; quincaillerie (pour la réexportation en Afrique centrale); et cosmétiques (également pour la réexportation). Communiquer avec : Highcross Fashions, 134-A Highcross Street, Leicester, Angleterre. Tél. : 0533-682332.

SINGAPOUR — Une entreprise établie à Singapour depuis 1955 désire importer du Canada les produits suivants : engrais, produits chimiques et matières premières plastiques. Communiquer avec : V. Greiling, General Manager, Behn Meyer & Co (Pte) Ltd., Robinson Road, P.O. Box 2000, Singapour 9039. Tél. : 470-0402. Télécopieur : 472-1535.

SINGAPOUR — Une entreprise fondée il y a neuf ans recherche des fournisseurs ou des fabricants canadiens d'appareils de mesure industriels et d'équipements de contrôle pour systèmes automatiques et procédés. Communiquer avec : Thong Foo Kong, General Manager, Bond Instrumentation (S) Pte Ltd., 19 Benoi Place, Singapour 2262. Tél. : 861-4279. Télécopieur : 862-4062.

SINGAPOUR — Une entreprise de Singapour fondée en 1975 désire importer de l'or, des bijoux et des pièces précieuses. Communiquer avec : Sim

1933.

TCHÉCOSLOVAQUIE — La firme Plynoprojekt (une société d'ingénierie spécialisée dans les études concernant l'industrie du gaz) recherche, à travers le monde, des possibilités d'achat dans le domaine des technologies, des équipements et des services utilisés pour **construire et gérer des entrepôts souterrains de gaz naturel**. Le projet comprend le remplacement du gaz artificiel par le gaz naturel; la construction, en pierre de gravier, d'un entrepôt de gaz conçu comme une caverne; la conversion d'un ancien puits de mine en un entrepôt de gaz, l'agrandissement des entrepôts actuels; et, enfin, la construction d'un centre de désulfuration du gaz. Les entreprises intéressées par ce débouché devraient envoyer des documents techniques, des films ou des bandes vidéo directement à l'adresse suivante : Ing. Ivo Halacka, Plynoprojekt, Tkalcovska 14, 663 06, Brno, Tchécoslovaquie. Pour obtenir des renseignements ou pour assurer le suivi, envoyer une copie de la correspondance à : Ing. M. Hudec, Agent commercial, ambassade du Canada, Mickiewiczova 6, 125 33 Prague 6, Tchécoslovaquie. Tél. : (Code de destination 66) 121061 (DMCN C).

Contrats décrochés par des exportateurs canadiens

Voici une liste (part ordre alphabétique) de sociétés canadiennes qui ont décroché des contrats à l'étranger. **CanadExport** publiera périodiquement de telles listes. Il s'agit, bien entendu, d'une liste incomplète des contrats à l'exportation les plus importants décrochés ces derniers mois.

Aldrovandi Equipment Limited, Woodbridge, fabriquera et fournira aux Forces aériennes des Etats-Unis des chariots à fourche de 13 000 lb, capables d'évoluer en terrain accidenté. Le contrat est évalué à 1,1 million de dollars US.

Almax International Inc., Montréal, a obtenu un contrat pour la fourniture à la République de Rwanda de l'équipement et des services nécessaires à l'installation de 100 km de lignes de transmission de l'énergie. La SEE accordera des crédits jusqu'à concurrence de 4,5 millions de dollars US à l'acheteur.

Arva Crane Limited, London, a obtenu un contrat de 1,6 million de dollars US pour la fabrication et la fourniture au Defense Construction Supply Center des Etats-Unis de grues hydrauliques de sept tonnes et demie.

Bell Helicopter Textron, St-Janvier, a obtenu un contrat pour la vente de deux hélicoptères à la République du Cameroun, sous un financement de la SEE pouvant atteindre 2,13 millions de dollars US.

Bristol Aerospace Limited, Winnipeg, fournira aux Forces aériennes des Etats-Unis des stabilisateurs horizontaux évalués à 4,6 millions de dollars US, à être utilisés sur les appareils F5.

British American Bank Note Inc., Ottawa, a obtenu un contrat de 6,5 millions de dollars de la Banque Megara (la Banque centrale malaysienne) pour l'impression de billets de 50 dollars malaysiens.

Canadian Airlines International Ltée, Calgary, et **Bradley Air Services Limited**, Carp, ont obtenu des contrats évalués à, respectivement, 2,6 et 5,91 millions de dollars, pour la fourniture de services de transport aérien au réseau

d'alerte avancé.

Canadian Astronautics Ltd., Ottawa, fournira à la République d'Indonésie un système de recherche et de sauvetage assisté par satellite, qui servira dans le cadre du programme international SARSAT/COSPAS. La SEE prêtera jusqu'à 8,6 millions de dollars à l'acheteur.

Canadian Marconi Company, Kanata, a obtenu un contrat d'une valeur de 1,4 million de dollars US pour la fabrication et la fourniture aux Forces aériennes des Etats-Unis de pièces de rechange pour le module de commande de navigation CMA882-5.

Devron-Hercules Inc., Vancouver, fournira du matériel de commande de processus au fabricant brésilien de papier de journal, **Papel de Imprensa S.A.** sous un financement de la SEE jusqu'à concurrence de 614 307 dollars US.

Diemaster Tool Inc., Mississauga, a obtenu un contrat de 1,6 million de dollars pour la fabrication et la livraison à l'armée américaine d'arbres de turbines pour les moteurs d'avion 753.

Dreco Energy Services Ltd., Edmonton, a obtenu un contrat pour la fourniture à la société **Nabors Alaska Drilling Inc.** d'une installation mobile d'entretien de puits de pétrole sous un financement de la SEE de 7 820 000 dollars US.

Emery International Developments Ltd., Markham (Ontario) fournira à la coopérative avicole mexicaine **Celulosa Avicola de Tepatitlan S.A.** une installation de moulage de pâte. La SEE prêtera jusqu'à 3 432 000 dollars US à l'acheteur.

Fluor Daniel Canada Inc., Calgary, fournira à la Chine le savoir-faire, la conception, le matériel et les services techniques nécessaires à la construction d'un centre de fabrication d'oxyde d'éthylène à Jilin, dans le nord-est de la Chine. La SEE accordera un financement de 28,3 millions de dollars. **General Electric Canada**, Lachine, a obtenu un contrat pour la livraison d'un moteur et un système d'entraîne-

ment **Silpac** à la société colombienne **Distral S.A.** La SEE prêtera jusqu'à concurrence de 751 366 dollars à l'acheteur. La même société a aussi conclu une vente de récepteurs radio conventionnels, série C3 TM, avec le Royaume hachémite de Jordanie sous un prêt de la SEE à l'acheteur jusqu'à concurrence de 844 847 dollars.

General Electric Rail Car Services Canada Ltd., vendra à la société mexicaine **Endasa S.A.**, 139 wagons-trémies sous un financement de la SEE pouvant atteindre 1,04 million de dollars.

H.A. Simons Ltd., Vancouver, fournira les biens et les services nécessaires à la construction d'une usine de pâtes dans la province de Malleco, Chili. La SEE prêtera jusqu'à concurrence de 92 millions de dollars US à l'acheteur, **Celulosa del Pacifico S.A.**, Santiago.

Hawker Siddeley Canada Inc., Mississauga, a obtenu un contrat des Forces aériennes des Etats-Unis, évalué à 3,3 millions de dollars US, pour la fabrication et la fourniture de roues de turbo-réacteurs pour les avions F5.

Howden Group Canada, Scarborough, a obtenu un contrat de 5 millions de dollars US pour la fourniture d'équipement d'exploitation minière au **RO Majdanpek Copper Mine**, RTB Bor, Yougoslavie.

Intelcan Technosystems Inc., Ottawa, a obtenu un contrat évalué à plus de 2 millions de dollars pour la réfection du terminal no. 1 de l'aéroport José Martí à La Havane, Cuba.

Intera Technologies Ltd., Calgary, a obtenu un contrat évalué à 8 millions de dollars US pour la fourniture au Defense Mapping Agency Systems Center des Etats-Unis des services nécessaires à la collecte et au traitement de données-image spécialisées. **Intera** a également signé un contrat d'une durée de deux ans, évalué à 4,5 millions de dollars, avec **Hellenic Agricultural Insurance Institute** pour la fourniture de services de protection contre la grêle dans le nord de la Grèce.

La Bibliothèque offre de bons services

La bibliothèque d'Affaires extérieures et Commerce extérieure Canada (AECEC) sert une vaste clientèle provenant non seulement du Ministère, mais aussi des autres ministères fédéraux, des gouvernements provinciaux, d'entreprises du secteur privé, d'institutions financières et des universités. Elle participe au système de mise en commun des ressources avec les autres bibliothèques des gouvernements, des universités, des entreprises et de grandes bibliothèques municipales dans le cadre de l'accord de prêt inter-bibliothèque.

En 1988, la bibliothèque a répondu à 94 000 demandes de recherches, ce qui représente une augmentation de 16 000 demandes par rapport à l'année précédente et une augmentation de 67 % depuis le début de la décennie.

La bibliothèque a publié la cinquième édition de *Libre-échange entre le Canada et les États-Unis: une bibliographie*, ainsi qu'une nouvelle publication intitulée *Le marché unique européen de 1992 - une bibliographie*.

La bibliothèque dispose d'une grande collection de statistiques sur le commerce, incluant celles provenant d'organismes de statistiques nationaux et étrangers et celles compilées par des organisations internationales telles les Nations-Unies, l'Organisation des Nations-Unies pour l'alimentation et l'agriculture, l'Organisation de coopération et de développement économiques, le Fonds monétaire international et la Communauté européenne. Depuis la mise en vigueur de l'Accord de libre-échange, la bibliothèque, tout en poursuivant sa collection sur le libre-échange, favorise plutôt l'acquisition de publications qui traitent de l'adaptation au libre-échange, le règlement des différends ou d'études de régions ou de secteurs industriels précis. Pour plus d'information sur les services de la bibliothèque en général, communiquer avec le Service de référence, tél. : (613) 992-6150; télécopieur: (613) 952-1013 entre 9h et 17h.

Des données sur l'exportation sur le bout des doigts

Quelques secondes au clavier suffisent pour obtenir une réponse à des questions de commercialisation d'une importance vitale pour les exportateurs canadiens, grâce à la Banque de données sur le commerce international (B.D.C.I.) du ministère des Affaires extérieures.

La B.D.C.I. offre un outil incomparable de commercialisation internationale à tous les exportateurs canadiens, en particulier aux entreprises de plus petite envergure qui ont rarement les moyens d'obtenir des données sur l'exportation de plus de 2600 produits à destination de 67 pays.

Sur demande, cette banque de données peut définir la circulation des importations et des exportations entre les principales nations commerçantes, ainsi qu'entre des groupements comme la Communauté économique européenne (C.E.E.) et l'Organisation de coopération et de développement économiques (O.C.D.E.).

D'ailleurs, cette banque de données peut même servir d'outil de commercialisation, en fournissant aux utilisateurs des données sur des clients éventuels, leur envergure et leur emplacement, la concurrence et les caractéristiques du marché.

Les données de la B.D.C.I. proviennent des ordinateurs du Bureau de statistique des Nations-Unies. Les responsables de la B.D.C.I. utilisent des programmes avancés d'analyse permettant d'extraire de ces données brutes des renseignements plus détaillés qui ont une valeur concrète pour les exportateurs canadiens.

Ainsi, on peut obtenir des imprimés de relevés courants et historiques sur la part canadienne du total des importations et ce, pour chacun des 2600 produits suivis par le Bureau de statistique. Il est également possible de comparer le total des exportations canadiennes chez ce partenaire com-

mercial aux exportations de pays concurrents.

Les responsables de la B.D.C.I. soulignent que les rapports produits tiennent compte des différentes façons que divers pays recueillent et classent leurs statistiques, en uniformisant les données selon la Classification type pour le commerce international des Nations-Unies.

Une proportion croissante de la clientèle de la B.D.C.I. est constituée de fournisseurs de biens et de services du secteur privé, qui désirent déterminer les marchés d'exportation les plus prometteurs pour leurs produits et ainsi éviter des surprises désagréables.

Les rapports de la B.D.C.I. sont disponibles sous forme d'imprimé, de ruban magnétique, ou de disquette, en français, en anglais ou dans les toutes deux langues.

Le service offert par la B.D.C.I. constitue une première étape logique et indispensable peu coûteuse d'un programme de recherche sur les marchés, tant pour l'exportateur novice que pour l'exportateur aguerri. L'utilisateur peut y trouver la première indication claire de la valeur d'un marché pressenti et déterminer si le potentiel justifie des initiatives plus poussées d'exploration et de mise en valeur.

Le personnel de la B.D.C.I. fournit une estimation initiale du coût de production de tout rapport demandé. La facture définitive sera établie selon le temps d'ordinateur nécessaire pour compiler les données, le nombre de produits et de pays, le nombre d'années à passer en revue et autres options demandées.

Pour de plus amples renseignements sur le service ou la façon d'obtenir des rapports, communiquer avec M. John Flood, au (613) 996-6941 ou Mme Marie Swarts, au (613) 995-3711, Bibliothèque des Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125 prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2.

PUBLICATIONS

BRÉSIL - Guide de l'exportateur canadien - Pour les commerçants chevronnés et ceux qui s'intéressent aux accords de transfert de technologie et les entreprises conjointes. Publiée séparément en anglais et en français, cette publication fournit un aperçu général du pays; décrit les mécanismes et règlements qui gouvernent le marché brésilien et indique les débouchés éventuels. Disponible auprès de la Direction de l'expansion

AU CALENDRIER

Ottawa--1er mars-- Comment tirer parti des foires commerciales internationales. Atelier. Communiquer avec Debbie Millingen, CCI, Toronto. Tél. : (416) 973-5061; Télécopieur: (416) 973-8161.

Montréal--6 mars; Toronto--8 mars-- Colloque : comment obtenir des contrats de projets multilatéraux d'organismes internationaux de développement. Communiquer avec I. Friedman, CCI, Montréal. Tél. : ((514) 283-8795. D. Clendenning, CCI, Toronto. Tél. : (416) 973-6154.

Édmonton--4-8 avril-- Salon de l'habitation et de l'aménagement paysager. Joindre Bonnie Noyce, Southex Exhibitions. Tél. : (403) 244-6111.

Édmonton--20-22 avril-- Automotive Showcase '90. Salon des accessoires automobiles. Communiquer avec R. Young, tél. : (403) 482-3828.

Hamilton--26-27 avril-- Colloque sur la technologie de l'environnement. Communiquer avec Audette Corbu, ISTC, tél. : (416) 973-5056.

London--29 avril-18 mai--13^e Cours de gestion internationale. Communiquer avec Office of Executive Education, School of Business Administration, University of Western Ontario, tél. : (519) 661-3272; télécopieur: (519) 661-3838; tlx: 064-7134.

du commerce avec l'Amérique du Sud (LST), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-4199.

Guide de l'Exportateur : Conseils pratiques. Publiée par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) en collaboration avec l'Association des exportateurs canadiens, cette brochure couvre des sujets tels: la stratégie d'exportation de l'entreprise; le financement des exportations; les conditions de vente; le transport; le crédit et le recouvrement à l'exportation; la compensation et les maisons de commerce. Disponible à Info-Export, tél.: 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

Une série intitulée *Études sur les débouchés canadiens aux États-Unis*, publiée par AECEC, couvrent ensemble plus de 36 secteurs, allant des pièces de rechange pour machines agricoles, chaussures et mobilier, aux instruments de musique, équipement de télécommunication et fournitures de bureau. Disponibles auprès d'Info-Export, tél. : (sans frais) 1-800-267-8376; région d'Ottawa: 993-6435.

DISTRIBUTION DE CANADEXPORT

Terre Neuve	568
Nouvelle-Écosse	1 623
L'Île-du-Prince-Édouard	325
Nouveau-Brunswick	960
Québec	11 785
Ontario	23 167
Manitoba	2 094
Saskatchewan	1 021
Alberta	4 279
Colombie-Britannique	5 516
Territoires du Nord-Ouest	204
Territoires du Yukon	103
Gouvernement/interne /missions	6 137
TOTAL :	57 782

Consultations sur l'élimination des droits de douane en vertu de l'ALE

En vue de procéder à une seconde série de mesures pour l'élimination accélérée des droits de douane en vertu de l'Accord de libre-échange (ALE), le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie et le ministre des Finances, M. Michael Wilson, invitent les entreprises canadiennes à soumettre des propositions.

L'an dernier, suite aux démarches de nombreuses sociétés canadiennes et américaines, un accord prévoyant la levée accélérée des droits de douane sur plus de 400 numéros tarifaires, représentant environ 6 milliards de dollars d'échanges commerciaux bilatéraux, a été conclu. Cet accord devrait entrer en vigueur le 1^{er} avril 1990.

Les demandes présentées en 1989, qui n'ont pas obtenu l'assentiment des producteurs canadiens, ne seront pas réexaminées cette année, à moins qu'il ne soit démontré que les circonstances ont changé. De plus, tous ceux qui présentent une demande d'élimination accélérée des droits de douane devront prouver qu'ils ont l'appui du secteur industriel canadien visé.

Le gouvernement procédera, une nouvelle fois, à de larges consultations avec l'industrie nationale et rencontrera diverses sociétés, les principales associations commerciales, les syndicats, les gouvernements provinciaux, le Comité consultatif du commerce extérieur (CCCE), et les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE).

L'ALE prévoit l'élimination, au 1^{er} janvier 1998, de tous les droits de douane sur les marchandises canadiennes et américaines que s'échangent les deux pays. En vertu de l'ALE, les droits de douane ont été éliminés au moment de la mise en oeuvre de l'ALE, ou le seront graduellement en cinq ou dix tranches annuelles égales.

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



CANAD EXPORT

 Dept. of External Affairs
 Ministère des Affaires extérieures
 OTTAWA
 MAR 1990

Vol.8 N°5

Le Canada sur la scène mondiale

Débouchés pour produits de construction

par Paul Desbiens

Le Centre Français du Commerce Extérieur (CFCE), dans l'édition 1989 de son étude *Le commerce mondial des industries de la construction - Diagnostic statistique 1986-1987*, a fait une intéressante compilation fondée sur les statistiques des Nations-Unies, exprimées en dollars US.

Le document revoit les importations de quelque 150 produits répartis en cinq grandes catégories :

- a) Matériaux issus de carrière - 30 produits
- b) Bois - 21 produits
- c) Métaux et travail des métaux - 37 produits
- d) Textile, parachimie - 40 produits
- e) Équipement électrique - 22 produits

Les importations mondiales des produits de la construction s'établissaient à 150 milliards de dollars en 1986, et à 176 milliards en 1987. Pour ces deux années, les Etats-Unis étaient les premiers importateurs, avec 17 milliards et 19 milliards de dollars respectivement, la République fédérale d'Allemagne (RFA) suivait avec 14 milliards et 18 milliards, et ainsi de suite.

Le Canada se taillait la part du lion sur le marché américain avec 28,2 % et 28 % du marché pour 1986 et 1987. Il était cependant absent des quatre premières places sur les marchés de la RFA, de la France, du Royaume-Uni, des Pays-Bas, de l'Italie et de l'Union économique belgo-luxembourgeoise (UEBL) qui totalisaient des importations de 54,8 milliards et 68,8 milliards de dollars

DANS CE NUMÉRO

- 3 Foires, Nouvelles sectorielles
- 7-8 Les services financiers et l'ALE
- 11 Structure et activités du Ministère : la Direction des produits de consommation

respectivement en 1986 et 1987.

Par contre, le Canada se classait comme troisième fournisseur du Japon en 1986 et 1987 avec des parts de 10,1 % et 11,1 % d'un marché de 5,7 milliards et 8,9 milliards de dollars respectivement.

Il appert donc que le Canada pourrait améliorer sa performance sur le marché européen où il ne se classe dans aucune des quatre premières positions de quelque pays que ce soit.

Le tableau suivant fournit les répartitions des importations mondiales par grande catégorie de matériaux de construction.

Au chapitre des matériaux issus des carrières, le Canada est passablement absent car il n'apparaît que comme deuxième fournisseur des Etats-Unis derrière l'Italie avec 17,6 % et 16,5 % du marché américain qui était de 1,3 milliard et 1,5 milliard de dollars en 1986 et 1987 respectivement.

Au chapitre du bois, le Canada fait meilleure figure en s'emparant de la part du lion du commerce mondial avec 19,1 % et 17,7 % d'un commerce de 23,6 milliards et 30,3 milliards de dollars en 1986 et 1987 respectivement. Les Etats-Unis suivent le Canada avec des parts de 11,8 % et 13 % respectivement.

Malgré cette apparente force du Canada sur les marchés mondiaux du bois (il est premier fournisseur des Etats-Unis et troisième du Japon et du Royaume-Uni), il ne figure pas parmi

les quatre premiers fournisseurs des autres pays européens alors que les Etats-Unis sont premiers au Japon, et quatrièmes en RFA, Italie et UEBL.

Sur le marché japonais qui était le premier au monde en 1987 avec des importations de 6,8 milliards de dollars, la part du Canada n'est que de 14,3 % alors que celle de la Malaisie et des Etats-Unis est de 30,9 % et 29,1 % respectivement.

Au chapitre des métaux et travail des métaux, le Canada fait figure de parent pauvre car il n'ap-

1987	(milliards de \$)	Parts de marché	
1- Matériaux des carrières	13,7	Italie	25,6%
		RFA	14,2%
		UEBL	10,7%
2- Bois	30,3	Canada	17,7%
		E.-U.	13%
		Malaysie	11,3%
3- Métaux et travail des métaux	55,2	RFA	20,8%
		Japon	14,1%
		Italie	9,9%
4- Textile, parachimie	30,7	RFA	26,2%
		UEBL	12,3%
		Pays Bas	10,3%
5- Équipements électriques	46,4	RFA	22,5%
		Japon	15,6%
		E.-U.	13,4%
TOTAL :	176,3		

 Affaires extérieures et
 Commerce extérieur Canada

Canada

 I RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARIES 1990
 RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE

(Suite de la première page)

paraît que comme deuxième fournisseur des Etats-Unis, loin derrière le Japon sur ce marché.

Au chapitre des équipements électriques, ce n'est pas beaucoup mieux car nous ne figurons que comme troisième fournisseur des Etats-Unis en 1986 et quatrième en 1987.

En conclusion, comme on pouvait s'y attendre, le Canada démontre une force importante dans le secteur du bois, mais plus les produits sont oeuvrés, moins il est présent. Même si la proximité géographique joue un rôle important sur le commerce de certains produits, le Canada pourrait quand même améliorer ses parts de marché là où les Etats-Unis connaissent une bonne performance.

D'autre part, on pourrait également s'attendre à ce que le Canada soit le premier fournisseur sur le marché américain. Or, ce n'est pas le cas. Pour les 150 matériaux analysés, les Etats-Unis figurent dans 116 des cas au nombre des 10 premiers importateurs. Cependant, pour ces 116 matériaux, le CFCE ne classe le Canada comme premier fournisseur sur le marché américain que pour 27 produits.

Ce ne sont donc pas les débouchés qui manquent; il s'agit simplement de les exploiter.

Paul Desbiens est directeur, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), de la Direction des services de communication au Canada sur le commerce.

LES ÉCHANGES INTERNATIONAUX D'ÉTUDIANTS PEUVENT AIDER LES EXPORTATEURS

Auriez-vous besoin d'informations sur un pays ou un marché donné pour vos exportations?

Est-ce le moment d'apporter un sang frais ou international à votre entreprise ?

Si oui, AIESEC pourrait bien être l'organisme que vous recherchez.

Fondée en Europe en 1948, l'Association internationale des étudiants d'économie et de commerce (AIESEC) est la plus grande association mondiale, non lucrative et apolitique, gérée par des étudiants. La principale activité d'AIESEC est un programme d'échanges international de stagiaires (ITEP). Il s'agit d'un programme axé sur une communauté d'étudiants d'université compétents, très motivés, et ouverts sur le monde entier. Ces étudiants sont prêts à travailler dans n'importe lequel des 69 pays membres.

Qu'est-ce que l'AIESEC peut offrir aux entreprises canadiennes?

Un éventail de compétences — recherche et développement des marchés, analyse et vérification des produits, publicité, sélection des agents, etc. — qui pourrait vous aider trouver des débouchés sur les marchés étrangers. Quant aux exigences des entreprises, elles peuvent aller d'une affectation de 8 semaines à un contrat de 18 mois.

Donc, quels que soient les besoins, AIESEC harmonisera, dans la mesure du possible — à l'égard des connais-

sances, du pays et de la langue — les exigences de l'entreprise avec les aptitudes de l'étudiant.

Si l'on ne trouve personne qui convienne à l'entreprise, on n'envoie pas d'étudiant.

Pour chaque appariement obtenu dans un pays donné, on crée un autre emploi dans un autre pays. Et pour chaque étudiant étranger embauché par une entreprise au Canada, un étudiant canadien peut aller dans un pays d'outremer pour acquérir des compétences administratives inestimables et pour s'initier à des méthodes de commerce internationales dans un environnement nouveau.

Les 69 pays membres de l'AIESEC sont répartis à travers les cinq continents. Un programme spécial de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) aide à financer les échanges avec des pays en développement. De son côté, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada appuie les échanges professionnels et universitaires avec la France.

A titre d'exemple, à la veille de l'inauguration du Marché européen unique, un étudiant en commerce ou en commercialisation de l'un des douze pays de la Communauté pourrait aider des entreprises canadiennes à prendre pied sur ce marché de plusieurs milliards de dollars.

Chaque année, des étudiants étrangers d'AIESEC sont embauchés par environ 250 sociétés et organisations canadiennes qui participent au programme d'échange international. Parmi les participants, on trouve de grandes et petites sociétés, ainsi que des instances fédérales, provinciales et municipales.

AIESEC vise à fournir aux patrons de demain des compétences en gestion internationale — aujourd'hui.

Pour plus d'information sur ce programme, communiquer avec AIESEC Canada Inc., 1450 City Councillors, bureau 540, Montréal H3A 2E5. Tél. : (514) 987-1325. Télécopieur : (514) 987-1329.

CANADÉXP

Rédacteur en chef :
René-François Désamoré
Rédacteur en chef adjoint :
Louis Kovacs
Rédacteur : Don Wight
Adjoints à la production : Mark Leahy et Maï Juris
Téléphone : (613) 996-2225
INFO EXPORT
(sans frais) : 1-800-267-8376
Région d'Ottawa : 993-6435
Télécopieur : (613) 992-5791
Télex : 053-3745 (BTC).
Reproduction autorisée en citant la source.
Tirage bimensuel : 58 000 exemplaires.

CANADÉXP est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).
Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.
Expédier à : CANADÉXP (BTC), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.
ISSN 0823-3330

Agriculture et alimentation, produits et services

Vaches laitières canadiennes sur le marché mexicain

Les exportations canadiennes de vaches laitières vers le Mexique ont dépassé 5000 têtes en 1989 et l'on s'attend à ce qu'elles atteignent 12-15 000 têtes par année d'ici quelques années.

Cet optimisme se confirmait lors de la foire annuelle de vaches Holstein, tenue à Queretaro à la mi-décembre, où les participants canadiens n'ont eu aucune difficulté à vendre 30 de leurs bœufs—dont quelques-unes ont rapporté des prix à leurs propriétaires mexicains.

Pour plus d'information sur les débouchés au Mexique de vaches laitières, communiquer, à l'AECEC, avec Don Butler, tél. : (613) 995-0460; ou Rick Winter, tél. : (613) 995-8192.

Foire alimentaire à Porto Rico

San Juan--Les sociétés canadiennes oeuvrant dans le secteur alimentaire pourraient trouver leur occasion de pénétrer le marché des Caraïbes lors de la 18^e Foire annuelle de l'alimentation et des équipements de restauration qui se tiendra ici du 21 au 23 avril.

Pour plus d'information, communiquer avec Jon Dundon, Direction de l'Amérique latine et des Caraïbes, AECEC. Télécopieur : (613) 996-0677.

Pétrole et gaz, équipement et services

L'Iran installe un bureau d'achats dans notre zone pétrolière

Les sociétés d'exploitation canadiennes de pétrole et de gaz ont maintenant une occasion exceptionnelle de pénétrer un marché dont le budget d'achat annuel dépasse 1 milliard de dollars US.

De plus, elles peuvent exploiter ce débouché sans quitter leur arrière-cour.

La National Iranian Oil Company (NIOC) a ouvert à Calgary une succursale de sa direction des achats appelée Kala Naft. Or, il n'existe que deux bureaux de ce genre en dehors de l'Iran.

En vertu du plan quinquennal adopté par l'Iran, la priorité est accordée à la reconstruction des centres de production du pétrole et du gaz et à l'exploitation de nouveaux gisements extracôtiers de ces deux produits. En monnaie forte, les fonds affectés à ce secteur prioritaire dépassent 16 milliards de dollars US.

Maintenant qu'elle occupe un bureau au coeur même de notre zone pétrolière, Kala Naft a déjà commencé à repérer un certain nombre d'éventuels fournisseurs canadiens. Il s'agit notamment de sociétés canadiennes spécialisées dans la prospection, le forage, les matériels de production pétrolière, les équipements d'excavation H₂S et les systèmes scada.

Ce bureau a été officiellement inauguré en décembre, au cours de la visite du sous-ministre des Affaires commerciales, M. Karbassian. Il était accompagné de plusieurs hauts fonctionnaires des directions du ministère du Pétrole chargées de la prospection, de la production, du forage, des produits pétrochimiques et des questions commerciales.

La visite du sous-ministre iranien était parrainée par le ministre albertain du Développement économique et du Commerce, qui a organisé une tournée de plus de 60 entreprises albertaines désireuses de participer aux programmes d'expansion de la NIOC.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ce nouveau bureau d'achat, communiquer avec : Kala Naft, Suite 3200, 350-7th Avenue S.W., Calgary T2P 3N9. Tél. : (403) 266-4222. Télécopieur : (403) 266-4454.

Technologie de pointe, produits et services

Salons des communications en Asie Singapour -- Les fabricants canadiens de technologie et de matériel ne devraient pas manquer **CommunicAsia/InfotechAsia90**. Et pour les entreprises de la diffusion, du film et de la vidéo, **BroadcastAsia 90** est à ne pas rater.

Ces événements, organisés par les Singapore Exhibition Services, se

dérouleront du 29 mai au 1^{er} juin, au Singapore World Trade Centre.

CommunicAsia/InfotechAsia90 a eu lieu, la dernière fois, en 1988; le nombre de visiteurs, provenant de 64 pays, a atteint 10 583.

Des acheteurs susceptibles de passer des commandes viennent de tous les pays de l'Asie et du Pacifique et, depuis qu'il s'est déroulé pour la première fois en 1979, l'événement a toujours attiré d'importants fabricants de matériel de télécommunications à l'échelle internationale.

Cette année, un nouveau salon relatif aux industries de la diffusion, du film et de la vidéo, se tiendra—dans une salle séparée du Centre— en même temps que **CommunicAsia/InfotechAsia90**.

BroadcastAsia90 -- qui présente une gamme de technologies allant de l'équipement de studio aux liaisons par satellite -- profitera sans doute de la relation étroite entre les domaines de la diffusion et des communications électroniques.

Le salon attire des utilisateurs de systèmes de son et d'audiovisuels professionnels, des entreprises de production de films et de bandes vidéo, des spécialistes de l'éclairage et des studios d'enregistrement professionnels.

Un autre élément primordial de **BroadcastAsia90**, c'est la conférence internationale qui aura lieu simultanément. Elle portera sur l'avenir de l'industrie de la diffusion. Les organisateurs collaborent étroitement avec l'Asia Pacific Broadcasting Union (ABU) et l'Asia Pacific Institute for Broadcasting Development.

Affaires extérieures et commerce extérieur Canada (AECEC) aura sur place des kiosques d'information. On encourage les entreprises canadiennes à y participer.

Pour tout renseignement sur la participation à **CommunicAsia/InfotechAsia90** ou **BroadcastAsia90**, communiquer avec Robert Grison, gestionnaire de projet, Secteur de l'Asie et du Pacifique, AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa, K1A 0G2. Tél. : (613) 995-8619. Télécopieur : (613) 996-4390.

Projets de la Banque asiatique de développement

Pour les projets suivants, les sociétés canadiennes pourvues d'une expérience internationale sont invitées à communiquer avec la mission (dans la ville mentionnée entre parenthèses après le nom du pays, lorsqu'il s'agit d'un prêt. M \$ = million de dollars.)

S'il s'agit d'une aide technique, on peut obtenir les renseignements auprès de l'ambassade du Canada à Manille, aux Philippines.

L'adresse au complet des missions canadiennes à l'étranger est disponible auprès d'Info-Export qu'on peut appeler sans frais au 1-800-267-8376 (dans la région d'Ottawa : 993-6435).

Les sociétés canadiennes n'ayant pas d'expérience internationale peuvent se procurer le Guide sur le financement des exportations auprès de Valentina Rusedski, Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7251.

BANGLADESH (Dhaka) -- Petite industrie et industrie artisanale - Le projet vise à augmenter le financement à terme de la petite industrie et de l'industrie artisanale en orientant les ressources à long terme par le biais d'organismes financiers qualifiés, y compris, en particulier, les banques commerciales privées. Le projet vise aussi à améliorer les politiques en matière de développement et de financement de la petite industrie et de l'industrie artisanale. Agence d'exécution : ministère des Sports, Dhaka. Le montant provisoire du prêt est de 20 M \$. Services de consultation requis.

MALAISIE (Kuala Lumpur) -- Secteur de l'amélioration de l'environnement dans les villages côtiers - Projet ayant pour but d'améliorer l'état de l'environnement dans environ 50 villages côtiers en Malaisie par la fourniture de besoins primordiaux en matière d'infrastructure environnementale. Cela pourrait représenter, pour chaque village, l'approvisionnement en eau ou l'assainissement, l'élimination des déchets, le contrôle de la marée ou d'autres inondations, les voies d'accès ou une combinaison de ce qui précède.

Agence d'exécution : Ministry of National and Rural Development, Kuala Lumpur. Montant du prêt : 12 M \$. Services de consultation requis.

PHILIPPINES (Manille) -- Amélioration des systèmes d'irrigation - Le projet permettra d'effectuer des travaux de réparation et de restauration voulus en vue d'améliorer la performance d'exploitation de cinq systèmes d'irrigation actuels afin d'optimiser les profits en augmentant la superficie cultivée, en distribuant équitablement les réserves d'eau dans des secteurs de service individuels, et en rentabilisant l'exploitation et l'entretien du système.

Agence d'exécution : National Power Corp. (NPC), Metro Manila. Montant du prêt : 200 M \$ US. Services de consultation : aucune décision n'a été prise. 2) Exploitation intégrée de la région de Palawan (Phase II) - Le projet comprendrait : (i) le développement de l'infrastructure, y compris des routes et des ponts, des ports, une petite centrale hydroélectrique, de l'irrigation et de l'approvisionnement de villages en eau; (ii) le développement de l'agriculture, y compris les pêcheries, les produits de plantation et les cultures de plein champ, l'élevage et les services de crédit et de consultation; (iii) la protection de l'environnement dans des régions critiques sur le plan de l'environnement et la stabilisation des hautes terres; et (iv) des services de santé, y compris des cliniques de santé rurales et l'élimination du paludisme. Agence d'exécution : gouvernement provincial de Palawan, Metro Manila. Montant du prêt : 40 M \$ US. Services de consultation requis.

AIDE TECHNIQUE SERVICES DE CONSULTATION ET D'EXPLOITATION

BANGLADESH -- Petite industrie et industrie artisanale - Projet visant à (i) renforcer la capacité de prêt à terme des établissements financiers participant, (ii) améliorer la capacité des services de consultation de la Bangladesh Small and Cottage Industries Corp. (BSCIC), et (iii) veiller à la mise en oeuvre avec succès du crédit de la SCI par l'aide technique fournie dans le cadre de l'exécution de projets. Agence

d'exécution : BSCIC. Montant de l'aide : 700 M \$ US. Services de consultation requis.

NEPAL -- Planification relative au développement économique et environnemental régional harmonieux pour la zone de Bagmati. Aide ayant pour objet de renforcer les efforts de la National Planning Commission du gouvernement, d'élaborer et de mettre en oeuvre des plans de développement économique et environnemental régionaux intégrés. Le projet vise à (i) préparer un plan d'action visant le secteur de Bagmati, qui met l'accent sur l'intégration du développement en vue de répondre aux besoins fondamentaux et d'assurer la croissance économique et la gestion de la qualité de l'environnement, (ii) élaborer une structure d'ensemble en matière de planification d'un environnement économique, qui peut être appliquée à d'autres secteurs partout au pays, ainsi qu'à des travaux de planification semblables à l'échelle régionale. Agence d'exécution : National Planning Commission. Montant de l'aide : 600 M \$ US. Des experts-conseils seront embauchés par la Banque.

PAKISTAN -- 1) Système intégré de gestion (SIG) destiné à la Water and Power Development Authority (WAPDA) - Services consultatifs visant à (i) examiner le SIG actuel; (ii) analyser le système actuel et faire des recommandations; (iii) déterminer les besoins de matériel et de logiciels; et (iv) fournir des estimations des coûts et déterminer les profits. Agence d'exécution : WAPDA. Montant de l'aide : 200 M \$ US. Services de consultation requis. 2) Évaluation des besoins d'infrastructure urbaine en vue de (i) préparer l'évaluation des capacités administratives et des conditions de l'infrastructure et (iii) préparer des plans de structure et des recommandations visant les programmes d'investissement en matière d'infrastructure et le renforcement administratif et financier. Agence d'exécution : Department of Local Government, Elections and Rural Development; et Provincial Urban Development Board. Montant de l'aide : 600 M \$ US. Services de consultation requis.

PHILIPPINES -- Étude d'une approche participative visant le développement et la gestion de l'irrigation - services consultatifs destinés à (i) évaluer le programme relatif à la participation de la NIA, établi en 1976; (ii) élaborer une méthode simple pour évaluer le rendement du système; et (iii) examiner des façons de mettre en application les recommandations faites par la banque qui a examiné la planification et la gestion de systèmes d'irrigation. Agence d'exécution : National Irrigation Administration (NIA). Montant de l'aide : 580 M \$ US. Services de consultation requis.

SRI LANKA -- Expansion de la Sri Lanka Telecom Corporation - Services consultatifs d'aide technique visant à renforcer la capacité administrative de la nouvelle société de télécommunications dans les secteurs des systèmes d'information, de la planification de systèmes et de la gestion d'entrepôts et d'ateliers. Agence d'exécution : Sri Lanka Telecommunication Department (SLTD). Montant de l'aide : 500 M \$ US. Services de consultation requis.

AIDE TECHNIQUE

PRÉPARATION DE PROJETS

INDE--Voie rapide de Vadodara à Bombay - Aide technique permettant d'effectuer une étude de faisabilité portant sur la construction d'une voie rapide entre Vadodara et Bombay (environ 360 km).

MALAISIE -- Étude portant sur l'enseignement technique et professionnel ainsi que sur la formation industrielle - Cette étude permettra d'examiner les développements ayant lieu sur le marché du travail et dans les systèmes public et privé actuels de l'enseignement technique et professionnel ainsi que de la formation industrielle aux niveaux secondaire, postsecondaire et tertiaire. Elle permettra aussi de recommander des stratégies visant à les améliorer et à les rationaliser en fonction des plans gouvernementaux et des besoins du pays en main-d'oeuvre. Agence d'exécution : Ministry of Surface Transport (MOST). Montant de l'aide technique : 600 M \$ US. Des experts-conseils seront embauchés par la Banque.

PHILIPPINES -- 1) Contrôle des réseaux électriques de Visayas - Étude

destinée à établir le contrôle des réseaux électriques et les systèmes de communication dans la région de Visayas. Agence d'exécution : National Power Corp. (NPC), Metro Manila. Montant de l'aide : 550 M \$ US. Services de consultation requis. 2) Ambuklao Rehab - La centrale hydroélectrique d'Ambuklao ne peut fonctionner qu'à moins de 30 % de sa capacité, et un envasement massif a eu lieu dans le réservoir. L'étude aura pour objet d'examiner la viabilité technique, économique et financière de restaurer le réservoir et les structures d'admission, et de contrôler l'envasement futur. Agence d'exécution : National Power Corp. Montant de l'aide : 100 M \$ US. Services de consultation requis. 3) Usine géothermique de Mambucat - L'étude permettra d'établir le potentiel énergétique de l'usine géothermique de Mambucat et la taille de l'usine, et d'élaborer des documents techniques et d'ingénierie. Agence d'exécution : National Power Corp. Montant de l'aide : 400 M \$ US. Services de consultation requis.

SRI LANKA -- Construction de logements pour personnes à faibles revenus. On élaborera un projet pour améliorer l'administration de la Housing Development Finance Corp. et de la State Mortgage and Investment Bank ainsi que la Low-Income Group Housing Finance. Agence d'exécution : à déterminer. Montant de l'aide : 100 M \$ US. Services de consultation requis.

AIDE TECHNIQUE

A L'ÉCHELLE RÉGIONALE

(En ce qui a trait aux projets suivants, l'agence d'exécution est la Banque asiatique de développement (BAD)) -- 1) Effet de l'augmentation des tarifs de l'électricité sur les coûts et les prix - Évaluer les effets des augmentations des tarifs de l'électricité sur l'économie en général et sur le secteur manufacturier en particulier. On évalue les répercussions quantitatives de l'augmentation des tarifs de l'électricité en se fondant sur une analyse des entrées et des sorties entre les industries, non seulement pour ce qui est de l'économie en général mais aussi du secteur manufacturier au niveau désagrégé (tel que les biens de l'industrie légère, les biens de production et les biens d'ex-

portation). L'aide permettrait de mieux comprendre les incidences des augmentations des tarifs de l'électricité et de fournir une contribution précieuse à l'élaboration de meilleures politiques en matière de tarif. Montant de l'aide : 150 M \$ US. Des experts-conseils seront embauchés par la Banque. 2) Étude du développement de la technologie, du soutien fourni à l'industrie et de l'encouragement de l'exportation en vue d'examiner les facilités, les politiques et les dispositions de financement résultantes relativement au (i) développement de la technologie (avantages comparatifs résultants, technologie et installations appropriées pour la recherche et la technologie appliquées ainsi que le transfert), (ii) au soutien de l'industrie (politiques, instituts de normes, laboratoires de sécurité et de mise à l'essai des matériaux, analyses des minéraux, assurance de la qualité, activités visant à augmenter la productivité, projets industriels pilotes et augmentation du financement de la petite et de la moyenne industrie, priorités régionales), (iii) l'encouragement de l'exportation (politiques, facilités relatives à la certification des exportations). Un colloque régional devrait s'ensuivre. Montant de l'aide : 200 M \$ US. Des experts-conseils seront embauchés par la Banque. 3) Aide technique visant à évaluer les perspectives de l'utilisation accrue des ressources en gaz naturel dans la région, et à rechercher des façons efficaces de prestation d'aide bancaire pour favoriser l'utilisation du gaz. On examine les diverses restrictions relatives à l'utilisation du gaz naturel pour ce qui est (i) des aspects techniques tels que le choix d'une bonne technologie pour traiter le gaz en fonction des caractéristiques des sites et pour utiliser celui-ci comme combustible de transport, (ii) des restrictions en matière de politique, telles que l'établissement des prix et les plans d'encouragement destinés aux producteurs et aux consommateurs, et (iii) des limitations administratives visant la gestion du développement du gaz naturel et de la distribution intérieure. Montant de l'aide : 250 M \$ US. Des experts-conseils seront embauchés par la Banque. 4) Conférence sur les marchés financiers - Une conférence de trois jours ayant pour but de familiariser les participants avec les tech-

niques de privatisation, les obligations convertibles et l'élaboration de règlements relatifs aux marchés des valeurs mobilières. Montant de l'aide : 75 M \$ US. Services de consultation : aucune décision n'a été prise. 5) Colloques sur la gestion de l'adaptation et de la reconversion industrielles organisés en vue de permettre une meilleure compréhension des réformes en matière des politiques, nécessaires pour la

reconversion du secteur industriel dans les DMC. Objectifs : (i) examiner certains sujets et questions rencontrés au cours du processus de reconversion du secteur industriel par la recherche et l'analyse voulues, (ii) obtenir de l'expérience pertinente en ce qui concerne la mise en oeuvre de réformes semblables en matière de politique parmi les DMC ainsi que de l'extérieur de la région, (iii) présenter ces éléments aux décideurs

principaux, aux fonctionnaires et à des investisseurs du secteur privé au cours de colloques pour faciliter la compréhension, et (iv) préparer de la documentation qui servirait aux participants chargés de l'élaboration et de la mise en application des programmes de reconversion et d'adaptation dans le secteur industriel. Montant de l'aide : 600 M \$ US. Des experts-conseils seront recrutés par la Banque.

GRANDE-BRETAGNE-

-Le propriétaire unique d'une société de publicité sur vidéo-cassette cherche

à acheter 100 000 vidéo-cassettes par mois. Communiquer avec L.J. Pulliner, Anstee & Son Conservatories, Broomer Park Industrial Estate, Broomer Hill Lane, Pulborough, West Sussex, England RH20 2HY. Tél. : Pulborough (07982) 2633.

SINGAPOUR--Une société de logiciels d'application cherche à former une entreprise conjointe / droit de licence avec une société canadienne. Communiquer avec S.K.Wong, General Manager, Straits-TTG Systems Automation Pte Ltd., 73 Science Park Drive no. 02-14/24, Cintech Building, Singapore Science Park, Singapore 0511. Tél. : 777-9052. Télécopieur : 777-5454.

SINGAPOUR-- Une société recherche du matériel de piste. Communiquer avec M. Philip Chong, Far East Manager, Auto Diesels Edghill, TCB Building, Singapore 2158. Tél. : 467-8541. Télécopieur : 469-0453.

SINGAPOUR--Une société établie en 1984 recherche des fournisseurs canadiens d'ameublement, de meubles et d'articles de décoration. Communiquer avec Lincoln Cheng, Managing Director, Businessworld Services Pte Ltd., 4 Shenton Way # 01-01, Shing Kwan House, Singapore 0106. Tél. : 225-6866. Télécopieur : 224-0416.

SINGAPOUR--Une société d'équipement de communication cherche à conclure un arrangement - droit de licence, entreprise conjointe, franchisage, ou entente de transfert de technologie avec une compagnie canadienne. Communiquer avec Pang Ee

Débouchés commerciaux

transfert de technologie avec une société canadienne. Communiquer avec Heng Chye

Ang, President, Colosseum Corporation Pte Ltd., 35 Tannery Row #11-06, Tannery Block, Ruby Industrial Complex, Singapore 1334. Tél. : 747-4561. Télécopieur : 747-7151.

SINGAPOUR--Une société créée depuis 21 ans cherche des fournisseurs canadiens d'huile de graine de colza, d'huile de tournesol et de produits alimentaires divers. Communiquer avec Dr H.E. Ong, Managing Director, Hwa Hong Edible Oil Industries Pte Ltd., 29 Jurong Port Road, Jurong Town, Singapore 2261. Tél. : 265-9711. Télécopieur : 265-8876.

SINGAPOUR--Un fabricant d'équipement électronique (informatiques), souhaite former une entreprise conjointe pour transfert de technologie avec une société canadienne. Communiquer avec Teo Lai Seng, General Manager, Folec Communications Pte Ltd., 66 Tannery Lane #01-01, Sindo Building, Singapore 1334. Tél. : 748-7011. Télécopieur : 747-7968.

SINGAPOUR--Une société recherche des fournisseurs canadiens de nouveautés, de cadeaux, de papier de décoration, d'autocollants décoratifs et de chemises pour dossiers ou couvertures. Communiquer avec James Chan, Managing Partner, CTH Novelties & Gifts, 66 East Coast Road #06-07, GRTH Building, Singapore 1542. Tél. : 271-8959. Télécopieur : 274-7177.

SINGAPOUR--Une société qui fabrique des portes, moulures et meubles souhaite former une entreprise conjointe ou conclure une entente de

Yam, Managing Director, Kea Timber Products Pte Ltd., 10 Anson Road #09-12/13, International Plaza, Singapore 0207. Tél. : 223-7733. Télécopieur : 222-5775.

SINGAPOUR--Une société recherche des fournisseurs d'ordinateurs, de pièces et de périphériques pour ordinateur, de logiciels. Communiquer avec Dr K.H. Ng, Technical Director, CAD-CAM Systems Pte Ltd., Maritime Square 311-06, World Trade Centre, Singapore 0409. Tél. : 273-8377. Fax: 278-6792.

SINGAPOUR--Une société cherche des fournisseurs de planches de fibre de verre de moyenne densité et de matériel léger de construction/rénovation. Communiquer avec John Cheng, Managing Director, Citrus Trading Pte Ltd., No. 47 Jalan Burch, Singapore 2261. Tél. : 261-9388. Télécopieur : 268-5711.

SINGAPOUR — Une entreprise de Singapour cherche des équipements terrestres ainsi que des systèmes de communication et de navigation techniques pour un aéroport militaire. Communiquer avec : Robin Cheah, Manager, Bentras Engineering Pte Ltd., 5001 Beach Road #03-97D, Golden Mile Complex, Singapore 0719. Tél. : 298-2147. Télécopieur : 292-3466.

SINGAPOUR — Une autre entreprise cherche également des matériels d'aviation et des équipements d'aviation. Communiquer avec : K.H. Chiang, Directeur exécutif, Chan Boon Teck Pte Ltd., 8 Joo Koon Road, Singapore 2262. Tél. : 861-1166. Télécopieur : 861-8075.

LES SERVICES FINANCIERS ET L'ALE

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Au cours des dernières années, le système financier a évolué considérablement.

L'augmentation des transactions financières internationales a été phénoménale : une enquête menée par la Banque du Canada en 1986 a révélé que les transactions portant sur des devises étrangères, enregistrées par les banques à charte au Canada, ont atteint environ 9,5 milliards de dollars (U.S.) par jour, ce qui représente presque le double du total enregistré trois ans plus tôt.

D'ailleurs, les systèmes nationaux de supervision et de réglementation n'étaient pas conçus pour un marché sur lequel les entreprises se font concurrence à l'échelle mondiale, 24 heures sur 24. En raison des règles de gestion prudente, découlant de ces faits nouveaux, les responsables de la réglementation et les décideurs collaborent dorénavant en vue de mieux harmoniser les règlements régissant les établissements financiers.

Les dispositions de l'Accord de libre-échange (ALE) visant les services financiers reconnaissent que presque tous les établissements financiers principaux ont des filiales partout dans le monde. On peut dire, sans exagérer, que le système financier est vraiment un marché mondial.

Une concurrence accrue et un accès plus facile aux établissements financiers étrangers mettent à la disposition des utilisateurs de services financiers une gamme plus vaste d'instruments à des taux plus attrayants.

Cette situation a eu pour effet d'améliorer l'efficacité du marché au profit de l'économie. En même temps, les gouvernements doivent veiller à ce qu'il y ait de bonnes lignes directrices pour contrôler l'accès au marché et appliquer la règle de prudence. L'ALE relève bien ce défi.

En outre, l'augmentation du commerce des produits, qui a suivi la Deuxième Guerre mondiale, a été

accompagnée par une immense augmentation du volume de transactions financières. Cette situation reflète le fait que le commerce des produits et des services est complémentaire : les biens ne pourraient pas circuler sans les flux financiers correspondants.

LES SERVICES FINANCIERS ET L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

Lors de la négociation de l'Accord, on a décidé d'intégrer l'assurance à la section générale sur les services, au Chapitre 14 de l'Accord. Les autres secteurs de services financiers -- dont il sera question plus loin -- sont traités séparément, au Chapitre 17.

Lorsqu'on négocie, à l'échelle internationale, des accords portant sur le commerce des services financiers, parmi les concepts qui entrent en ligne de compte, les trois suivants sont les plus importants : la libéralisation progressive, le traitement national, et la transparence.

La libéralisation progressive

Le Canada a longtemps reconnu que le commerce pouvait créer des emplois et augmenter la prospérité. Par conséquent, les gouvernements canadiens successifs ont adopté une politique de libéralisation progressive des flux commerciaux.

En raison des sentiments de protectionnisme croissants, il a fallu prendre, à l'avance, des mesures visant à favoriser la libéralisation progressive. Étant donné que le Canada et les É.-U. sont l'un pour l'autre le partenaire commercial le plus important, il était logique de commencer chez nous.

Le Canada et les États-Unis ont convenu de "libéraliser davantage les règles régissant leurs marchés (financiers) et d'élargir les avantages d'une telle libéralisation aux institutions financières sous contrôle canadien établies en vertu des lois des États-Unis et du Canada" (Chapitre 17 de l'Accord).

Autrement dit, toutes les fois que les États-Unis libéraliseront les règles régis-

sant leurs marchés financiers, cette libéralisation visera aussi des établissements financiers contrôlés par des Canadiens, qui mènent des activités aux États-Unis, et vice-versa.

Le traitement national

Le concept de traitement national sous-entend que les établissements financiers nationaux et étrangers qui mènent des activités dans un pays seront traités de façon égale. C'est ce qu'on appelle "principe de l'égalité des possibilités".

Les États-Unis ont, au moins depuis 1978, suivi une politique de traitement national. Au cours des dernières années, toutefois, cette politique a été examinée minutieusement parce que l'on estime que les entreprises américaines ne sont pas toujours traitées équitablement dans d'autres pays. Par conséquent, la discussion du principe de traitement national a joué un rôle important qui a abouti à l'élaboration de l'ALE.

Étant donné que les négociateurs n'ont pas réussi à s'entendre sur une définition acceptable par les deux parties de la façon d'appliquer le concept aux services financiers, on ne mentionne pas explicitement le traitement national au Chapitre 17.

Toutefois, l'Accord traite de certaines questions. Les engagements suivants ont été pris par la partie canadienne :

-- Premièrement, la règle fédérale du "10/25" relative à la propriété étrangère ne serait pas appliquée aux établissements américains. Toutefois, les résidents américains continueront d'être assujettis à la limite de 10 % des actions détenues en ce qui concerne les banques de l'Annexe I parce que cette limite s'applique aussi aux Canadiens.

-- Deuxièmement, les filiales des banques américaines seraient exemptées du plafond appliqué à l'ensemble des valeurs actives de toutes les filiales bancaires étrangères au Canada.

-- Troisièmement, le Canada a accepté d'examiner, d'une manière conforme à l'Accord, les établissements

américains qui veulent avoir accès à ses marchés financiers. Bien entendu, le processus d'examen des demandes américaines ne change pas; chaque demande est étudiée en vue de déterminer si le candidat satisfait aux conditions.

En même temps, les États-Unis ont pris les engagements suivants :

-- Premièrement, de modifier le Glass-Steagall Act pour permettre aux banques canadiennes et aux autres banques de souscrire et de transiger des titres de créance aux États-Unis, émis par des gouvernements canadiens, y compris le gouvernement fédéral, les provinces et les municipalités, ainsi que leurs organismes.

-- Deuxièmement, d'accorder aux établissements canadiens les mêmes pouvoirs et privilèges que ceux dont jouiraient les banques américaines à la suite de toute modification apportée, à l'avenir, au Glass-Steagall Act.

-- Troisièmement, de protéger les privilèges accordés aux banques canadiennes lorsque l'International Banking Act a été adoptée en 1978, et qui leur permettent de mener des activités bancaires inter-États. Grâce à cet engagement, nos banques pourront continuer à fournir des services au-delà des frontières par l'intermédiaire des réseaux de filiales qu'elles détiennent.

En outre, chacun des deux pays s'est engagé à accorder aux établissements financiers de l'autre pays les mêmes avantages que ceux dont jouiraient les entreprises nationales dans le cadre de réformes futures de leur marché financier.

En raison de la nature des réformes prévues par les deux pays à cet égard, cette disposition est particulièrement importante. Elle indique que les deux parties veulent favoriser, en permanence, le processus de libéralisation. Donc, dans une certaine mesure, ce qui est particulièrement important au sujet de l'Accord sur le plan des services financiers, c'est l'accès au marché qu'il fournira à l'avenir.

La transparence

Pour ce qui est du commerce des services financiers, la transparence est un troisième concept très important.

Dans ce domaine, une multitude de

facteurs entrent en jeu : depuis la langue et les usages jusqu'aux relations avec les travailleurs de bureaux (responsables de la réglementation et superviseurs), ce qui pourrait constituer des obstacles importants à la participation aux marchés étrangers. Alors qu'on ne peut rien faire au sujet des différences de langues et d'usages, on peut établir des limites quant au pouvoir discrétionnaire exercé par les responsables de la réglementation.

Grâce à la transparence, tous les participants connaissent à l'avance les règles du jeu. Elle est importante parce qu'elle permet de s'assurer que les avantages dus aux concessions obtenues dans le cadre d'un accord commercial ne sont pas réduits par des lois et des règlements obscurs qui empêchent les établissements financiers de se faire efficacement concurrence.

L'article 2101 de l'ALE porte sur le principe de la transparence appliqué à la souscription et à la distribution de l'assurance, alors que l'article 1704 s'applique à la plupart des autres secteurs de services financiers. Dans les deux cas, on a convenu que "dans la mesure du possible, chaque Partie rendra publics toute mesure législative et tout projet de règlement concernant les questions visées dans la présente partie

(de l'Accord)".

En élaborant une règle de transparence, il faut tenir compte du fait important suivant : dans certaines situations, les superviseurs et les responsables de la réglementation des services financiers doivent utiliser le bon sens plutôt que des règles établies à l'avance. Néanmoins, un pouvoir excessif élimine la transparence; aussi, on envisage parfois de limiter le pouvoir des responsables de la réglementation. Les dispositions de l'Accord de libre-échange établissent un bon équilibre.

CONCLUSION

L'un des grands objectifs visés par les négociateurs canadiens était d'assurer l'accès aux États-Unis au moyen de l'ALE. Un deuxième objectif, tout aussi important, était d'éviter l'interruption des activités commerciales qui aurait pu avoir lieu en raison du rythme différent des modifications apportées à la réglementation sur les marchés financiers des deux pays. Ces deux objectifs ont été atteints.

En outre, les deux parties se sont engagées à veiller à la transparence afin qu'aucune mesure discrétionnaire ne puisse éliminer les avantages obtenus lors des négociations.

Nouveau système d'identification numérique des importateurs en vigueur aux États-Unis

Les Douanes américaines viennent d'adopter un nouveau système numérique d'identification des importateurs.

Ce nouveau système, qui remplace le nom de l'importateur, son adresse et son numéro de dossier par un numéro d'identification attribué par le Service des Douanes, répond à la nécessité de normaliser les données et d'uniformiser les entrées pour le nouveau système commercial informatisé.

Les exportateurs canadiens qui s'engagent dans des transactions douanières aux États-Unis sous les anciens numéros devront fournir, afin de mettre leurs dossiers à jour, leur numéro de Sécurité sociale ou, si disponible, leur numéro d'employeur. Si non disponible, les importateurs (les exportateurs canadiens peuvent devenir des importateurs,

une fois que la marchandise a traversé la frontière) doivent se faire attribuer un nouveau numéro par la Douane (Formulaire douanier 5106) et faire annuler les vieux numéros.

Les bureaux régionaux des Douanes aux États-Unis ou votre courtier en douanes pourront vous informer sur les formalités d'application du formulaire 5106.

Pour obtenir une copie de l'annonce sur l'entrée en vigueur du nouveau système, communiquer avec la Direction des tarifs et de l'accès aux marchés des États-Unis, Bureau de la politique commerciale avec les États-Unis, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 993-5048.

Subventions agricoles américaines à l'étude

Les subventions que le gouvernement américain accorde aux agriculteurs et à l'industrie alimentaire, et ses conséquences sur le commerce bilatéral entre le Canada et les Etats-Unis, feront l'objet d'une étude entreprise par Agriculture Canada.

L'information obtenue par cette étude, qui doit être complétée vers la mi-septembre, sera utile pour le Canada dans ses négociations avec les Etats-Unis sur l'établissement de règles et de mesures disciplinaires plus efficaces à l'égard des pratiques déloyales de fixation des prix et de subventionnement par l'Etat, tel que prévus par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis (ALE).

L'étude examinera les politiques et les programmes de l'administration fédérale, des Etats, et de certaines administrations locales, et englobera les Etats de l'Iowa, du Kansas, de la Californie, du Dakota du Nord, de New York, du Texas et du Wisconsin.

Les produits suivants seront examinés: blé, maïs, orge, soja, bovins d'abattage, boeuf, porcs d'abattage, porc, lait de consommation et lait de transformation, beurre, poudre de lait écrémé, fromage, oeufs, poulet, dinde, pommes et pommes de terre. La transformation des aliments, y compris celle des légumes, sera également étudiée.

La firme d'experts-conseils Hill and Knowlton (Canada) Ltd., de Toronto, sera chargée de l'étude. Cette société connaît à fond les rouages de l'ALE.

Le miel fait l'objet d'une deuxième étude entreprise par Agriculture Canada. M. Barry E Prentice, de l'Université de Manitoba, examinera les répercussions des programmes américains de soutien des prix du miel sur les exportations canadiennes de miel vers les Etats-Unis et sur les prix touchés par les apiculteurs canadiens.

L'incidence des politiques américaines sur nos exportations de miel vers des pays tiers, comme l'Allemagne de l'Ouest, sera aussi examinée. L'étude devrait être terminée pour la fin mars.

Pour renseignements, communiquer avec Chantal Sicotte, Direction générale du développement agricole, Agriculture Canada, tél. : (613) 995-9554.

Entente dans le différend sur le saumon et le hareng

Le Canada et les Etats-Unis sont parvenus à une entente dans le différend qui les opposait depuis longtemps sur la question du saumon et du hareng du Pacifique.

L'entente, négociée aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, préservera intégralement la capacité du Canada de conserver et de gérer ses stocks de poisson.

Un Groupe spécial mis sur pied en vertu du libre-échange s'est prononcé sur cette question l'automne dernier. Le Groupe spécial a décidé que, pour être conforme aux obligations commerciales internationales du Canada aux termes de l'article XX de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), l'obligation de débarquement devait être modifiée.

Aux termes de l'entente, le Canada requerra que tout le saumon et le hareng pêché soit porté à un poste de débarquement enregistré, et jusqu'à 20 % des prises autorisées pourront être exportées en mer en 1990. De 1991 à 1993, jusqu'à 25 % des prises seront accessibles, après inspection, par des postes de débarquement en mer. Au cours de la quatrième année, l'entente

sera réexaminée avec l'aide de conseillers techniques et de spécialistes de l'industrie, à la lumière de l'expérience et de la conjoncture.

L'entente contient également des dispositions visant le hareng rogué. Le règlement du différend constitue une entente binationale exigée aux termes de la Loi canadienne sur les licences d'exportation et d'importation. Aux termes de cette loi, le Canada contrôlera les exportations de hareng rogué vers toutes les destinations. Toutefois, les exportations seront autorisées vers les Etats-Unis, s'il est attesté que la transformation ou la consommation a lieu sur place.

Meilleurs échanges entre bureaux d'architectes canadiens et américains

Dans le cadre de l'Accord de libre-échange, les associations nationales d'architectes du Canada et des États-Unis se sont accordés sur un plan de travail conçu pour rendre les échanges plus libres à l'égard des services d'architecture.

Dans un rapport émanant de l'Institut royal d'architecture du Canada (RAIC) et de l'American Institute of Architects (AIA) — deux associations professionnelles qui représentent les architectes au Canada et aux États-Unis — on recommande un plan de travail qui permettrait de réaliser deux objectifs nécessaires au libre-échange des services d'architecture, soit :

1. L'identification, la modification ou l'élimination de toutes les dispositions contenues dans les lois, les règlements ou les pratiques des provinces canadiennes ou des États américains, si ces dispositions sont jugées discriminatoires ou protectionnistes, et ne sont pas conçues pour la protection de la santé, de la sécurité et du bien-être des citoyens.

2. La formulation, dans les normes des deux pays, des plus hauts communs dénominateurs pouvant être mutuellement reconnus à l'égard de l'enseignement et de l'accréditation, de l'internat, des examens et de l'enregistrement, de l'éthique et de la discipline, du perfectionnement et de la formation permanente.

Info libre-échange

Vu les nouveaux défis que représente l'Accord de libre-échange (ALE) pour nombre d'industries canadiennes, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) voudrait assister le secteur privé à maximiser les bénéfices de la mise en oeuvre de l'ALE.

A cette fin, l'AECEC a mis sur pied la **Direction de la liaison avec les provinces et le secteur privé** à l'intérieur de la Direction générale de la gestion du libre-échange.

Pour tout renseignement ou questions sur l'ALE, écrire à la Direction de la liaison avec les provinces et le secteur privé, Direction générale de la gestion du libre-échange, Edifice Lester B. Pearson, 125, prom. Sussex, Ottawa, K1A 0G2. Tél. : (613) 990-9174.

Pour obtenir des publications sur l'ALE, appeler Info-Export, sans frais, au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435)..

E.-U. : les douanes s'informatisent

Les documents transmis par voie électronique deviendront bientôt la façon de faire affaires au sud de la frontière.

Le U.S. Customs Service et un certain nombre d'entreprises privées terminent la mise à l'essai d'un manifeste de douane transmis par voie électronique, mis au point par un groupe d'experts international.

Appelé le CUSDEC, ce système comprendra des données requises par les Douanes américaines, telles que la description de produits, les numéros des factures, les destinataires, etc. Un message-réponse, appelé CUSRES, est mis à l'essai; il permet aux Douanes d'informer un courtier ou un importateur de l'acceptation ou du rejet d'un manifeste.

De plus en plus d'entreprises utilisent le transfert électronique de données (TED) pour transmettre des renseignements relatifs aux douanes ou d'autres renseignements commerciaux et administratifs.

Le TED - qui remplace les formulaires traditionnels en papier par la transmission d'informations entre deux ordinateurs - s'applique à une vaste gamme de transactions commerciales quotidiennes, y compris les cotations de prix, les commandes, la facturation et la transmission des itinéraires de transport.

Les entreprises utilisant déjà le TED font toutes état d'épargnes importantes dans plusieurs secteurs clés, en particulier les niveaux des stocks. Ces épargnes permettent aux entreprises de réduire considérablement le cycle commande-rapprovisionnement. En outre, ces dernières épargnent les coûts des commandes grâce à l'élimination des envois postaux et la réduction du travail de bureau. La précision est aussi améliorée parce que l'information n'est introduite dans le système qu'une seule fois.

En raison du commerce florissant entre le Canada et les États-Unis dans le cadre de l'Accord de libre-échange, il est très important, pour les exportateurs, d'exploiter le TED pour leurs ventes transfrontières. Il se peut que

les exportateurs américains insistent pour qu'ils le fassent.

Dans tous les cas, l'application de la communication instantanée du TED aux renseignements relatifs aux douanes aidera les exportateurs à accélérer le dédouanement des marchandises par les autorités douanières.

Les CUSDEC et CUSRES sont mis au point par un groupe international d'experts en TED, organisé sous la supervision de la Commission économique pour l'Europe, de l'ONU. L'ensemble des messages du TED est appelé EDIFACT (Échange de données informatisées pour l'administration, le commerce et le transport).

Outre les CUSDEC et CUSRES, cinq autres messages EDIFACT ont été achevés et approuvés ou sont à des étapes avancées d'élaboration : INVOIC, facturation commerciale; ORDERS, message relatif aux commandes; IFTMR, structure d'ensemble de messages concernant les expéditions et le transport commerciaux (six messages); CONTRL, avis de reconnaissance ou de rejet; et QUALITY, message portant sur la qualité des données.

Pour ce qui est de la mise au point d'EDIFACT, le Canada est bien représenté par l'entremise du Comité mixte technique sur le TED (sous-groupe de l'Association canadienne de normalisation et de l'Office des normes générales du Canada) et du North American Edifact Board (NAEB) - groupe canadien et américain de gens d'affaires qui veillent à ce que tous les messages EDIFACT reflètent les besoins canadiens et américains en matière de commerce. Étant donné qu'à l'avenir, les ventes dépendront de plus en plus de l'utilisation, par les Canadiens, d'EDIFACT, on encourage vivement les entreprises à adopter le TED maintenant.

Pour obtenir de plus amples renseignements, appeler D.J. White à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services d'exportation et de transport (TPS). Tél. : (613) 996-0688.

MISE A JOUR

Nouveau consulat à Saint-Domingue

Un consulat du Canada, dirigé par un Consul résidant sur place, a ouvert ses portes à Saint-Domingue.

Le Consul, M. Russell Stubbart, sera appuyé par un agent commercial -- toutefois, l'ambassade du Canada à Caracas, Venezuela, conservera la responsabilité en matière de commerce.

L'adresse du consulat est la suivante: Maximo Gomez No. 50, 1^{er} étage, Saint-Domingue, République Dominicaine. Adresse Postale : M. Russell Stubbart, Consul du Canada, Apartado 2054, Saint-Domingue, République Dominicaine. Tél. : (809) 698-0002; Télécopieur : (809) 682-2691.

Changements d'adresse

Les bureaux du Programme de coopération avec la Pologne et la Hongrie (RGZ) se trouvent maintenant aux 5^e et 10^e étages de la Place du Centre, 200, prom. du Portage, Hull, Québec K1A 0G. Tél. : (819) 953-5424/5426. Télécopieur: (819) 953-5469.

Nouvelle adresse postale de l'ambassade du Canada à Jakarta : B.P. 1052, Jakarta 10010, Indonésie.

L'adresse de notre consul honoraire à Rio de Janeiro est la suivante : Consulat du Canada, Rua Dom Gerardo, 46-11 Andar, Centro, 20090 Rio de Janeiro-RJ-Brésil. Tél. : (55)(21) 233-9286.

Numéros à noter

Les numéros de téléphone et de télécopieur du commissariat du Canada à Hong Kong sont les suivants : Chancellerie (001) 852/810-4321; Chef de mission, Chancellerie: 852/847-7420; Commerce (réception) 852/847-7414; Immigration (responsable) 852/847-7424; Centre de communication, télécopieur: 852/810-6736.

Le numéro de télécopieur du haut-commissariat du Canada à Nairobi, Kenya, est le 254-2-33-40-90; pour l'ambassade du Canada à Bangkok, Thaïlande, le 66-2-236-7119; pour l'ambassade du Canada à Alger, Algérie, le (2) 60-59-20.

LA DIRECTION DES PRODUITS DE CONSOMMATION D'AECEC

Un tiers de tous les exportateurs canadiens fabriquent des produits de consommation.

Etant donné que les ventes de ces produits canadiens à l'étranger ont atteint près de 4 milliards de dollars en 1988, il était nécessaire qu'Affaires extérieures et commerce extérieur Canada (AECEC) dispose des services d'experts dans ce domaine.

Pour répondre à ce besoin, on a créé la Direction des produits de consommation (TCC) d'AECEC, en septembre 1988.

Les produits de consommation comprennent une gamme de produits si vaste que TCC est divisée en deux sections.

Une section s'occupe des vêtements, des textiles et des articles chaussants, alors que l'autre s'occupe de tous les autres produits de consommation — y compris les articles de sport, les meubles et les appareils ménagers, la bijouterie et les articles cadeaux, les produits de l'industrie culturelle, les articles ménagers et la quincaillerie.

En outre, la Direction s'occupe du matériel pédagogique, médical et de la santé (à l'exception des produits pharmaceutiques).

Quel est exactement le rôle de TCC en ce qui concerne ces produits?

Comme l'indique son mandat, "le rôle de la Direction des produits de consommation est de faciliter l'accès de l'industrie aux services ministériels, de participer à la formulation et à la mise en oeuvre des activités de développement en matière d'exportation, de donner des conseils sur les stratégies et les programmes de commercialisation, de fournir aux représentants commerciaux canadiens à l'étranger des renseignements sur les intérêts des Canadiens sur le plan de l'exportation et d'informer les exportateurs canadiens des possibilités sur les marchés extérieurs".

TCC participe activement à un programme de visites de sociétés et de rencontres avec des exportateurs, des

associations d'industries et des experts clés.

La Direction examine et évalue les programmes actuels et prévus d'expansion de marchés en vue de mettre l'accent sur les ressources d'AECEC et d'établir un programme d'expansion de marchés d'exportation plus rationnel. Par exemple, en 1989, elle a commencé à examiner la stratégie d'exportation des articles de sport en Europe de l'Ouest -- un marché traditionnel de ces produits.

De même, elle a commencé à étudier

renseignements. A cette fin, TCC possède les renseignements les plus récents sur la demande actuelle de produits de consommation partout dans le monde. Les informations que la Direction reçoit des missions canadiennes réparties dans le monde lui permettent de disposer d'un réseau exclusif de renseignements sur les conditions économiques et les possibilités des marchés dans leur secteur.

TCC peut orienter les exportateurs et leur indiquer les personnes à contacter quant à la demande de produits d'ex-

portation à l'échelle internationale.

TCC veille aussi à ce que les exportateurs qui communiquent avec la Direction aient élaboré une stratégie de commercialisation réaliste et à ce que les ressources souvent limitées d'une entreprise en matière de commercialisation soient exploitées le plus possible.

Les directions géographiques de l'expansion du commerce,

d'AECEC, emploient quelques agents spécialisés dans certains secteurs. Toutefois, c'est TCC qui est la direction compétente en ce qui concerne les produits de consommation.

Grâce à sa vaste gamme de consultations — avec des associations d'industries, des exportateurs clés, des missions canadiennes à l'étranger, les Centres du commerce international (CCI) dans les provinces et Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) — TCC peut évaluer à fond les faits nouveaux et les meilleures possibilités dans le secteur des produits de consommation, et faciliter la diffusion de ces données.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les services fournis par TCC ou sur des secteurs précis, communiquer avec la Direction des produits de consommation (TCC), Affaires extérieures et commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-1831. Télécopieur : (613) 996-9265.

TCC et Exportations WIN

TCC tire profit de l'utilisation quotidienne du système d'Exportations WIN, un système d'information établi sur micro-ordinateur, qui combine les produits et les services canadiens avec ceux recherchés par les importateurs dans le monde. La base de données de WIN consiste en des renseignements axés sur l'exportation, relatifs à plus de 30 000 exportateurs ou entreprises canadiens, qui désirent exporter un produit ou un service. Grâce au système, des centaines de possibilités d'exportation sont offertes aux exportateurs canadiens, dont certaines ont permis de conclure des contrats importants. Dans l'inventaire de WIN, environ 9 000 des quelque 30 000 entreprises sont des fabricants de produits de consommation, ces derniers relevant de TCC. Pour s'inscrire à Exportations WIN, communiquer avec le Centre du commerce international le plus proche ou avec Peter McLachlan, Exportations WIN (TPP), AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-7183).

le soutien fourni par le gouvernement fédéral à l'expansion de marchés d'exportation dans d'autres secteurs -- notamment, les industries culturelles -- et a engagé des discussions avec l'association des industries afin d'élaborer une stratégie visant à encourager les exportations dans le domaine des industries de l'habillement et de la mode.

Dans le cadre des discussions qu'elle tient régulièrement avec les associations industrielles clés, la Direction des produits de consommation s'efforce d'élaborer une stratégie visant à augmenter l'exportation des produits de consommation. Ainsi, TCC -- et AECEC en général -- sont mieux informées des besoins précis des industries des produits de consommation et de l'état du marché relatif à celles-ci.

Qu'est-ce que les exportateurs canadiens peuvent tirer de tout cela?

En tant que premier point de contact, TCC veille à ce que les exportateurs ou les entreprises prêtes à exporter reçoivent des réponses à leurs demandes de

AU CALENDRIER

Toronto--15 mars; **Montréal**--16 mars; **Ottawa**--19 mars--Colloque: Comment exporter des produits de haute technologie vers l'Europe de l'Est. Communiquer avec Sandy Baillieu, Association des exportateurs canadiens. Tél. : (613) 238-8888. Télécopieur : (613) 563-9218.

Calgary--26 mars; **Edmonton**--27 mars--Conférence et atelier sur l'Europe de 1992. Communiquer avec Bill Roberts au Centre du commerce international (CCI) d'Edmonton, tél. : (403) 495-4415; ou avec Gerald Milot, CCI de Calgary, tél. : (403) 292-4575.

Taipei (Taiwan)--1^{er} avril--4^e réunion conjointe de l'Association commerciale Canada-Taiwan. Communiquer avec Mme Elsie Lee, Chambre de commerce du Canada. Tél. : (613) 238-4000. Télécopieur : (613) 238-7643.

Vancouver--3 avril; **Kelowna**--4 avril--Atelier intitulé : "Are you getting the Most Out of Your Investment in Trade Shows?" Communiquer avec Rick Stephenson, CCI de Vancouver. Tél. : (604) 666-1443. Télécopieur : (604) 666-8330.

St. John's--25-26 avril--Seafood Outlook '90. Conférence. Communiquer avec Paul Rose, CCI. Tél. : (709) 772-5511. Télécopieur : (709) 772-2373.

PUBLICATIONS

Dans la série de publications sur l'Europe de 1992, *Produits forestiers (rapport final)*, la quatrième étude en profondeur sur l'*Impact de l'unification du Marché européen*, est maintenant disponible. Les trois études précédentes s'intitulaient, respectivement, *Produits agro-alimentaires*, *Télécommunications et ordinateurs*, et *Produits de l'automobile*.

Disponibles auprès d'Info-Export, tél. (sans frais) : 1-800-267-8376; (région d'Ottawa: 993-6435).

L'industrie du tourisme profitera des programmes de développement des exportations

Le tourisme sera la première industrie du monde au tournant du siècle, selon certaines prévisions. Au Canada, il se place déjà au deuxième rang des sources de recettes étrangères, précédé seulement par le secteur de l'automobile et des pièces d'automobile -- ainsi, en 1988, 6,8 milliards de dollars ont été dépensés au Canada par des visiteurs étrangers, assurant plus de 630 000 emplois pour les Canadiens.

Reconnaissant le tourisme en tant qu'important élément de l'activité du Canada en matière de commerce international, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, et le Ministre d'Etat (Petites entreprises et Tourisme), M. Tom Hockin, ont annoncé le mois dernier que l'industrie du tourisme bénéficiera de ressources provenant des deux programmes de développement des exportations vers les Etats-Unis, NEEF (Nouveaux exportateurs aux Etats frontaliers) et NEXUS (Nouveaux exportateurs vers les Etats américains du Sud).

A déclaré M. Crosbie : "Bien que l'industrie du tourisme ne soit pas un exportateur au sens conventionnel du terme, les ressources produites par le tourisme international sont d'une importance critique pour la santé de notre économie. Si nous pouvons aider l'industrie à attirer davantage de touristes des Etats-Unis, nous contribuerons à édifier une base économique plus forte dans l'ensemble du Canada."

NEEF vise à renseigner les petites et les moyennes entreprises sur la manière d'exporter vers les Etats frontaliers alors que NEXUS est destiné à aider les entreprises qui exportent déjà avec succès vers les Etats frontaliers à accroître leurs marchés d'exportation vers les marchés des Etats américains du Sud.

Pour promouvoir l'industrie du tourisme, des ressources seront donc prévues chaque année au sein d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), dans le cadre de ces deux programmes, pour aider les représentants d'entreprises à se rendre aux Etats-Unis afin d'évaluer le potentiel des marchés et de développer des stratégies de vente pour leurs produits et leurs services. Aux Etats-Unis, les fonctionnaires du tourisme au sein des

bureaux commerciaux du Canada travailleront avec les associations et sociétés touristiques à promouvoir le Canada en tant que destination de tourisme et à faciliter l'accès à ces nouveaux marchés.

Pour plus d'information sur ces programmes, communiquer, à l'AECEC, avec M. Louis Poisson, Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les Etats-Unis (UTW), tél. : (613) 993-7344; télécopieur : (613) 990-9119.

Un réseau pour l'avenir : les Bourses de l'ACDI

Cherchez-vous à perfectionner vos compétences professionnelles et à internationaliser vos connaissances des pays en voie de développement ?

Si oui, le programme de Bourses à l'intention des professionnels pourra vous en fournir l'occasion.

Etabli par l'Agence canadienne de développement international (ACDI), ce nouveau programme vise à subventionner des projets originaux de travail-étude, ou des emplois à court terme reliés à des projets déjà établis, dans des pays en développement.

Pour être admissibles, les candidats - des professionnels en cours de carrière -- doivent être de nationalité canadienne et détenir un grade ou un diplôme universitaire ; posséder au moins sept ans d'expérience en milieu de travail, dont deux ans dans un poste relié à leur propre domaine d'expertise professionnelle ou technique ; occuper un emploi au moment de la demande; et fournir une approbation écrite de leur employeur.

Les boursiers percevront jusqu'à 25 000 \$ pour un projet de six mois -- comportant un séjour obligatoire de deux mois en pays d'accueil.

Ce programme permettra aux participants d'établir de meilleurs liens et contacts avec les pays en voie de développement.

Les demandes d'inscription, sur formulaire officiel, devront parvenir au Bureau canadien de l'éducation internationale (BCEI) avant le 31 mai 1990.

Pour information sur ce programme, communiquer avec Kate Dickson, BCEI, 85, rue Albert, bureau 1400, Ottawa K1P 6A4. Tél. : (613) 237-4820. Télécopieur : (613) 237-1073.

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



CAI
EA
C168
V.846
1990
DOCS

LATEST ISSUE

DERNIER
NUMERO

CANAD EXPORT

Vol.8 N°6

1^{er} avril 1990

La TPS profitera aux exportateurs

La taxe de vente sur les produits et les services (TPS), telle que proposée, rendra les produits canadiens plus concurrentiels à l'exportation.

Cette compétitivité accrue à l'exportation s'obtiendra comme suit : les fabricants pourront se faire rembourser la taxe sur les produits et les services qu'ils paient à l'achat de leurs matières premières.

Le régime actuel

Selon une brochure lancée récemment par le ministère des Finances du Canada, sous le régime actuel de taxe fédérale de vente, qui s'établit à 13,5 % en général, tout exportateur doit payer un impôt indirect important sur tout produit canadien vendu à l'étranger.

L'impôt est dissimulé dans le prix de nombreuses marchandises que les exportateurs achètent pour fabriquer et vendre leurs produits, tels : marchandises et composantes semi-finies, matériel et services de télécommunication (téléphone, télécopie), ordinateurs et matériel de bureau, véhicules et carburant, et matériaux de construction.

Cette taxe dissimulée a pour effet de réduire la concurrence de nos exportations d'environ 10% (qui est la moyenne des divers impôts à payer actuellement sur divers produits et services), limitant du même coup les perspectives de nouveaux investissements, de croissance et de création d'emplois.

Le régime TPS

Selon la brochure, les fabricants et les autres exportateurs récupéreront la totalité de la taxe de vente --prévue à 7 % sous la TPS-- qu'ils auront versée pour exploiter leur entreprise.

Cela supprimerait ainsi la taxe actuelle « dissimulée » sur les exportations, permettant des économies réelles

dans les frais d'exploitation.

Régime général -- En règle générale, les entreprises paieront la TPS sur les produits et les services qu'elles achètent, et elles percevront la TPS sur leurs ventes. Seule la différence entre les deux (taxe perçue moins taxe versée) sera remise au gouvernement. Les entreprises recouvreront ainsi toute la taxe de vente payée pour leurs achats.

Régime exportation -- Les produits et les services exportés seront entière-

ment hors taxe. Donc, non seulement il n'y a pas de taxe à percevoir à l'exportation, mais le gouvernement remboursera -- dans les 21 jours suivant la présentation de la

déclaration-- la taxe de vente versée sur les produits et les services achetés par l'entreprise pour produire les produits et les services à exporter.

Modalité de déclarations -- En règle générale, les petites entreprises (ventes annuelles inférieures à 500 000 \$) et moyennes entreprises (jusqu'à 6 millions de dollars) produiront leurs déclarations trimestriellement; les grandes entreprises dont les revenus annuels dépassent 6 millions de dollars pro-

La TPS sur les produits et services achetés par l'entreprise pour sa production à exporter sera entièrement remboursée.

DANS CE NUMÉRO

3

Débouchés à Singapour

4-5

Marchés en télécommunications

11

La Direction Générale des États-Unis

duiront une déclaration tous les mois.

Mais l'entreprise qui a droit régulièrement à un remboursement peut produire une déclaration mensuelle si cela lui est avantageux.

Paperasse réduite -- Avec la TPS, la paperasse sera réduite car les documents justificatifs des déclarations de TPS seront les mêmes reçus et factures que ceux conservés pour fins d'impôts.

Frais de transport -- Les produits pour exportation immédiate seront exempts de taxe, de même que les frais de transport à l'extérieur du Canada.

Pour tout renseignement sur la TPS (que le gouvernement propose d'instaurer le 1^{er} janvier 1991) ou pour obtenir une copie de la brochure intitulée « Taxe sur les produits et services -- Renseignements à l'intention des exportateurs », composer le 1-267-6640.

LA CALIFORNIE, PLACE DE CHOIX POUR LES CANADIENS

Par Bas Bouma

Nous allons examiner vos connaissances du marché américain. Quelle est, aux États-Unis, la sixième plus grande ville ?

Nommez la ville qui abrite une combinaison inégalée d'installations de recherche de classe mondiale et de sociétés privées dans des secteurs aussi divers que la biotechnologie, l'océanographie, les soins de la santé, l'électronique et la défense.

Si c'était un pays, quelle ville américaine occuperait la 35^e place par rapport au produit national brut?

Quel est le poste frontière le plus occupé du monde, qui voit plus de 52 millions de passages par an?

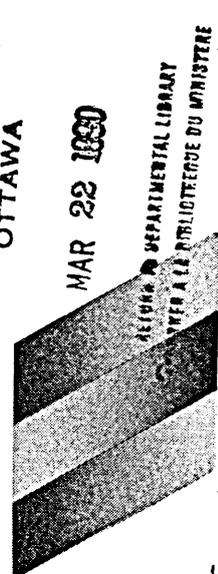
Si vous avez répondu San Diego à ces questions, vous obtenez 2 points. Si vous êtes un exportateur canadien

suite page 2 -- SAN DIEGO

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

MAR 22 1990

Office of External Affairs
Affaires extérieures
OTTAWA



Canada

SAN DIEGO

Suite de la première page

qui offre des produits ou des services de classe mondiale, dirigez-vous vers le sud de la Californie et marquez un but valant trois points dans les grandes ligues pour l'équipe du libre-échange. Mais, trêve de métaphores sportives. L'Accord de libre-échange a eu un véritable effet sur l'idée que se font les Américains de la capacité des Canadiens à fournir des produits et des services. Bien que l'Accord n'ait fait la une des journaux que brièvement, depuis sa signature, les Américains s'intéressent de plus en plus aux fournisseurs canadiens.

Le nouveau bureau satellite à San Diego (et d'autres à Denver, Princeton, Miami et San Juan) informe les entreprises locales sur ce que le Canada offre.

Ces nouveaux bureaux sont modestes mais vont droit au but. Il faut se les représenter comme des bases avancées sur le front, fournissant des renseignements sur le marché et recherchant, à l'intention des entreprises canadiennes, des débouchés commerciaux, d'une manière efficace et sans paperasserie.

Les ressources sont limitées -- normalement, une personne appuyée par un personnel de soutien à contrat. Mais ces activités sont entièrement reliées par ordinateur, télécopieur et téléphone au réseau mondial établi par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) pour servir vos intérêts.

Les services typiques comprennent l'analyse des possibilités de commercialisation, l'identification des agents et des distributeurs, l'aide au moyen de visites d'expansion de marché et d'initiatives spéciales visant à répondre aux besoins particuliers de votre société.

San Diego est un parfait exemple du genre de marché pour lequel ont été établis les bureaux satellites. Auparavant, la région était desservie par le consulat général du Canada à Los Angeles (dont relève encore le bureau commercial).

Grâce à sa croissance spectaculaire enregistrée au cours de la dernière décennie, San Diego occupe l'une des premières places sur le plan des affaires. En raison de son climat, de sa proximité de marchés et des dépenses

militaires, la ville jouit d'une certaine prospérité. Une économie locale diversifiée comporte actuellement de grandes bases maritimes et navales, de grandes universités, des organisations de recherche privées, un secteur de

"Les Canadiens peuvent profiter de l'idée que l'on se fait d'eux sur place : des gens dignes de confiance et axés sur les affaires."

haute technologie vigoureux (plus de 70 entreprises en biotechnologie seulement), une industrie touristique très importante, un secteur d'aménagement immobilier de plusieurs milliards de dollars et une immigration régulière (plus de 80 000 nouveaux résidents en 1988 seulement, ce qui a porté la population du comté à plus de 2,3 millions). La ville enregistre une accalmie pour reprendre son souffle; toutefois, elle peut encore être caractérisée comme une ville florissante -- très ouverte aux «nouveaux venus» sur le marché.

... quoi peut-on s'attendre lorsqu'on visite San Diego?

J'avoue que je souffre parfois d'un problème de crédibilité quand j'essaie de décrire les rigueurs de la Californie. Est-ce vraiment possible qu'un délégué commercial canadien ait été affecté au pays des «buff gnarly dudes cutting lettuce» (traduction: jeunes hommes en bonne forme portant des maillots luminescents, qui font du surf sur des lits de varech).

C'est l'un des rares endroits où le stationnement validé est enchassé officieusement dans la Charte des droits; et où une commission financée par l'État a récemment effectué une étude sur l'importance de l'estime de soi. Bref, un endroit débridé et farfelu à la fois.

Toutefois, si l'on fait des affaires, il faut être prêt à affronter une concurrence acharnée mais qui éventuellement rapporte. Ça bouge à grande vitesse, et les gens veulent conclure des accords. Souvent, c'est le style qui compte, parfois même de trop, et il faut garder sa prudence en face de pro-

moteurs qui «vous promettent la lune» dans d'immenses limousines de location.

Dans ce milieu extrêmement concurrentiel, les fournisseurs qui ont acquis ou qui sont en train d'acquérir une réputation de qualité, de fiabilité et d'équité peuvent se voir largement récompensés.

Il n'y a aucun secret, et selon mon expérience, les Canadiens peuvent profiter de l'idée que l'on se fait d'eux sur place: des gens dignes de confiance et axés sur les affaires.

... bien des égards, nous constituons déjà une grande partie de San Diego. La ville compte en effet de nombreux immigrants canadiens; les Canadiens ont beaucoup investi; et les «Snowbirds» présentent un spectacle chaque hiver. Ce qui montre notre influence, c'est le grand nombre de membres du Canada-San Diego Business Forum, un groupe visant à sensibiliser les gens aux questions économiques et commerciales bilatérales.

Toutefois, «America's Finest City» (la ville par excellence de l'Amérique), selon la devise, possède quelques défauts, causés surtout par sa croissance rapide. Les prix de l'immobilier ont grimpé, les services publics sont surchargés, la congestion du trafic augmente et la pénurie d'eau menace (la région est classifiée comme un désert) -- mais pour des exportateurs dynamiques, ces éléments représenteraient plutôt des débouchés que des problèmes.

Revenons maintenant au terrain de jeu -- la partie va commencer. L'équipe du Canada a besoin de très bons joueurs et de joueurs qui marquent de loin.

Même si, dans cette ligue, vous n'avez pas besoin de mesurer 7 pieds, il faut savoir jouer avec et contre les grands centres. Nous sommes là pour vous guider.

Pour obtenir des renseignements sur les bureaux d'expansion commerciale du Canada aux États-Unis, communiquer avec le centre du commerce international le plus proche ou composer le 1-800-267-8376.

Bas Bouma est Consul et délégué commercial au Consulat et bureau commercial du Canada à San Diego.

Produits en plastique

LA FRANCE AU COEUR DU MARCHÉ EUROPÉEN DU PLASTIQUE

Avis aux entreprises canadiennes du plastique qui cherchent des débouchés.

Le consulat du Canada à Lyon, en France, vient de se voir confier la responsabilité de l'ensemble de l'action commerciale du secteur des plastiques et matériaux composites pour toute la France.

Et qui dit France dit région Rhône-Alpes, deuxième région économique française dont le cœur est Lyon, la deuxième ville de France.

Dans le domaine des plastiques, Rhône-Alpes est le chef de file incontesté en France des matériaux composites et de la transformation des plastiques.

En prévision du marché unique européen de 1992, certaines sociétés canadiennes --dont le groupe Plastique-Moderne/Frig-o-seal-- se sont déjà tournées vers cette « vallée du plastique » dynamique, dotée d'une technologie des plus modernes et d'une main-d'oeuvre hautement qualifiée.

En outre, des missions d'industriels canadiens participent depuis plusieurs années à des salons spécialisés desservant les grands secteurs de clientèles tels : emballage, lunetterie, peigne et ornement de coiffure.

En 1988, une mission de spécialistes canadiens a fait une première étude des possibilités de projet conjoint franco-canadien en matière de matériaux nouveaux et de transfert de technologie.

Avec un chiffre d'affaires de 13,2 milliards de dollars en 1989, l'industrie française du plastique se plaçait, par le nombre d'établissements, au 4^e rang mondial et au 1^{er} en Europe de l'Ouest.

Pour tout renseignement sur les débouchés dans le secteur du plastique en France (transfert de technologie, promotion de produits, recherche de partenariat, accord de licence, etc.), communiquer avec M. Michel Montet, consulat du Canada à Lyon, 74, rue de Bonnel, 69428 Lyon Cedex 03-France. Tél. : (33) 72 61 15 25. Télécopieur : (33) 78 62 09 36. Télex : 380003 F.

Débouchés commerciaux

SINGAPOUR--Une entreprise de produits oléagineux, graisses végétales, boissons non alcoolisées et produits alimentaires désire conclure des accords d'**entreprise conjointe**, de **franchise** ou de **fabrication en sous-traitance** avec une entreprise canadienne. Communiquer avec Wong Mong Hong, Works Director, Lam Soon Oil & Soap Mfg (S) Pte Ltd., 15 Scotts Road, #05-01 Thong Teck Building, Singapore 0922. Tél. : 737-1311. Télécopieur : 737-6388.

SINGAPOUR--Une entreprise de réparation de navires, d'ingénierie maritime, du pétrole et du gaz, voudrait établir une **entreprise conjointe** ou une **alliance stratégique** avec une homologue canadienne. Communiquer avec Chan Moon Kong, Business Development Manager, Sembawang Holdings Pte Ltd., 456 Alexandra Road #07-00, NOL Building, Singapore 0511. Tél. : 272-2211. Télécopieur : 278-5755.

SINGAPOUR--Une entreprise qui possède une expérience de 16 ans dans le domaine de l'aviation désire importer du **matériel de soutien aéronautique au sol**, du **matériel d'aéroport** et des **produits industriels aéronautiques**. Communiquer avec Charles Oliver, Sales Manager, Asia Technical Services Pte Ltd., 20 Kramat Lane #02-01, United House, Singapore 0922. Tél. : 235-1679. Télécopieur : 732-4576.

SINGAPOUR--Des **produits de bureautique** et de **télécommunications** sont recherchés par Tan See Tee, Managing Director, Data Dynamics Pte Ltd., 60 Albert Street, 10th Storey, Albert Complex, Singapore 0718. Tél. : 336-557. Télécopieur : 336-1338.

SINGAPOUR--Une entreprise de produits médicaux et pharmaceutiques désire conclure des accords d'**entreprise conjointe** ou de **transfert technologique** pour un projet de haute technologie en informatique. Communiquer avec Andy Ang, Deputy General Manager, HawPar Trading Pte Ltd., 180 Clemenceau Avenue #04-01, Haw Par Glass Tower, Singapore 0923. Tél. : 339-1655. Télécopieur : 339-1851.

SINGAPOUR--Un constructeur de navires et un fabricant de vérins hydrauliques désire conclure des accords de **entreprise conjointe**, de **transfert technologique** ou de **licence** avec un partenaire canadien. Communiquer avec L.H. Lee, Manager, Hku Machinery Pte Ltd., Blk9, 142 Pandan Loop, Singapore 0512. Tél. : 779-5159. Télécopieur : 779-1897.

SINGAPOUR--Une entreprise désire importer des **vannes**, des **tuyaux** et des **raccords**. Communiquer avec K.K. Koh, Managing Director, Federal Hardware Engineering Co. Pte Ltd., 47/49 Genting Road, Singapore 1334. Tél. : 747-8118. Télécopieur : 743-0690.

Débouchés dans la production de pétrole et de gaz en Argentine

L'Argentine Federal Energy Secretariat a lancé, à l'échelle internationale, un appel d'offres (clôturant le 8 mai 1990) pour attribuer à une entreprise privée les droits de production, d'exploration complémentaire et de développement de plusieurs secteurs de production de pétrole et de gaz.

L'entreprise pétrolière fédérale, la YPF, produit actuellement moins de 200 mètres cubes par jour dans ces secteurs, dont 40 sont appelés **Resolution 57/90**. Ceux-ci sont situés dans cinq bassins sédimentaires.

On peut se procurer de la documentation générale, au coût de 10 000 \$ US, à l'adresse suivante : Secretaria de Energia, Av. Julio A Roca 651, Piso 8, Sector 9, Buenos Aires, Argentina.

De la documentation technique est disponible au coût de 20 000 et 30 000 \$ US (selon le secteur choisi) à l'adresse suivante : YPF, Av. R.S. Pena 777, Piso 8, Oficina 832, Buenos Aires, Argentina.

Télécommunications, produits et services

Excellents débouchés en communications

Nouvelle-Zélande

La Nouvelle-Zélande considère que le Canada est une bonne source éventuelle d'approvisionnement en communications.

Toutefois, les exportateurs canadiens doivent y faire connaître d'avantage leurs produits.

En 1988, le Canada n'a accaparé qu'environ 2 % du marché d'importation dans le domaine des télécommunications (210,36 millions \$N). Toutefois, il est possible d'accroître cette part du marché, et ce pour un certain nombre de raisons.

Depuis son arrivée au pouvoir en 1984, le gouvernement de la Nouvelle-Zélande a progressivement éliminé les contrôles de l'économie. Par conséquent, ce pays possède aujourd'hui l'industrie de communications la plus déréglementée au monde.

Contrairement à la plupart des pays, il n'existe pas, en Nouvelle-Zélande, d'organisme chargé de réglementer l'industrie des communications. D'ailleurs, la dernière proposition gouvernementale, qui doit encore être mise en vigueur, vise à vendre aux enchères les longueurs d'ondes. Une telle mesure devrait mettre les chaînes de radio à la disposition de l'entreprise privée.

En outre, on prévoit que le taux de croissance de l'industrie des communications en Nouvelle-Zélande se situera entre 20 et 30 % par an, au cours des trois prochaines années.

Cette situation offre d'excellentes possibilités de commercialisation en ce qui concerne les services consultatifs de l'entreprise, le matériel de diffusion et de satellite, les fibres optiques et le matériel à hyperfréquences, les communications mobiles, les réseaux de télécommunications, ainsi que les logiciels et les périphériques informatiques.

Les importations représenteront probablement une part plus grande de l'ensemble du marché de la Nouvelle-

Zélande. Les exportateurs canadiens qui visent ce marché devraient se rappeler les éléments suivants :

- Une promotion active est extrêmement importante. Les techniques de commercialisation en Nouvelle-Zélande sont semblables à celles utilisées avec succès au Canada, pour ces produits.

- Sur le marché de la Nouvelle-Zélande, le soutien est un élément clé, et une présence sur place est nécessaire, par l'entremise d'une filiale ou d'agents locaux.

- Sur ce marché, la qualité et, en particulier, les prix sont importants, et ils sont d'une importance primordiale pour obtenir des contrats gouvernementaux.

Pour de plus amples renseignements ou pour obtenir un exemplaire du *New Zealand Communications Industry Market Summary*, communiquer avec Jessie Hislop, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7652. Télécopieur : (613) 996-4309.

Australie

L'industrie australienne des télécommunications continue sa croissance remarquable -- grâce à l'innovation, la déréglementation et la promesse d'un environnement concurrentiel encore plus vaste.

L'année passée, cette croissance soutenue a contribué à augmenter de 50% les raccordements AUSTPAC, de 30% les raccordements au réseau Data Service Network et de 204 % le réseau des téléphones cellulaires mobiles de Telecom Australia. De plus, on prévoit une expansion majeure dans les réseaux cellulaire et ISDN durant les années 1990.

Jusqu'à date, seule une déréglementation partielle a été entreprise; cependant, le marché australien est plus ouvert au transfert de technologie entre des sociétés australiennes et étrangères. Dans

ce contexte, Northern Telecom vient de se joindre au programme australien "Partnership for Development" qui porte sur la recherche et le développement en Australie.

Nombre de cas de déréglementation sont à l'étude, dont les plus significatifs portent sur l'octroi éventuel d'une licence d'opération à un deuxième réseau de téléphone mobile et si ce service doit être réservé aux télécommunications ou ouvert à la compétition. Ces deux enquêtes devront être terminées au cours des premiers quatre mois de 1990.

Le consulat du Canada à Melbourne a fait rédiger un bref document sur la déréglementation des communications australiennes (*Australian Communications Deregulation*).

Pour obtenir une copie de l'étude de marché de l'industrie des communications en Nouvelle-Zélande (*New Zealand Communications Industry Market Summary*) et/ou du document sur la déréglementation des communications australiennes (*Australian Communications Deregulations*), téléphoner sans frais à Info-Export au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

La Colombie-Britannique ouvre un bureau commercial à Munich (Allemagne)

Pour tirer parti des nouveaux débouchés qu'offrirait l'Europe de 1992, la province de Colombie-Britannique a ouvert un bureau commercial à Munich (Allemagne de l'Ouest).

Ce bureau, l'un des huit bureaux d'outremer du réseau commercial parainé par la Colombie-Britannique, favorisera les débouchés offerts par les échanges et les investissements en Allemagne, en Italie, en Suisse, en Autriche, en Espagne, au Portugal, en Grèce et dans les régions environnantes.

L'adresse du bureau est la suivante: Steindorfstrasse 3, 8000 Munich 22, République fédérale d'Allemagne. Tél. : 011-49-89-29-68-82. Télécopieur : 011-49-89-29-83-27.

L'AGRO-EXPORTATION VERS LES É.-U.

Les sociétés canadiennes de l'agro-alimentaire auront l'occasion de rencontrer certains des principaux acheteurs des États-Unis, à l'occasion d'**Agro-Export**, qui se tiendra les 24 et 25 avril à St-Hyacinthe.

La première journée sera consacrée à la visite du **Super Salon de l'Alimentation** (500 exposants et 15 000 visiteurs l'an dernier) à la Place Bonaventure, à Montréal.

Le lendemain, entièrement consacré à **Agro-Export** à St-Hyacinthe, huit acheteurs américains présenteront le matin, chacun à leur tour, une description de leur marché.

L'après-midi sera consacré à des rencontres individuelles entre participants canadiens et acheteurs américains.

Le côté américain comprendra non seulement des acheteurs de grosses chaînes de magasins, tels Crogar, mais également des distributeurs, courtiers et importateurs de grands centres urbains tels New York, Boston, St. Louis, Chicago, Atlanta, Denver et Los Angeles.

Du côté québécois, on s'attend à la participation de représentants d'une centaine de firmes du secteur agro-alimentaire.

Pour tout renseignement sur **Agro-Export** (organisé conjointement par Ottawa et Québec), communiquer avec Paul Delaney au Centre du commercial international (CCI) de Montréal. Tél. : (514) 283-3249. Télécopie : (514) 283-8794.

Expo pétrole et gaz au Texas

Houston -- Actuellement dans sa 22^e année, l'**Offshore Technology Conference and Exhibition (OTC)** se tiendra du 7 au 10 mai 1990 dans l'Astrodome Complex de cette ville.

Chaque année -- et **OTC'90** n'est pas une exception -- le Canada aura une exposition nationale à cet événement international qui présente le matériel et les méthodes les plus modernes du monde des opérations en haute mer.

Déjà, un contingent nombreux de 45 entreprises canadiennes et de 5 gouvernements provinciaux seront représentés, ce qui montre clairement la confiance que l'industrie canadienne du pétrole et du gaz a en elle-même, dans le salon et dans l'avenir de ce marché. Forum mondial le plus important pour ce qui est de la technologie en haute mer, **OTC'90** reflétera le passage, à l'échelle de l'industrie, vers le perfectionnement de techniques et de technologies plus efficaces qui réduiront sûrement les coûts tout en protégeant l'environnement.

Le groupe canadien au salon figurera parmi plus de 1 200 fabricants et fournisseurs de matériel et de services en haute mer qui présenteront leurs alliages métalliques non corrosifs, les progrès de la technique sous-marine, les nouvelles technologies de nettoyage des déversements, et une foule d'autres innovations dans le secteur des opérations en haute mer.

Au cours de la Conférence qui, comme on le prévoit, attirera plus de 25 000 délégués du monde entier, plus de 285

études techniques seront présentées par des auteurs de 18 pays.

Ces documents porteront sur divers éléments tels que la technologie sous-marine, la fiabilité de la conception, l'arpentage et la cartographie des fonds océaniques, l'aménagement et la technologie de l'Arctique et des considérations de sécurité en matière de conception et d'exploitation.

La conférence et le salon technique sont parrainés par 11 organisations d'ingénierie et scientifiques importantes dont le nombre de membres à l'échelle mondiale dépasse 750 000. L'événement est géré par The Society of Petroleum Engineers Inc.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur **OTC'90** et sur d'autres événements de promotion commerciale -- surtout pour ce qui est de l'industrie du pétrole et du gaz -- communiquer avec Ken Tyrrell, Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTW), AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Télécopieur : (613) 990-9119.

La Turquie accueille la foire de l'emballage

Istanbul -- La Cinquième Foire industrielle internationale de l'emballage (**IPACK 1990**) aura lieu à Istanbul du 19 au 23 septembre 1990. Cet événement est spécialement consacré aux dernières innovations technologiques dans la conception de l'emballage.

Pour tout renseignements, communiquer avec : Akin Kosetorunu, Agent commercial; Ambassade du Canada à Ankara, Turquie. Télex : (Code de destination 607) 42369. Indicatif : (42369 DCAN TR). Télécopieur : (011-90-4) 146-4437.

Correction

Selon l'article sur la Corporation commerciale canadienne, paru dans notre numéro du 1^{er} février et intitulé "La CCC active sur les marchés étrangers", la Corporation relevait d'AECEC. La CCC relève officiellement du ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie.

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint :

Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy et Maï Juris

Téléphone : (613) 996-2225

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BTC).

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage bimensuel : 58 000 exemplaires.

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

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

Expédier à : **CANADEXPORT** (BTC), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

ISSN 0823-3330

CAE Electronique Ltée, Montréal, a vendu deux simulateurs de vol de *Boeing 737* à la compagnie norvégienne d'aviation Braathens S.A.F.E. La SEE prêtera jusqu'à concurrence de 11 millions de dollars US.

Canada Wire & Cable Ltd., Don Mills, a obtenu un contrat de la Commission d'électricité d'Égypte pour la fourniture de câbles souterrains. La SEE accordera un prêt de 22,4 millions de dollars à l'acheteur.

Connaught Laboratories Ltd., Willowdale, a conclu un arrangement à long terme avec l'UNICEF pour la fourniture, sur une période de deux ans et au besoin, de vaccins d'une valeur allant jusqu'à 7,5 millions de dollars.

Global Thermoelectric Power Systems Ltd., Bassano, a vendu 40 convertisseurs thermoélectriques et des pièces de rechange au ministère des Postes et Télécommunications d'Algérie. La SEE financera la transaction jusqu'à 1 076 000 \$.

Klockner Stadler Hurter Ltd., Montréal, fournira l'équipement et les services requis pour la construction d'une usine de pâtes à papier en Thaïlande. La SEE accorde à l'acheteur, Panjapol Pulp Industry Co. Ltd., un financement pouvant atteindre 78 millions de dollars américains.

Komdresco Canada Inc., Cambridge, a vendu six camions Haulpak à la Compania Colombiana de Klinker, Cartagena. La SEE prêtera jusqu'à concurrence de 1,21 million de dollars US à l'acheteur.

Lab-Volt Limitée, Québec, a obtenu un contrat de l'Université des Sciences et de la Technologie d'Oran, Algérie, pour la fourniture de matériel de laboratoire électrique et électronique. La SEE accordera un prêt à l'acheteur jusqu'à concurrence de 1,7 millions de dollars.

Lavalin International Inc., Montréal, a signé plusieurs contrats avec la République du Venezuela: un visant la fourniture de services de gestion et de construction à un projet d'irrigation et d'approvisionnement en eau dans la région de Yacambu-Quibor sous un financement de la SEE pouvant at-

teindre 31,9 millions de dollars US; un autre pour la conception et l'assistance technique de la première phase d'un projet d'approvisionnement en eau en région rurale, incluant la fourniture de matériel et de services techniques pour la construction du barrage polyvalent El Diluvio, sur la rivière Palmar, pour lequel la SEE accorde un prêt à l'acheteur de 45,4 millions de dollars; et un troisième pour la fourniture de matériel de pompage et d'équipement informatique à être utilisé par le centre de secours dans les régions sinistrées pour recueillir des données sur la prévention des inondations. La SEE financera la

la société mexicaine Petroleos Mexicanos S.A. (PEMEX) de l'équipement de télécommunications. Le financement de la SEE pourra atteindre 2,2 millions de dollars.

Mr Crispy's, Concord, a obtenu un contrat de 45 millions de dollars US pour la vente à Tokai Bokei Company Limited, Tokyo, Japon, de 4600 machines de distribution automatique de frites.

MTI Marine Technology Inc., Smiths Falls, a obtenu un contrat d'une valeur de 2,063,096 \$ pour la construction et la fourniture à la marine américaine de bateaux de type MK7 de 26 pieds pour le transport du personnel.

Omatech Service Ltd., Mississauga, a obtenu un contrat de

904,366 \$ US pour la fabrication et la fourniture aux Forces aériennes des États-Unis de tours à banc rompu coulissants de conception spéciale.

Northern Telecom Canada Ltd., a obtenu un contrat de la société mexicaine Industrias Unidas S.A., pour la conception technique, la fourniture et l'installation d'un réseau de téléphone cellulaire. La SEE prêtera 6,9 millions de dollars US à l'acheteur.

Petro-Therm Enterprises Limited, Calgary, a fourni à l'Oil and Natural Gas Commission (ONGC) de l'Inde, sous un financement parallèle de la SEE et de l'ACDI pouvant atteindre, respectivement, 377 276 et 231,233 \$, de l'équipement d'allumage pour combustion in situ.

Pratt & Whitney Canada Inc., Longueuil, fournira au constructeur hollandais Fokker Aircraft B.V. des moteurs d'avion PW125. La SEE prêtera jusqu'à concurrence de 68 millions de dollars US à l'acheteur. La même compagnie a aussi vendu des moteurs d'avion à la Meridien International Bank Ltd, Nassau, Bahamas, sous un financement de la SEE pouvant atteindre 1 139 716 \$ US.

Schultz International Limited, Vancouver, a obtenu un contrat de 1,2 million de dollars pour la fourniture de services spécialisés dans le cadre d'un projet dans le domaine de l'environnement à la Electricity Generating Au-

Contrats décrochés

transaction jusqu'à 3,4 millions de dollars.

Lavalin International Inc, SNC Inc., et **Met-Chem Canada Inc.**, un consortium montréalais, fournira à l'Entreprise Nationale de Sidérurgie (SIDER) d'Algérie, les services techniques nécessaires à l'agrandissement du complexe sidérurgique de Jijel. A noter que ce même consortium avait participé à la construction du complexe en 1987. La SEE accordera un financement pouvant atteindre 963,047 \$.

Leigh Instruments Limited, Kanata, a obtenu un contrat de McDonnell Aircraft Company, d'une valeur de 2,176 millions de dollars US, pour la conception d'un enregistreur de données de vol éjectable pour les avions F/A 18 de la Marine américaine.

LNS Systems Inc., Pointe-Claire, fournira à la Marine des États-Unis une tour portative pour le contrôle du trafic aérien, évaluée à 414,250 \$ US.

Lovat Tunnel Equipment Inc., Rexdale, a vendu deux de ses foreuses à deux sociétés britanniques. La vente totalise 3,5 millions de dollars US.

Marsland Industries Limited., Waterloo, a obtenu un contrat de 1,1 million de dollars pour la fourniture à Aim Aviation Inc., Seattle, d'un ensemble d'entraînement pour les avions MD-11 de McDonnell Douglas.

Microtel Ltd., Vancouver fournira à

thority de la Thaïlande.

Senstar Corporation, Kanata, a obtenu un contrat d'une valeur de 481,635 dollars US pour la fabrication et la fourniture de détecteurs de zone mobiles au sol et de matériel connexe au Département de la Justice des Etats-Unis.

Services SNC Ltée, Montréal, a obtenu un contrat de la China National Chemical Construction Corp. pour la construction d'une usine de produits chimiques dans l'est de la Chine. Le financement original de la SEE, de 13,8 millions \$ US, a été augmenté d'un nouveau prêt de 820 000 \$ US.

Stohtert Enterprises Private Ltd., Vancouver, fournira à Southern Paper Mills Ltd., Tanzanie, des services de gestion des opérations et de formation aux termes d'un contrat d'une durée de cinq ans, totalisant 11 millions de dollars.

Sweeprite Mfg. Inc., Regina, a obtenu un contrat d'une valeur potentielle de 18,5 millions de dollars US pour la fabrication et la livraison au département de la Défense des Etats-Unis de balayuses à brosses rotatives.

Tecmotiv Inc., Toronto, a vendu des transmissions et équipements divers évalués à plus de 18 millions de dollars à la société vénézuélienne Industrias Metalurgicas Van Dam C.A. La SEE financera la transaction jusqu'à concurrence de 15,35 millions de dollars US.

Theratronics International Ltd., Kanata, fournira au ministère de la Santé du Brésil du matériel médical de pointe pour le traitement du cancer. La SEE prêtera jusqu'à 10,2 millions de dollars à l'acheteur.

Top Grade Machining Ltd., Mississauga, fournira à la société mexicaine Cuvac S.A. de C.V., des presses à injection pour acier et matières plastiques. La SEE prêtera jusqu'à concurrence de 242,845 \$ US à l'acheteur.

Walbar Canada Inc., Mississauga, a obtenu un contrat d'une valeur totale de 2,4 millions de dollars US pour la fourniture à la marine américaine de segments de tuyère pour la maintenance des moteurs à réaction d'aéronefs.

Projets de la Banque mondiale

Voici la dernière liste des projets soumise par l'ambassade du Canada à Washington, dont le financement par la Banque mondiale est actuellement envisagé.

Seules les entreprises canadiennes possédant une expérience à l'échelle internationale sont invitées à communiquer avec la mission voulue qui figure entre parenthèses après le nom du pays lorsqu'il est question de prêt (M \$ = million de dollars).

L'adresse des missions canadiennes à l'étranger est disponible auprès d'Info-Export. Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

Les sociétés canadiennes qui n'ont pas d'expérience sur les marchés internationaux peuvent se procurer le Guide sur le financement des exportations auprès de Mme Valentina Rusedski, Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7251.

ALGÉRIE (Alger)--Projet pilote en foresterie. But : (a) élaborer des techniques de gestion et d'exploitation des forêts, écologiquement saines et techniquement voulues, pour utilisation dans le cadre d'activités menées sur une grande échelle; (b) réduire les coûts d'exploitation et affermir les établissements forestiers; et (c) établir un programme de contrôle de l'érosion et de gestion des terres. Services de consultation : à déterminer. Projet en cours de préparation. Organisme d'exécution : ministère de l'Agriculture. Montant du prêt : 50 M \$.

CHINE (Beijing)--1) Projet de transport provincial de Guandong, qui mettra l'accent sur les grandes routes (construction de nouvelles routes, amélioration et restauration) et qui comportera des études sur des stratégies portuaires et le transport intermodal intégré. Services de consultation : à déterminer. Identification en cours. Organisme d'exécution : Commission de planification de la province de Guandong. Montant du prêt : 150 M \$. 2) Projet de soutien environnemental de Lianoning visant à améliorer la

gestion de l'eau et le contrôle de la pollution de celle-ci dans le bassin du fleuve HUN/Taizi. Il consiste à effectuer, sur le plan matériel et administratif, des travaux de gestion visant les eaux usées et les déchets dangereux dans les villes de Shenyang, Fushun et Anshan. Services de consultation requis pour la préparation du projet. Identification en cours. Organisme d'exécution : Bureau de protection environnementale de Lianoning. Montant du prêt : 120 M \$.

EQUATEUR (Bogotà, Colombie)--1)

Un programme pour appuyer la réforme dans le secteur public, y compris la réforme fiscale, la réduction des affectations à une fin particulière, la réforme de la planification et du contrôle budgétaires. Peut inclure des fonds destinés à soutenir une opération de réduction de la dette. Services de consultation : à déterminer. Mission de préparation prévue pour février. Organisme d'exécution : ministère des Finances et du Crédit public. Montant du prêt : 100 M \$. 2) Programme de développement du secteur social visant à appuyer la prestation de services sociaux aux groupes ayant de faibles revenus. Services de consultation : à déterminer. Rapport sur le secteur social en cours de préparation. Organisme d'exécution : Frente Social.

ÉTHIOPIE (Addis Abeba)--Projet de développement administratif comprenant de l'aide technique, des études, des services de consultation, de la formation et un soutien informatique fournis à des organismes centraux de gestion économique. Services de consultation requis. Projet en cours de préparation. Organisme d'exécution : ministère des Finances. Montant du prêt : 15 M \$.

INDONÉSIE (Djakarta)--1) Projet Foresterie II de conservation et de gestion des ressources naturelles. But : augmenter la capacité administrative et gérer les secteurs de production et de conservation des forêts. Services de consultation : à déterminer. Identification du projet en cours. Organisme d'exécution : ministère des Forêts. Montant du prêt : 12 M \$. 2) Projet d'efficacité industrielle et de réduc-

tion de la pollution industrielle. But : fournir un ensemble de crédit et de services aux entreprises industrielles pour leur permettre de respecter les normes environnementales. Le projet permettrait aussi d'augmenter et d'affermir la capacité du personnel du ministère de l'Industrie, les autorités locales et les experts-conseils à analyser et à contrôler l'environnement. Le projet vise à réduire la pollution industrielle. Services de consultation : à déterminer. Mission d'identification prévue pour fin février ou début mars. Organisme d'exécution : ministère de l'Industrie. Montant du prêt : 150 M \$.

CORÉE (Séoul)--1 Projet de développement sanitaire. But : appuyer le programme national d'assurance médicale du gouvernement en fournissant, à l'ensemble de la population, un accès équitable à des soins médicaux de bonne qualité, en aidant le Ministry of Health and Social Affairs (MOHSA) surtout en ce qui concerne l'achat, l'installation et l'entretien de matériel biomédical. Services de consultation : à déterminer. Projet en cours de préparation. Organisme d'exécution : MOHSA. Montant du prêt : 60 M \$.

2 Projet de progrès technique III. But : augmenter la capacité de recherche et de développement du Korea Institute of Science and Technology (KAIST); augmenter la capacité du KOREA Electro-Technology of Research Institute (KERI) à fournir des services techniques à l'industrie; et augmenter la capacité des Korea Science and Engineering Foundations (KOSEF) à faire de la recherche de base. Services de consultation non requis. Identification initiale en cours. Organismes d'exécution : ministère de la Science et de la Technologie et ministère du Commerce et de l'Industrie. Montant du prêt : 60 M \$ (Banque).

PARAGUAY (Santiago, Chili)--Développement agricole I - Programme régional de développement rural. Etudes environnementales : à déterminer après l'identification. Services de consultation : à déterminer. Mission de préparation prévue pour mars ou avril. Organisme d'exécution : à déterminer. Montant du prêt : 50 M \$.

PHILIPPINES (Manille)--1 Projet de la galerie de dérivation de Casecan. But : répondre à la demande d'élec-

tricité à moyen terme et améliorer la productivité agricole. Le projet comprendra : (a) un barrage en enrochement d'une hauteur de 197 m; (b) une galerie de dérivation d'une longueur de 25,7 km; (c) une centrale électrique de 156 MW; (d) l'augmentation de la capacité de deux centrales de 100 MW et de 12 MW; et (e) l'augmentation de la capacité d'irrigation de 92 300 ha de terre agricole. Services de consultation : à déterminer. Projet en cours de préparation. Organismes d'exécution : National Power Corporation et National Irrigation Administration. Montant du prêt : 180 M \$.

2 Projet relatif à la main-d'oeuvre en sciences et technologie. But : améliorer l'enseignement scientifique et technique aux niveaux des études du deuxième cycle, du premier cycle et de l'enseignement secondaire sur une base sélective. Services de consultation requis pour la préparation et l'exécution du projet. Projet en cours de préparation. Organisme d'exécution : ministère de la Science et de la Technologie. Montant du prêt : 70 M \$.

3 Projet de financement d'entreprises artisanales qui établirait un circuit financier et des investissements en vue de fournir un financement à terme et un fonds de roulement aux entreprises artisanales. Experts-conseils financés par une subvention de la Japan Technical Assistance, qui prépare le projet. D'autres services de consultation seront requis durant l'exécution du projet pour contrôler, aider et établir des associations de garantie mutuelle. Projet en cours de préparation. Organisme d'exécution : ministère du Commerce et de l'Industrie (la banque de traitement à déterminer). Montant du prêt : 40 M \$.

THAÏLANDE (Bangkok)--Projet visant à répondre à la demande de charbon ménager au coût le plus bas en combinant l'expertise et les ressources des secteurs public et privé. Le projet comprendrait tous les principaux investissements de développement du charbon de 1991 à 1995. Projet en cours de préparation. Organisme d'exécution : Electricity Generating Authority of Thailand. Montant du prêt : 80 M \$.

TANZANIE (Dar-es-Salaam)--Projet de foresterie et de combustible du bois qui comprendrait des réformes de la

politique sectorielle et des réformes administratives, le régime foncier, l'impôt foncier, l'utilisation des terres, la gestion des régions boisées, l'agroforesterie et des éléments de production de charbon de bois. Services de consultation : à déterminer. Projet en cours de préparation. Organisme d'exécution : Ministry of Land, Tourism and Natural Resources. Montant du prêt : 25 M \$ (financement conjoint étudié).

TRINITÉ ET TOBAGO (Port-of-Spain)--Projet de reconversion industrielle. But : affermir la reconversion physique et financière des industries du secteur privé et augmenter la compétitivité en raison de la concurrence accrue de l'importation pour des réformes commerciales, et appuyer l'expansion d'exportations non supplémentaires. Services de consultation : à déterminer. Projet en cours de préparation. Organisme d'exécution : à déterminer. Montant du prêt : 15 M \$.

YEMEN (Riyad, Arabie Saoudite)--Projet de transport multimodal consistant à : (a) construire la route de Harad à Huth (175 km); (b) superviser la construction; (c) fournir de l'aide et de la formation techniques à la Ports and Marine Affairs Corporation (PMAC); et (d) fournir du matériel pour les opérations à la PMAC. Un examen de l'environnement et une étude archéologique seront effectués dans le cadre du tracé routier Harad-Huth. Aucune question environnementale importante n'est prévue. Mission de préparation prévue pour février. Organisme d'exécution : ministère du Transport et des Travaux publics. Montant du prêt : environ 15 M \$.

MISE A JOUR

Fermeture du consulat à Hambourg

Le consulat du Canada à Hambourg en République fédérale d'Allemagne a été fermé. Pour toute demande d'assistance, s'adresser au consulat général, Immermann Hof, Immermannstrasse 65D, 4000 Duesseldorf 1, République fédérale d'Allemagne, tél. : (011-49-211) 35-34-71, télex : (code de destination 41) 8587144 (DMCN D) télécopieur : (011-49-211) 35-91-65.

L'EUROPE DE 1992, UN MARCHÉ EN PLEINE EXPANSION POUR LES PRODUITS FORESTIERS

Quel est le total de 325 millions plus 30 millions plus 110 millions? **465 millions de consommateurs.**

Ce sont les chiffres que le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a donnés lorsqu'il a calculé le marché potentiel dans l'ensemble de l'Europe.

Pour commencer, il y a les douze pays de la Communauté économique européenne (CEE) auxquels s'ajoutent les six pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE) (Suisse, Autriche, Norvège, Suède, Finlande et Islande) qui établissent un Espace économique européen étroitement lié à la CEE. Puis viennent les huit pays de l'Europe de l'Est qui frappent déjà aux portes de la CEE.

Le marché est énorme et en pleine expansion. Pour les entreprises canadiennes, les possibilités sont très vastes. Ce qu'il faut, c'est s'engager et agir, **MAINTENANT.**

Produits forestiers canadiens

C'est cette action qui a constitué l'un des sujets principaux de la Conférence Vancouver Europe 1992 tenue le 26 février. Elle a également fait l'objet de discussions approfondies à Calgary et à Edmonton les 26 et 27 mars quand un groupe d'experts a analysé les faits nouveaux dans les pays d'Europe de l'Est. La CEE ne peut donc pas être considérée séparément, car elle permet d'accéder à un marché éventuel de 465 millions de consommateurs.

A la Conférence de Vancouver, on a publié une étude approfondie sur les produits forestiers. C'est la quatrième étude d'une série intitulée *1992 Impact de l'unification du Marché européen*, qui analyse les effets de l'Eu-

rope de 1992 sur certains secteurs canadiens. Les autres publications disponibles dans cette série sont l'Agriculture et les produits alimentaires, les Télécommunications et les ordinateurs, et l'Industrie automobile.

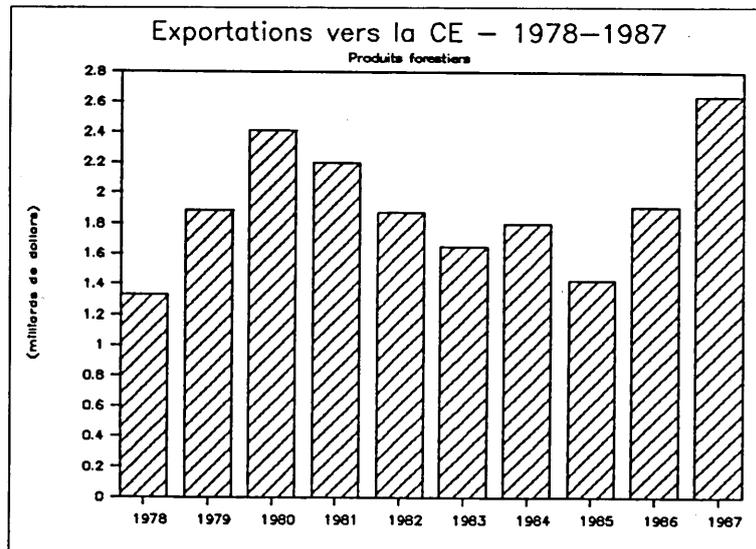
D'après les conclusions de l'étude sur les produits forestiers et l'expérience d'exportateurs canadiens de premier plan, on prévoit que l'Europe de 1992 aura des répercussions globales

breux et plus forts, afin d'améliorer la qualité et de réduire les coûts. Ce dont les sociétés ont besoin, ce sont des investissements qui leur permettront de demeurer à la pointe de la technologie et concurrentielles ».

Les produits forestiers, comme l'indiquent les graphiques, constituent les exportations principales du Canada vers la CEE, les ventes annuelles dépassant 3 milliards de dollars. Le programme

du Marché unique accélérera la croissance de l'économie de la CEE et entraînera une augmentation de la demande dans toutes les catégories de produits forestiers.

La CEE continuera à être un importateur net de produits forestiers à long terme; on s'attend donc à ce que le volume des exportations de produits forestiers canadiens traditionnels demeure le même ou qu'il augmente. En outre, il existe des possibilités d'expansion et de diver-



positives sur les exportations canadiennes de produits forestiers à la CEE; toutefois, il faudra peut-être adapter la production et les stratégies de commercialisation.

Un marché très concurrentiel

A la Conférence de Vancouver, l'avenir du marché européen a été décrit comme prometteur mais extrêmement concurrentiel, l'accent étant mis sur les services, la qualité et les prix.

Au cours d'une table ronde ayant eu lieu dans la matinée, portant sur les possibilités commerciales du Canada, le président de MacMillan Bloedel, M. Ray Smith, a insisté de nouveau sur la qualité et le service en matière de production. « Les compétiteurs sont alignés aux frontières », a-t-il dit, nous devons donc trouver des débouchés et rationaliser en vue de devenir moins nom-

sification.

Préoccupations soulevées

La préoccupation principale concernant les mesures de la CEE de 1992 se rapporte à la Directive sur les matériaux de construction. Celle-ci a pour but d'établir des exigences essentielles en ce qui a trait aux projets et aux matériaux de construction, et de donner un cadre à l'élaboration et la mise en oeuvre de normes européennes relatives aux matériaux de construction. Eurocode 5, « Règles communs unifiés pour bâtiments à charpentes de bois », représentera les codes de construction; il est d'ailleurs en cours d'élaboration.

Les exportateurs canadiens se préoccupent de ce que les normes et les règles de calibration qui en découleraient pourraient comporter des exi-

gences axées sur l'Europe, que les expéditeurs canadiens considéreraient trop restrictives ou peu économiques. Mais les procédures de mise à l'essai et de certification ne sont pas encore établies.

Le CEN (Comité européen de normalisation) est chargé des Eurocodes. Il comprend l'AELE ainsi que des membres de la CEE. L'AELE (mais surtout les pays nordiques de l'AELE) est notre concurrente principale dans la CEE.

Aussi, avec le soutien du gouvernement canadien, notre principale association dans ce secteur, qui a des bureaux partout en Europe, a joué un rôle important en surveillant l'évolution de la situation et en décrivant la position canadienne. Il reste de douze à quinze mois avant l'entrée en vigueur des normes; il semble donc que l'industrie pourra s'y conformer. De plus, des normes harmonisées de la CEE comporteront des avantages.

Demande accrue de produits du bois

Ce qui est plus important pour l'ensemble de l'industrie, ce sont les incidences indirectes de la CEE de 1992, notamment la croissance économique créée par l'orientation de la CEE vers un marché unique. Cette croissance enregistrée dans tous les secteurs de l'économie de la CEE augmente la demande de papier et de matériel d'emballage, ce qui est de bonne augure pour les ventes de pâtes à papier et de papier journal.

La restructuration de l'industrie sous forme de fusions et de prises de contrôle a été complétée par d'énormes investissements directs dans de nouvelles fabriques de papier et usines. Ces faits nouveaux obligent nos sociétés à être plus concurrentielles. Les entreprises canadiennes principales, telles que Macmillan Bloedel et Cascades, ont fait des investissements con-

sidérables partout dans la CEE (toutefois, pas autant que les Suédois et les Finlandais).

On peut s'attendre à ce que les économies de l'Europe de l'Est augmen-

rité sera la modernisation et la rationalisation continues de la base industrielle ainsi que la promotion de technologies, de produits et de marchés nouveaux et de substitution.

Il faut clairement envisager une stratégie d'investissement. Les changements actuels détermineront les places sur le marché des entreprises, pas seulement dans la CEE mais aussi dans l'ensemble de l'Europe. Les autres faits nouveaux actuels comprennent les règlements phytosanitaires et environnementaux ainsi que le programme de soutien au reboisement de la CEE.

La réaction canadienne

En réponse à ces pressions, l'industrie en Colombie-Britannique prévoit un investissement annuel de 700 millions de dollars. Il faudra de 1,5 à 3 milliards de dollars pour améliorer le matériel environnemental à lui seul au cours des cinq prochaines années. Les «places sur le marché environnemental» détermineront dans quelle mesure les entreprises canadiennes seront concurrentielles

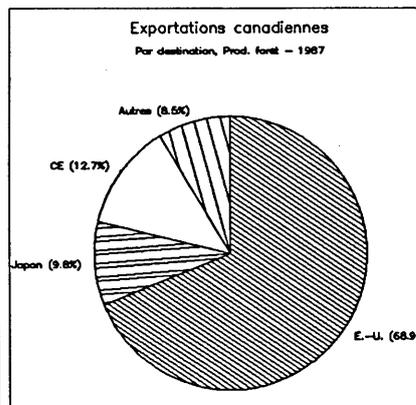
dans la CEE au cours des prochaines années. En guise d'exemple à l'appui, mentionnons les sanctions relatives au bois de construction tropical.

Si nous ne réussissons pas à prouver que nos méthodes conservent efficacement les forêts, que nous pouvons minimiser les toxines, etc. chez nous, les acheteurs de la CEE commenceront à s'approvisionner ailleurs. Dans le monde entier, on se dirige vers l'uniformité des normes

et des règlements environnementaux.

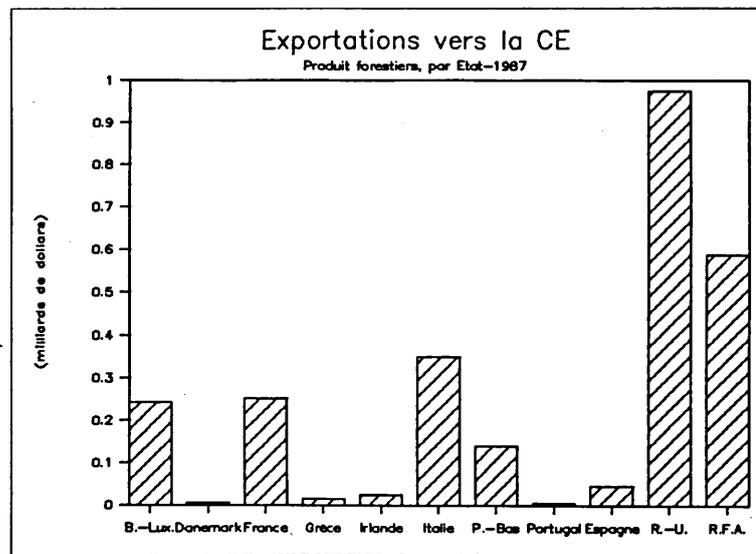
Pour l'industrie forestière canadienne, l'avenir dans la CEE est très prometteur. Toutefois, le succès continu dépendra de la mesure dans laquelle cette industrie résoudra ces problèmes.

Pour tout renseignement, communiquer, à l'AECEC, avec Mitch Vlad, Direction de la politique commerciale avec la Communauté européenne (REM), tél. : (613) 992-8763.



Exportations canadiennes

tent davantage au cours de la prochaine décennie. Le représentant d'une société canadienne prévoyait expédier des produits de bois massifs canadiens vers cette région parce que le besoin de matériaux de construction a augmenté.



Exportations canadiennes

Restructuration

Dans la CEE, la restructuration de l'industrie des pâtes et papier continue. Par conséquent, l'Europe exercera une pression accrue pour acquérir des fabriques de papier ou s'affilier à celles-ci, ce qui peut avoir des incidences sur les possibilités à long terme de certaines exportations de papier canadien. Pour l'industrie canadienne, une prio-

LA DIRECTION GÉNÉRALE DES É.-U.

Le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis, qui constitue le partenariat commercial le plus important du monde, représente près de 200 milliards de dollars CAN par an.

Sur la valeur des exportations du Canada, environ 100 milliards de dollars -- soit 73 % -- sont destinées au marché américain. (Ces chiffres datent de 1988, donc d'avant l'Accord de libre-échange, ALE.)

En raison de l'importance et de la diversité du commerce du Canada avec les États-Unis, au sein du Secteur des États-Unis d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) deux directions de la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement aux E.-U. (UTD) s'occupent de la promotion du commerce. Ces deux directions ont des responsabilités parallèles mais sont divisées selon une concentration de lignes sectorielles.

Le commerce bilatéral

L'industrie automobile (véhicules et pièces) compte pour environ un quart des exportations du Canada aux E.-U.; sont aussi exportés divers services ainsi que des produits très variés, notamment des ordinateurs (5,7 milliards de dollars), des vêtements et des accessoires (3,2 milliards de dollars), du matériel de télécommunications et du matériel connexe (3,1 milliards de dollars).

Les Canadiens importent aussi des quantités considérables de produits américains. Les gens, tant les Canadiens que les Américains sont souvent surpris d'apprendre que l'Ontario, à lui seul, importe davantage des E.-U. que le Japon.

Les relations commerciales entre les deux pays ont une longue histoire qui a été grandement influencée par notre proximité géographique, par des ressemblances culturelles et par les frontières relativement ouvertes qui permettent aux ressortissants des deux pays de les traverser librement avec un minimum de formalités. Ces liens historiques sont tenus pour acquis par les deux parties, créant une relation commerciale unique.

Un marché privilégié

Pour bon nombre de sociétés canadiennes, les premiers produits ou services exportés sont destinés à un client américain. Et nombre de gens d'affaires canadiens considèrent le marché américain comme une extension du marché canadien, avec quelques écrits commerciaux supplémentaires qui deviennent chose courante. Avec le temps, lorsque l'ALE sera entièrement mis en oeuvre, cette attitude s'étendra probablement alors que les formalités frontalières seront simplifiées et que les tarifs seront réduits et qu'ils disparaîtront en fin de compte.

En raison de cette relation commerciale unique, UTD emploie 27 agents pouvant s'occuper d'un maximum de 7 secteurs. Cela signifie que les agents de commercialisation peuvent porter leurs efforts sur des segments précis de l'industrie canadienne et, de concert avec nos consulats aux E.-U., élaborer un ensemble d'activités relatives à la promotion du commerce pour les secteurs qui leur sont attribués.

Un réseau efficace

Les agents de commercialisation communiquent et collaborent régulièrement avec les personnes et les organismes suivants :

- les consulats canadiens aux E.-U., qui constituent un lien essentiel;
- les spécialistes des secteurs industriels à Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC); les consultations sont permanentes;
- les centres du commerce international (CCI situés partout au Canada et, par leur intermédiaire, leurs homologues des provinces; et
- les associations commerciales au Canada -- elles fournissent un lien très important avec leurs membres.

Activités commerciales

Les foires commerciales, qui constituent un outil de commercialisation de longue date qui a fait ses preuves aux E.-U., représentent un élément important du programme annuel d'UTD. En outre, UTD a élaboré de nouvelles initiatives qui ont obtenu un succès considérable.

Durant l'année 1989, UTD a organisé des groupes d'entreprises canadiennes qui ont participé à environ 400 événements de promotion commerciale: quelque 10 000 sociétés ont profité de cette activité. Le programme comprenait 39 missions commerciales relatives aux "Nouveaux exportateurs aux États frontaliers" (NEEF).

Ces projets NEEF ont permis à tant de nouveaux exportateurs d'accéder au marché américain qu'un programme connexe, les "Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud" a été établi en 1989. Avant décembre de cette année, 13 missions ont été organisées dans le cadre de ce programme. Celles-ci ont aussi été couronnées de succès.

Promotion commerciale

L'élément central du programme de projets de promotion commerciale d'UTD est le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), qui est déjà bien établi. Au cours des quatre dernières années, celui-ci a été très amplement financé par des fonds supplémentaires reliés à la Stratégie nationale du commerce et à l'Accord de libre-échange.

En tout, le Ministère consacre 40 % de ses ressources financières à des projets de promotion du commerce visant le marché américain. En 1989, ces montants ont atteint 20 millions de dollars.

Cette augmentation considérable a été grandement facilitée par l'établissement de consulats et de bureaux commerciaux canadiens aux États-Unis. Cinq nouveaux bureaux commerciaux satellites ont été ouverts durant 1989 et l'on compte en ouvrir deux autres.

(La seconde partie de cet article, qui sera publiée dans le prochain numéro, mettra l'accent sur les programmes relatifs au tourisme et à l'investissement; elle énumérera aussi toutes les personnes-ressources principales à UTD.)

Pour plus de renseignements, communiquer avec la Direction générale de l'expansion du commerce et de l'investissement - États-Unis (UTD).
Télécopieur : (613) 990-9119.

AU CALENDRIER

Winnipeg--4 avril--Forum de l'exportation : Les stratégies pour réussir vos opérations dans d'autres cultures. Communiquer avec Carole Babiak, Centre for International Business Studies, University of Manitoba, tél. : (204) 474-8851, télécopieur : (204) 275-5807.

Fredericton--5-6 avril--Partnerships '90 - Conférence conjointe organisée par la Chambre de Commerce du Nouveau Brunswick et la Maine Chamber of Commerce and Industry. Communiquer avec Barb Mills, tél. : (506) 453-1707, télécopieur : (506) 459-0797.

Toronto--16-18 avril--Cours intitulé "The Fundamentals on Export Documentation and Foreign Collections". Communiquer avec l'Association des manufacturiers canadiens, tél. : (416) 363-7261, poste 213, télécopieur : (416) 363-3779.

Winnipeg--17-19 avril--Winnipeg Business Show - pour la petite entreprise dans les années '90. Communiquer avec Carole Reimer ou Charlie Beck, HR Marketing, tél. : (204) 944-1464.

Hamilton--19 avril--Conférence et exposition annuelles de l'Association des fabricants de pièces d'automobile du Canada (APMA). Communiquer

avec John Dierckx, TCM, AECEC, tél. : (613) 992-7882; ou APMA, tél. : (416) 366-9673, télécopieur : (416) 366-9685.

Toronto--22-25 avril--Hostex - Salon de la restauration et des services d'hébergement. Communiquer avec

Calendrier ministériel

Dans les prochaines semaines, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, participera aux événements suivants:

Frédéricton--6 avril--Partnership '90 - Conférence conjointe Maine-Nouveau-Brunswick.

Bonn, RFA--9-11 avril--Conférence sur la Sécurité et la Coopération en Europe (CSCE) : Conférence sur la coopération économique.

Puerto Vallarta, Mexique--18-20 avril--Rencontre non officielle des ministres du Commerce extérieur dans le contexte des négociations commerciales multilatérales (NCM), qui ont lieu sous l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

l'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires, tél. : (sans frais) 1-800-387-5649 ou (416) 923-8416.

Winnipeg--23 avril--Forum de l'exportation : Comment distribuer vos produits à des marchés étrangers. Communiquer avec Carole Babiak, Centre for International Business, University of Manitoba, tél. : (204) 474-8851, télécopieur : (204) 275-5807.

Montréal--23-24 avril--Colloque : Comment obtenir des contrats de la Banque asiatique de développement. Communiquer avec Claude Blais, CCI Montréal, tél. : (514) 283-7856, télécopieur : (514) 283-3302. Ce colloque se tiendra également à **Toronto**, 26-27 avril. Communiquer avec David Clendenning, CCI Toronto, tél. : (416) 973-6145, télécopieur : (416) 973-8161 et à **Vancouver**, 2-3 mai. Communiquer avec Zen Buriyank, CCI Vancouver, tél. : (604) 666-1438, télécopieur : (604) 666-8330.

Ottawa--23-25 avril--Advanced Issues in the FAR (Federal Acquisition Regulation). Colloque sur les marchés publics aux Etats-Unis. Communiquer avec TTC Seminars, tél. : (213) 534-3922, télécopieur : (213) 534-0743. Pour des informations sur les programmes, communiquer avec Martha Evans, tél. : (415) 770-9720.

Montréal--23-25 avril--Agro-Export - Colloque. Communiquer avec P. Delaney, CCI Montréal, tél. : (514) 283-3249, télécopieur : (514) 283-8794.

Toronto--25 avril--Conférence Board of Canada - 2e conférence annuelle intitulée "Managing Innovation and Technology - Strategies to Meet New Competition". Communiquer avec Jacek Warda ou Christiane Mann, tél. : (613) 526-3280, télécopieur : (613) 526-4857.

St. John's--25-26 avril--Seafood Outlook '90. Conférence. Communiquer avec Paul Rose, ISTC, tél. : (780) 772-5511, télécopieur : (709) 772-2373.

Moncton--25-27 avril--Cours intitulé "The Fundamentals of Export Documentation and Foreign Collections". Communiquer avec l'Association des manufacturiers canadiens, tél. : (506) 857-3056.

PUBLICATIONS

Deux nouvelles études de marché viennent d'être publiées par la Direction de l'expansion du commerce en Asie et Pacifique Sud de l'AECEC, l'une sur le secteur des télécommunications en Malaisie (Television / Broadcasting and Telecommunications in Malaysia) et l'autre sur le marché des équipements médicaux aux Philippines (Philippine Market Study for Hospitals/Medical Equipment and Supplies). Ces deux études seront disponibles en français sous peu.

La Direction de l'agro-alimentaire de l'AECEC a préparé deux rapports sur ANUGA '89, l'une des plus importantes expositions alimentaires du monde, tenue à Cologne, Allemagne de l'Ouest. Le premier rapport, intitulé *La participation canadienne à Anuga '89*, décrit le marché alimentaire allemand et indique les débouchés éventuels pour les exportateurs canadiens à la Communauté économique européenne. Le deuxième, *Anuga '89* est consacré aux produits de la pêche. On y trouve un aperçu du marché allemand du poisson ainsi qu'une indication des tendances dans la consommation alimentaire en Europe.

Pour obtenir une copie de ces publications, communiquer avec Info-Export, tél. : (sans frais) 1-800-267-8376 (région d'Ottawa: 993-6435).

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

POSTE MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation
Port payé Postage Paid

NBRE T-3691 BLK

OTTAWA

CANADEXPORT

Vol.8 N°7

17 avril 1990

De nouvelles attitudes : la clé du succès commercial international au 21^e siècle.

L'étude intitulée *Visions nouvelles pour l'entreprise canadienne : stratégies pour la compétitivité dans une économie mondiale*, renferme un message des plus probants.

Des politiques des gouvernements fédéral et provinciaux canadiens au grand public et même aux enseignants du Canada en passant par les secteurs public et privé, les industries de fabrication et des services, et ceux travaillant dans la haute technologie et la recherche et le développement -- tous doivent adopter de nouvelles attitudes et de nouvelles mentalités pour que le Canada puisse faire avec succès concurrence sur le marché extérieur au 21^e siècle.

Ce sont là certaines des constatations de cette étude de recherche indépendante commandée par Kodak Canada Inc. et effectuée par Alan M. Rugman, professeur de commerce international, et Joseph R. D'Cruz, professeur de gestion stratégique, tous deux à l'Université de Toronto.

D'ailleurs, l'étude incite à réfléchir et à agir!

Fondée sur le fait que les entreprises canadiennes font actuellement face à des marchés intérieurs qui deviennent des marchés mondiaux, l'étude, entre autres, tire les conclusions suivantes :

- Le secteur manufacturier et celui des services au Canada doivent améliorer leur aptitude à oeuvrer selon des normes internationales.
- La nature de la compétitivité internationale exige des compétences et un savoir très poussés.
- Un des rôles du gouvernement, c'est de collaborer avec le monde des affaires et le monde du travail pour mettre sur pied un système d'éducation plus efficace et plus innovateur.
- Les travailleurs et les entrepreneurs doivent adopter des perspectives internationales et acquérir savoir, expertise de gestion et esprit d'entreprise pour

aider tous les secteurs du Canada à devenir internationalement concurrentiels.

- Il est possible d'élaborer, au Canada, des politiques gouvernementales voulues et des stratégies d'entreprises couronnées de succès -- "une fois qu'on aura entièrement compris la nature de la concurrence à l'échelle mondiale".

- L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est un pas dans la bonne direction, mais il reste encore beaucoup à faire à cet égard.

"Les entreprises manufacturières doivent adopter une approche plus orientée vers la satisfaction du client."

- Dans tous les secteurs au Canada, en ce qui concerne les produits et les services, il faut "réfléchir à l'échelle internationale" et abandonner la mentalité protectionniste qui n'était appropriée que dans le passé.

Bien que l'étude de Kodak Canada Inc. révèle des problèmes et soulève bon nombre de questions--dont certaines peuvent être contrariantes, elle

offre aussi des suggestions et des recommandations, dont quelques-unes sont fondées sur les constatations qu'elles a faites au cours des cinq dernières années.

D'ailleurs, l'étude a été commandée pour aider les autres et parce que Kodak trouve que "l'évolution constante du paysage compétitif, national et international, nous a forcés, pour conserver notre position sur le marché, à prendre certaines décisions".

L'étude de 47 pages est complétée de graphiques, d'organigrammes et de documents de référence. Les chapitres, chacun comportant des sous-sections, sont intitulés : "Le palmarès de l'entreprise canadienne", "L'entreprise dans une économie mondiale", "Le secteur manufacturier et le secteur des services dans une économie mondiale", "Stratégies pour la compétitivité internationale du Canada", et "Recommandations pour un avenir compétitif".

Au chapitre 5, l'étude détermine cinq problèmes--pour lesquels des solutions sont proposées--auxquels font face les petites et les grandes entreprises canadiennes au seuil du 21^e siècle.

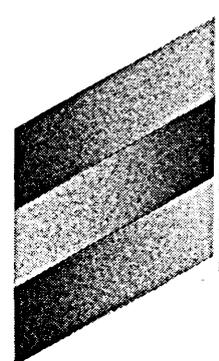
Les solutions proposées sont les suivantes :

- Réduire les déficits budgétaires : "Les coûts des politiques gouvernementales devraient être établis sur une base comparative internationale plutôt que nationale. A l'instar de l'entreprise canadienne, l'Etat doit aussi fonctionner sur la base de critères mondiaux."

- Changer la mentalité protectionniste : "Il faut élargir le champ d'action de cet Accord [de libre-échange] et terminer le travail commencé...Les dirigeants d'entreprises doivent reconnaître que l'époque où ils pouvaient recourir aux gouvernements pour se

(La suite page 2--KODAK.)

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada

KODAK

(Suite de la première page.)

protéger contre les forces du marché international est réyolue."

- Équilibrer les activités manufacturières et les activités de services : "Le logiciel du secteur des services est tout aussi important pour l'entreprise que ne l'est le matériel du secteur manufacturier. L'entreprise canadienne ne peut réussir sur le plan international sans des secteurs de biens et services compétitifs".

"Les entreprises manufacturières doivent mettre de côté l'aspect "production" et adopter une approche plus orientée vers le service et la satisfaction du client. Les entreprises de services doivent aussi adopter des méthodes aptes à améliorer la prospérité de leurs clients en fonction des critères de compétitivité internationale."

- Un nouveau rôle pour le gouvernement : "Restreindre le rôle de l'État à la mise en place d'une infrastructure commerciale au Canada qui permette d'oeuvrer sur une base compétitive avec les entreprises étrangères... Ces politiques doivent être conçues pour le long terme, non en vue de la prochaine élection."

"Les négociations multilatérales au sein du GATT, l'implantation de l'Accord de libre-échange et autres initiatives d'ouverture sur le monde, sont autant de facteurs de développement d'une mentalité mondialiste."

- Une meilleure éducation et une meilleure formation : La solution à une population active insuffisamment éduquée et recevant une formation inadéquate, c'est de "repenser les

programmes d'éducation pour y inclure des cours réalistes touchant à l'économie de la concurrence internationale et à la nature des entreprises canadiennes...

Chaque entreprise canadienne devra se doter d'une stratégie à long terme apte à développer ses systèmes de gestion et ses compétences afin de devenir compétitive sur le plan international en tant qu'entreprise de haut savoir."

Ces stratégies, qui amèneront les Canadiens à adopter une nouvelle attitude, permettront aux entreprises canadiennes de faire face au marché européen unique en 1992, au défi des pays vitaux de la région du Pacifique, à un marché nord-américain plus ou-

vert et aux nombreuses possibilités qu'offrira une Europe de l'Est en évolution rapide.

"L'âge de la mondialisation est arrivée. Il faut répandre la nouvelle."

Pour obtenir de plus amples renseignements ou des exemplaires gratuits de *Visions nouvelles pour l'entreprise canadienne : stratégies pour la compétitivité dans une économie mondiale* (disponibles séparément en anglais et en français), communiquer avec Janet Bendon ou Nancy Baker, Corporate Communications & Public Affairs, Kodak Canada Inc., 3500 ouest, avenue Eglinton, Toronto M6M 1V3. Tél. : (416) 766-8233 poste 33994. Télécopieur : (416) 766-5814. Télex : 06-969507.

"UN CANADA QUI DÉFIE LE MONDE"

La Mission japonaise d'étude des possibilités d'investissement, qui a visité les 10 provinces l'automne dernier, vient d'en publier un rapport élogieux d'« Un Canada qui défie le monde ».

C'est d'ailleurs le titre même du rapport préparé par les chefs de 46 cadres supérieurs japonais (provenant des secteurs manufacturier, commercial et banquier) qui ont passé deux semaines à évaluer le climat des investissements au Canada à la lueur de l'Accord de libre-échange (ALE) Canada-Etats-Unis.

Les membres de la Mission ont parlé

favorablement de la politique canadienne d'ouverture à l'investissement étranger et ont prédit un accroissement des investissements japonais au Canada.

Ils ont également remarqué l'aspect positif de la stratégie commerciale fédérale « Horizon le monde » qui, selon eux, suscitera l'expansion de liens et d'échanges financiers et technologiques bilatéraux avantageux entre le Canada et le Japon et l'Asie-Pacifique en général.

Cette stratégie encourage la coopération industrielle et la création de liens par le biais d'initiatives telles l'investissement au Canada, la coopération technologique, l'exploitation commune de marchés dans des pays tiers et l'exploitation des ressources humaines.

Autres faits saillants du rapport :

- le Canada défie le monde et juge stratégiquement important de renforcer ses liens avec les autres nations;
- la mise en oeuvre de l'ALE accélérera le mouvement des biens et des services du Canada aux Etats-Unis;
- puisque des sociétés européennes et américaines se sont implantées au Canada en prévision de l'ALE, cela illustre l'influence positive de l'ALE;
- des sociétés japonaises ont bien

(La suite page 3—JAPON.)

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint :

Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy et Mai Juris

Téléphone : (613) 996-2225

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BTC).

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage bimensuel : 58 000 exemplaires.

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

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

Expédier à : CANADEXPORT (BTC), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.
ISSN 0823-3330

JAPON*(Suite de la page 2.)*

réussi à investir au Canada en vue d'exploiter le marché nord-américain;

- l'industrie canadienne se diversifie au profit de produits à plus forte valeur ajoutée tout en concluant de nouvelles ententes de coopération avec des sociétés étrangères; et

- le gouvernement, l'industrie et le secteur universitaire canadiens coordonnent leurs efforts en vue de développer des techniques de pointe dans des domaines comme les nouveaux matériaux, la biotechnologie, l'informatique et les communications.

Le Japon est la plus importante source d'investissement au monde et celle qui augmente le plus rapidement. Au Canada, le montant des investissements directs japonais est évalué à plus de 3,6 milliards de dollars.

Les investissements japonais au Canada sont importants car :

- ils créent des emplois et contribuent à la croissance économique;

- ils représentent une source importante de technologie nouvelle et de compétences en gestion qui rehaussent la compétitivité commerciale générale du Canada; et

- ils offrent des liens stratégiques avec les pays en bordure du Pacifique (les investisseurs japonais peuvent aider les sociétés canadiennes à accroître leurs possibilités commerciales en Asie-Pacifique).

Selon le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, la mission de deux semaines d'octobre-novembre « reconnaît que le Canada est un pays où il est intéressant d'investir... et attire aussi l'attention des Japonais sur les énormes possibilités qu'offre le Canada ».

Quant au ministre d'Industrie, Sciences et Technologie Canada, M. Benoît Bouchard, il a bien accueilli le rapport qui, a-t-il dit, « attirera encore plus l'attention des Japonais sur les avantages de l'investissement au Canada et aura une grande influence sur le renforcement des liens qui unissent nos deux pays ».

Pour tout renseignement sur le rapport intitulé *Un Canada qui défie le monde*, ou pour en obtenir un exemplaire, appeler sans frais le centre Info-Export d'AECEC, au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa: 993-6435).

Agriculture et alimentation, produits et services**La Nouvelle-Zélande lève les restrictions sur des produits canadiens**

La Nouvelle-Zélande a levé les restrictions sur certains produits canadiens.

Une étude approfondie de l'évaluation des risques sur l'importation du Canada de ces produits a été récemment effectuée par le New Zealand Ministry of Agriculture and Fisheries; elle est fondée en grande partie sur les nombreuses données fournies par Agriculture Canada.

Grâce à cette étude, la Nouvelle-Zélande peut maintenant importer du Canada des champignons, des asperges, des concombres, des piments et des tomates frais. On obtient l'homologation habituelle relative à ces produits d'exportation auprès des bureaux régionaux d'Agriculture Canada.

Pour plus de renseignements sur les possibilités qu'offre ce marché, communiquer avec R. Buciak, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Tél. : (613) 996-5945. Télécopieur : (613) 996-4309.

Salon international de l'alimentation du Canada : un aperçu de l'avenir

Vancouver -- Du 16 au 18 août 1990, des acheteurs du monde entier auront un aperçu de l'avenir de l'industrie alimentaire.

C'est alors que **Food Pacific '90**, qui se tiendra au Place Stadium de la Colombie-Britannique, présentera de nouveaux produits aux chaînes alimentaires internationales, aux détaillants, aux grossistes, aux distributeurs, aux hôtels ainsi qu'aux acheteurs de restaurants et d'établissements.

Le salon, qui fournit aux participants d'excellentes possibilités d'établir de nouveaux contacts, de conclure des entreprises conjointes et des accords de licences, met aussi l'accent sur les boissons, les fruits de mer, les spécialités gastronomiques et les services

connexes. Cette année, il y aura des colloques spéciaux sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ainsi que sur d'autres sujets.

Parrainé par les gouvernements du Canada et de la Colombie-Britannique ainsi que par l'industrie privée et des associations commerciales clés, **Food Pacific** a eu lieu pour la première fois en 1986; c'était le salon international biennal de l'alimentation du Canada.

En 1988, **Food Pacific** a attiré 500 exposants de 26 pays. En outre, plus de 10 000 visiteurs commerciaux de 56 pays ont apporté un pouvoir d'achat dépassant 500 millions de dollars sur les lieux de l'exposition.

Food Pacific '90 tire profit de ce succès et l'on s'attend à ce qu'environ 650 exposants de 30 pays s'inscrivent.

Pour obtenir de plus amples renseignements ou pour s'inscrire, communiquer avec les organisateurs du salon, Valerie Green (gestionnaire du salon), Bruce Guerin (directeur des ventes) ou Heri Baum (gestionnaire des ventes), **Food Pacific '90**, B.C. Food Exhibitions Ltd. Tel.: (604) 684-3663. Télécopieur : (604) 661-3412. Service de télécopie : (VCR 04-357817).

Technologie de pointe, produits et services**Ateliers d'acquisition de technologie au Canada**

Une série d'ateliers parrainés par AECEC sur l'acquisition de technologie étrangère sera tenue à l'échelle du Canada du 1^{er} au 10 mai.

Ces ateliers et ces entrevues individuelles, nommés **Investech '90**, visent les entreprises canadiennes dynamiques qui ont le potentiel pour participer à ces entreprises conjointes, obtenir de nouveaux fonds à l'étranger ou explorer de nouvelles sources de technologie afin de relever les défis concurrentiels qui s'annoncent durant les années 90 sur les marchés internationaux.

Investech '90 peut aider une entreprise à obtenir la longueur d'avance dont elle a besoin pour prendre sa place dans l'économie globale dynamique et très concurrentielle caractéristique de notre époque.

Les entreprises canadiennes auront la possibilité de discuter de leurs be-

ATELIERS*(Suite de la page 3.)*

soins en matière de technologie et d'investissements internationaux avec des agents d'investissement et de technologie en poste dans 35 missions canadiennes à l'étranger.

Ce processus est appuyé par les deux programmes suivants administrés par AECEC :

- Le Programme de développement des investissements (PDI) aide les entreprises canadiennes à trouver les investissements qu'elles recherchent et fait la promotion active des investissements prenant la forme de nouvelles usines et de nouvel équipement, d'entreprises conjointes ou d'entreprises en participation stratégiques.

- Le Programme d'apports technologiques (PAT) offre des services consultatifs et du financement aux entreprises canadiennes afin de les aider à acquérir la technologie étrangère pour demeurer concurrentielles sur les marchés extérieurs.

En plus d'être parrainé par AECEC, Investech '90 est organisé avec l'aide du Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherche (CNR), et d'Industrie, Science et Technologie Canada (ISTC).

Les participants peuvent réserver jusqu'à cinq entrevues de 20 minutes et peut-être davantage, selon que le permettra la demande. Ces entrevues sont accordées selon le principe du premier arrivé, premier servi.

La date limite pour l'inscription aux entrevues est le 20 avril.

Comme la demande était forte par le passé, on conseille aux participants de réserver leur place dès maintenant. Des ateliers traiteront aussi de divers sujets. Pour de plus amples renseignements ou se procurer des troupes d'inscription, communiquer avec les centres énumérés ci-dessous (selon l'emplacement et la date des ateliers).

Halifax (N.-E.), le 1^{er} mai, (902) 426-6264

Charlottetown (I.-P.-E.), le 1^{er} mai, (902) 566-7640

St. John's (T.-N.), le 2 mai, (709) 772-5387

Moncton (N.-B.), le 2 mai, (506) 857-6147

Montréal (Qué.), les 3 et 4 mai, (514) 283-6779

Toronto (Ont.), le 7 mai, (416) 973-5151

Winnipeg (Man.), le 8 mai, (204) 983-6182

Saskatoon (Sask.), le 8 mai, (306) 975-4353

Edmonton (Alb.), le 9 mai, (403) 495-2944

Calgary (Alb.), le 9 mai, (403) 292-6660

Vancouver (C.-B.), le 10 mai, (604) 666-7034

Construction**Débouchés aux États-Unis en construction**

L'Association canadienne de la construction (ACC) et la Direction générale de la promotion, du commerce, du tourisme et de l'investissement aux États-Unis d'AECEC viennent de publier une étude qui vise à fournir aux entrepreneurs canadiens des renseignements sur la manière de bien faire des affaires aux États-Unis. Cette étude est intitulée "*Penetrating the United States Construction Market*".

Elle examine les caractéristiques économiques et démographiques du marché américain de la construction ainsi que des questions relatives à la main-d'oeuvre et aux impôts.

Bien que le marché américain soit plus rentable et relativement ouvert à la concurrence étrangère, peu d'entreprises canadiennes ont exploité ces possibilités.

L'étude indique que plusieurs segments du marché américain de la construction offrent d'excellentes possibilités telles que les travaux d'entretien et de rénovation, le transport en commun, les grandes routes et les ponts, les systèmes d'approvisionnement en eau, les installations de soins médicaux, les installations industrielles, les projets de construction environnementale et les installations scolaires et commerciales.

On conseille aux entrepreneurs canadiens de choisir leur segment du marché avec soin pour qu'il corresponde à leurs capacités financières, technologiques et organisationnelles.

Le rapport suggère aussi aux entrepreneurs de s'associer à des aménagistes, à des ingénieurs et à des fabricants américains. Ils devraient acquérir un "partenaire local" vigoureux et veiller

au contrôle étroit des frais généraux.

Les entreprises canadiennes devront utiliser des ressources considérables pour la commercialisation de leurs services et savoir que le succès vient rarement du jour au lendemain. De plus, elles devraient se préparer à des dispositions qui, aux États-Unis, exigent que certains postes soient occupés par des groupes défavorisés.

Il existe 28 consulats canadiens qui offrent de l'aide aux entreprises canadiennes désirant faire des affaires aux États-Unis. Le rapport permettra aux entreprises canadiennes d'être au courant des possibilités existant dans ce secteur. On peut se procurer des exemplaires du rapport à l'ACC. Communiquer avec Sheryl MacMillan au (613) 236-9455.

Forêts, produits, équipements et services**Débouchés éventuels en pâte à papier en Australie**

Le gouvernement australien a annoncé un ensemble de mesures visant à améliorer les aspects environnementaux et économiques de l'industrie des pâtes et papiers en Australie.

Ces mesures comprennent un ensemble complet de lignes directrices en matière d'environnement. Celles-ci établissent des limites rigoureuses pour ce qui est des niveaux de pollution, à l'intention des nouvelles fabriques de pâte kraft d'eucalyptus blanche.

Les scientifiques australiens ont examiné la technologie la plus moderne et les procédures employées au Canada ainsi que dans d'autres pays afin d'établir ces lignes directrices qui visent toutes ces nouvelles fabriques et qui seront révisées tous les cinq ans.

L'ensemble contient aussi un document d'information intitulé "*Wood Pulp and Paper, The Australian Scene*".

Pour de plus amples renseignements sur les débouchés dans l'industrie des pâtes et papiers en Australie, communiquer avec Jessie Hislop, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique (PST), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7652. Télécopieur : (613) 996-4309.

Technologie de pointe, produits et services

Le Salon de la médecine dentaire: débouchés en Arabie Saoudite

Riyad--Un nouveau salon, **Saudi Dentistry'90**, est venu s'ajouter au calendrier des salons en Arabie Saoudite. Il se tiendra du 14 au 18 octobre, en même temps que le salon couronné de succès, **Saudi Medicare'90**.

Au cours des dernières années, le secteur dentaire a fait partie de **Saudi Medicare**; toutefois, en raison de l'augmentation considérable des soins dentaires dans le Royaume, les organisateurs ont décidé de tenir un salon séparé de médecine dentaire, afin de permettre aux entreprises d'exposer leurs produits et leurs services sur ce marché en croissance rapide.

Le gouvernement saoudien désire porter le nombre de dentistes dans le Royaume à un dentiste pour 2 500 habitants, au cours de la prochaine décennie. A cette fin, il étend et améliore l'enseignement et la formation.

En outre, le secteur privé a profité rapidement de ces possibilités et a ouvert des cliniques dentaires privées. Déjà, un entrepreneur désire établir un réseau étroit de cliniques dentaires partout dans le Royaume.

En raison de cette croissance de débouchés de toutes sortes de produits dentaires en Arabie Saoudite, les possibilités n'ont jamais été aussi bonnes. L'une des meilleures manières de pénétrer ce marché vaste et éventuellement rentable, c'est donc de participer à **Saudi Dentistry'90**.

On peut se procurer d'autres détails et une brochure sur **Saudi Dentistry'90** auprès du représentant de l'organisateur du salon au Canada, UNILINK, 50, Weybright Court, bureau 41, Agincourt (Ont.) M1S 5A8. Tél.: (416) 291-6359. Télécopieur: (416) 291-0025.

Pour **Saudi Medicare'90**, la personne-ressource à l'ambassade du Canada à Riyad est Luc Pamerleau, premier secrétaire (commercial), C.P. 94321, Riyad 11693, Arabie Saoudite. Télex: (Code de destination 495) 404893 (DOMCAN SJ). Télécopieur: (011-966-1) 488-0137.

Secteurs multiples

L'Arabie Saoudite n'est pas seulement un marché pour les hommes

L'Arabie Saoudite peut encore avoir la réputation d'être un marché "pour les hommes seulement"--Mais, dans ce pays, les femmes entrepreneuses réussissent là où d'autres n'ont pas osé s'aventurer. En voici des preuves:

- La présidente Jean Tepperman a exposé au salon Electrotech'90, qui s'est tenu récemment en Arabie Saoudite, des produits de son entreprise, Skyline Manufacturing Ltd., de Toronto. La présidente et la société--qui fabrique une vaste gamme de luminaires--ont été immédiatement couronnées de succès.

- Sandra Leblanc, de Burgess Duke Leblanc Consultants, dont le siège social est à Calgary, fait dynamiquement des affaires dans les secteurs du pétrole et de la gestion des déchets; et

- Lise Watier, de la société Lise Watier Inc., établie à Montréal -- qui fabrique des produits de beauté et des parfums -- mène aussi des activités sur le marché saoudien.

Le fait, c'est qu'en Arabie Saoudite, il existe des possibilités "considérables et rentables" pour les entrepreneurs(neuses) canadien(ne)s--femmes ou hommes.

Toutefois, pour réussir, ces personnes d'affaires doivent être persévérantes, acquérir une connaissance approfondie du marché et des pratiques commerciales en Arabie Saoudite. Selon un rapport de la mission à Riyad, l'économie saoudienne enregistre une croissance modérée et régulière. On prévoit que celle-ci sera plus rapide au milieu des années 90 parce que le monde dépendra davantage du pétrole de l'OPEP (Organisation des pays exportateurs de pétrole).

Selon la mission, lorsque les personnes d'affaires canadiennes, hommes ou femmes, recherchent de nouveaux marchés, elles devraient examiner les possibilités considérables sur le marché saoudien.

Pour de plus amples renseignements sur ce marché dynamique et croissant,

communiquer avec l'ambassade du Canada, C.P. 94321, Riyad 11693, Royaume d'Arabie saoudite. Télex: (code 495) 404893 (DOMCAN SJ). Télécopieur: 011-966-1) 488-0137.

Participation à une foire internationale en Roumanie

Bucarest -- Les entreprises canadiennes désireuses d'explorer ou d'établir un marché en Roumanie en auront l'occasion du 13 au 21 octobre 1990 en participant à la foire internationale de Bucarest.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) montera un stand national sur le Canada et offre aux participants éventuels l'occasion d'y participer. Les entreprises doivent communiquer leur intérêt à cet égard d'ici le 15 avril.

Les possibilités d'affaires se présentant en Roumanie sont prometteuses dans un certain nombre de secteurs dont: le poisson surgelé, la transformation des aliments, l'agriculture (industrie laitière, matériel génétique, aliments pour animaux), les produits vétérinaires, les télécommunications et l'informatique.

Les autres secteurs qui semblent aussi prometteurs comprennent: l'électricité (stations thermales, gaz, turbines, centrales nucléaires), le pétrole et le gaz, le matériel médical, les pâtes et papiers, le matériel de protection de l'environnement, la prestation de conseils en gestion, la machinerie industrielle, les produits de consommation, le commerce de compensation ou les maisons de commerce.

Pour participer à la foire internationale de Bucarest ou pour obtenir de plus amples renseignements à ce sujet, communiquer avec Patrice Veilleux, Direction de l'expansion du commerce en URSS et en Europe de l'Est d'AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa, K1A 0G2. Téléphone: (613) 992-8590. Télécopieur: (613) 995-1277.

Projets de la Banque asiatique de développement

Pour les projets suivants, les sociétés canadiennes pourvues d'une expérience internationale sont invitées à communiquer avec la mission (dans la ville mentionnée entre parenthèses après le nom du pays, lorsqu'il s'agit d'un prêt. M \$ = million de dollars.)

S'il s'agit d'une aide technique, on peut obtenir les renseignements auprès de l'ambassade du Canada à Manille, aux Philippines.

L'adresse au complet des missions canadiennes à l'étranger est disponible auprès d'Info-Export qu'on peut appeler sans frais au 1-800-267-8376 (dans la région d'Ottawa : 993-6435).

Les sociétés canadiennes n'ayant pas d'expérience internationale peuvent se procurer le Guide sur le financement des exportations auprès de Valentina Rusedski, Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7251.

BANGLADESH (Dhaka)--1) Université ouverte- Le projet permettra d'améliorer le système d'enseignement et d'apprentissage dans le domaine de la formation à distance. Services de consultation requis. Organisme d'exécution : ministère de l'Éducation, Dhaka. Montant du prêt : 15 M \$. 2) Prêt relatif à un programme (chemin de fer)-Le projet vise à financer les coûts de l'utilisation et de l'entretien (surtout du matériel) en vue d'améliorer les chemins de fer au Bangladesh. Services de consultation requis. Organisme d'exécution : Railway Division, Ministry of Communications, Dhaka. Prêt : 50 M \$.

NEPAL (Nouvelle Delhi, Inde)- Restauration de l'irrigation à Rajapur--Le projet comprendra : i) des travaux de réparation et de restauration pour permettre l'exploitation et l'entretien efficace des systèmes d'irrigation; ii) la fourniture de travaux supplémentaires d'irrigation, de drainage, de contrôle de l'érosion ou de la protection contre les inondations dans des régions en voie de développement; et iii) l'amélioration de l'exploitation et de la gestion du système. Organisme d'exécution : ministère de l'Irrigation, Kathmandu. Prêt : 30 M \$.

PHILIPPINES (Manille)- 1) Éducation non institutionnelle--Le projet pro-

posé vise à augmenter le nombre d'établissements pour la fourniture et la gestion d'éducation non institutionnelle. Organisme d'exécution : ministère de l'Éducation, de la Culture et des Sports, Manille. Services de consultation requis. Prêt : 30 M \$ US (provisoire). 2) Approvisionnement en eau de Cebu (Phase I)--Le projet comportera un déversoir de décharge sur le fleuve Managa, un bassin de décantation et d'infiltration et plusieurs puits dans Maghaway Valley, une conduite maîtresse de Maghaway au réservoir de Tisa, un réservoir de service de 5 000 mètres cubes à Tisa et une conduite principale de distribution d'environ 40 kilomètres. Organisme d'exécution : Local Water Utilities Administration, Diliamn, Zuezon City, Metro Manila. Services de consultation requis. Prêt : 14 M \$ US (provisoire). 3) Télécommunications--On s'attend à ce que le concept du projet découle de l'aide technique consultative offerte actuellement au secteur des télécommunications, l'accent étant mis sur la politique et le cadre de réglementation en vue d'orienter les stratégies de développement à long terme et les programmes d'investissement. Organisme d'exécution : Department of Transportation and Communications, Metro Manila. Prêt : 130 M \$ US (provisoire).

AIDE TECHNIQUE

PRÉPARATION DE PROJETS

BANGLADESH-1) Analyse du secteur des chemins de fer--L'aide technique permettra de financer une analyse du Bangladesh Railway, en mettant l'accent sur des aspects d'organisation, de gestion, d'exploitation, d'économie et de finances. Organisme d'exécution : Railway Division, Ministry of Communications, Dhaka. Les experts-conseil seront recrutés par la Banque. Prêt : 100 M \$ US. 2) Crédit à l'investissement industriel--Aide technique: affermir la capacité de prêt à terme des banques privées. Services de consultation requis. Prêt : à déterminer. 3) Étude portant sur le secteur du logement--Aide technique visant à examiner les possibilités d'établissement d'institutions financières viables en ma-

tière de logement. Consultation requis. Organisme d'exécution : Ministry of Finance. Prêt : 100 M \$ US.

INDONÉSIE - 1) Terminal pour conteneurs de Tanjung Priok--Aide technique ayant pour objet de financer une étude du plan directeur du port de Tanjung Priok et une étude de faisabilité relative à l'expansion du terminal pour conteneurs de Tanjung Priok. Services de consultation requis. Organisme d'exécution : Perum Pelabuhan II. Jakarta. Prêt : 600 M \$ US. 2) STM IV-- Préparation d'un projet visant à améliorer les compétences et à augmenter le nombre de travailleurs spécialisés en augmentant les installations servant à l'aide technique. Services de consultation requis. Organisme d'exécution : à déterminer. Prêt : 350 M \$ US.

3) Programme d'enseignement--Le programme proposé soutiendrait des réformes de la politique dans le secteur de l'enseignement professionnel. Services de consultation requis. Organisme d'exécution : Ministry of Education and Culture, Jakarta Pusat. 4) Transformation de produits forestiers - Étude de faisabilité d'un projet dont le but est de déterminer la construction de nouvelles usines et la restauration d'usines existantes. Services de consultation requis. Organisme d'exécution : Directorate General of Estates, Jakarta. Prêt : 500 M \$ US. 5) Aménagement de culture arbutive dans des régions critiques de bassins hydrographiques--Préparation d'un projet visant à conserver le sol par la cultivation de cultures de plantation dans des régions vallonnées. Services de consultation requis. Organisme d'exécution : Directorate General of Estates, Jakarta. Prêt : 500 M \$ US. 6) Étude sur le soulagement de la pauvreté des petits agriculteurs marginaux--Cette aide technique vise à élaborer des politiques et des stratégies de développement pour résoudre les problèmes des petits agriculteurs et de ceux qui diversifient leurs cultures sur des terres pauvres et des terrains en pente, dont la productivité est faible et qui sont exposés à la détérioration de l'environnement. Les experts-conseil seront recrutés par la Banque. Organisme d'exécution : National Development Planning

Agency, Jakarta. Prêt : 400 M \$ US.
 7) Port de Tenth--Aide technique ayant pour objet d'effectuer une étude de faisabilité portant sur la fourniture de navires d'aide à la navigation et de postes d'amarrage, de zones de soutien et de matériel de manutention des cargaisons pour les navires étrangers et inter-îles dans des ports choisis. Les experts-conseil recrutés par la Banque. Organisme d'exécution : Directorate General of Sea Communications. Prêt : 150 M \$ US.

NÉPAL - Étude sur la location--Aide technique visant à examiner les possibilités d'établissement d'une industrie viable de la location au Népal. Services de consultation requis. Organisme d'exécution : ministère des Finances, Kathmandu. Prêt : 100 M \$ US. 2) Enseignement secondaire II--Aide technique ayant pour objet d'améliorer la qualité et l'efficacité de l'enseignement secondaire, surtout dans les domaines des sciences, des mathématiques et de l'anglais. Experts-conseil recrutés par la Banque. Organisme d'exécution : ministère de la Culture, Kathmandu. Prêt : 300 M \$ US.

PAPOUASIE-NOUVELLE-GUINÉE - Troisième approvisionnement en eau des villes--Aide technique en vue de préparer les plans principaux et d'effectuer des études de faisabilité selon le besoin pour l'aménagement d'approvisionnement en eau et l'établissement d'installations sanitaires dans environ 25 petites villes. Services de renseignement requis. Organisme d'exécution : The Waterboard, Boroko. Prêt : à déterminer.

PHILIPPINES - 1) Étude de faisabilité visant à préparer un projet qui permettrait le développement de secteurs d'agri-commerce et d'artisanat sur une petite échelle. Services de consultation requis. Organisme d'exécution : Department of Trade and Industry, Metro Manila, Department of Agriculture, Quezon City. Prêt : 350 M \$ US. 2) Approvisionnement en eau de Montalban-San Mateo--Le projet a pour objet de préparer une étude technique et de faisabilité relative aux systèmes d'approvisionnement en eau dans les municipalités de Montalban et de San Mateo. Organisme d'exécution : Metropolitan Waterworks and Sewerage System, Metro Manila. Prêt : à

déterminer. Services de consultation requis.

BANGLADESH - Soutien administratif du Royal Bhutan Polytechnics (RBP)--Aide technique consultative visant à améliorer les compétences et le nombre de travailleurs techniques et professionnels au RBP. Les experts-conseil seront recrutés par la Banque. Organisme d'exécution : Royal Bhutan Polytechnics, Thimphy. Prêt : 400 M \$ US.

INDE - Établissement d'un institut pour le Deuxième chemin de fer--Aide technique visant à établir un institut de développement des transports, qui effectuera de la recherche et fournira de la formation dans les domaines du transport intermodal, de l'analyse du transport sur le plan économique et de l'informatisation de la planification du transport. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Organisme d'exécution : Ministry of Railways, New Delhi. Montant du prêt : 500 M \$ US.

INDONÉSIE - 1) Étude sur les politiques relatives au développement de l'agri-commerce--Cette étude a pour objet de formuler des recommandations portant sur l'élaboration de politiques visant à l'établissement d'un agri-commerce. Les secteurs qui seront étudiés en particulier comprennent l'établissement des prix des marchandises, l'octroi de licences, le rôle des entreprises publiques et les restrictions des exportations. Les

experts-conseil seront recrutés par la Banque. Organisme d'exécution : National Development Planning Agency, Jakarta Pusat. Montant du prêt : 400 M \$ US. 2) Aide technique permettant d'augmenter la capacité de surveiller et d'analyser les répercussions des modifications des politiques sur la production agricole, l'emploi, les revenus ruraux et le soulagement de la pauvreté. Les experts-conseil seront recrutés par la Banque. Organisme d'exécution : National Development Planning Agency, Jakarta Pusat. Prêt : 600 M \$ US.

NÉPAL - Formation et évaluation--Aide technique consultative qui comprendrait : i) la formation d'agriculteurs (en production de cultures et en élevage) et d'agriculteurs principaux, d'artisans, de femmes et de personnel de formation et autre personnel dans des organismes organiques; et ii) évaluation à moyen terme de projets et évaluation de projets après leur exécution. Les experts-conseils seront recrutés par la Banque. Organisme d'exécution : Ministry of Panchayat, Kathmandu. Prêt : 252 M \$ US.

THAÏLANDE--Aide technique consultative en vue d'effectuer une étude sur la possibilité de la participation du secteur privé et de la commercialisation de l'Electricity Generating Authority of Thailand. Services de consultation requis. Organisme d'exécution : ministère des Finances, Bangkok. Montant du prêt : à déterminer.

Ateliers sur comment obtenir des contrats de la Banque asiatique de développement

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), en collaboration avec la Banque asiatique de développement, les gouvernements provinciaux et les principales associations commerciales canadiennes, organiseront une série d'ateliers sur **Comment préparer de bonnes soumissions pour des projets et des études d'assistance technique financés par la Banque asiatique de développement (BAD)**.

Ces ateliers se donneront à Montréal, les 23 et 24 avril; à Toronto, les 26 et 27 avril; et à Vancouver, les 2 et 3 mai 1990. Un colloque-déjeuner, suivi de

rencontres individuelles, est prévu pour Calgary le 30 avril au matin.

Les ateliers visent à aider les conseillers, entrepreneurs et manufacturiers qui sont déjà établis sur le marché international à préparer des soumissions complètes et concurrentielles pour améliorer leurs chances de remporter des contrats financés par la BAD.

La BAD gère plus de 3 milliards de dollars US par année en prêts pour la promotion du développement économique et social dans la région de l'Asie et du Pacifique. Elle administre également un vaste programme d'assis-

(La suite page 8--ADB.)

ADB*(Suite de la page 7.)*

tance technique qui est profitable aux conseillers et qui constitue un excellent moyen d'établir sa crédibilité auprès d'importants organismes de la région. Chaque année, la Banque dépense plus de 2 milliards de dollars sur des contrats de marchés publics qu'elle finance pour l'achat de produits et de services, des contrats qui sont ouverts aux soumissions de la part de l'industrie canadienne.

L'expérience passée démontre que la participation des soumissionneurs canadiens aux marchés publics financés par la BAD est relativement rare. Dans bien des cas, les sociétés canadiennes sont concurrentielles mais, faute d'expérience ou de compréhension, elles ne savent pas répondre à toutes les exigences des appels d'offres.

Le premier jour de chaque programme, M. Jean-Pierre Vu, directeur de la Direction des services de consultation de la BAD, et M. Willem Den Room, spécialiste des marchés publics, Direction centrale des projets, animeront des ateliers séparés et simultanés pour les conseillers et les fournisseurs d'équipements sur la préparation de soumissions, aux contrats financés par la BAD.

Le second jour, les participants auront l'occasion de discuter en privé avec des cadres de la BAD des exigences précises des appels d'offres.

Pour plus d'information, communiquer avec:

Montréal:

Claude Blais

Centre du commerce international
800, Place Victoria, Bureau 3800
B. P. 247

Montréal (Qué.)

H4Z 1E8

Tél. : (514) 283-7856

Télécopieur : (514) 283-3302

Toronto

Doreen Ruso

Association des manufacturiers
canadiens1, rue Young, 14^e étage

Toronto (Ont.)

M5E 1J9

Tél. : (416) 363-7261

Télécopieur : (416) 363-3779

Calgary

Gerald Milot

Centre du commerce international
510-5th Street S.W., 11^e étage
Calgary (Alb.)

T5P 3S2

Tél. : (403) 292-6409

Télécopieur : (403) 292-4578

Vancouver

Zen Burianyak

Centre du commerce international
Scotia Tower

900-650 West Georgia Street

P.O. Box 11610

Vancouver (B.C.)

V6B 5H8

Tél. : (604) 666-1438

Télécopieur : (604) 666-8330

Karachi ouvre une zone de traitement des exportations

Les exportateurs désireux d'établir un poste industriel ou un centre de distribution international pour l'entreposage, l'importation ou la réexportation peuvent le faire par l'entremise de la première Zone de traitement des exportations de Karachi (KEPZ), récemment inaugurée dans cette ville du Pakistan.

Parmi les avantages offerts par la Zone aux investisseurs, on notera : l'exemption de taxes fédérales, provinciales et locales; un congé fiscal jusqu' à l'an 2000; l'exemption de droits de douane et de taxes à l'importation et à l'exportation; la possibilité d'utiliser une main d'oeuvre bon marché et abondante; et, enfin, l'accès au réseau international de téléphone et de télex relié au monde entier par satellite.

Bon nombre d'industries peuvent s'installer dans la Zone, depuis les équipements électroniques, appareils de mesure et matériels électriques jusqu'aux biens de consommation durables et aux produits chimiques et pharmaceutiques, en passant par la transformation des fruits et des légumes.

Cette Zone de 500 acres est voisine des grands axes routiers, des principaux aéroports et des ports maritimes les plus importants. En outre, les marchés des États du Golfe, du Moyen-Orient, d'Afrique et d'Europe en sont très proches.

Pour obtenir d'autres renseignements ou une brochure explicative, communiquer avec : Investment Division, Export Processing Zones Authority, Landhi Industrial Area Extension, Mehran Highway, P.O. Box 17011, Karachi 75150, Pakistan. Tél. : 25692 EPZA PK. Câble : EXPOZONE. Ou avec : Ejaz A. Qureshi, Consul Général, Consulat Général du Pakistan, 3421 rue Peel., Montréal H3A 1W7. Tél. : (514) 8845-2297. Tél. : 655-62154.

L'importance de la qualité pour bien exporter

Pour réussir dans l'exportation, la qualité du produit est souvent le facteur essentiel.

Or, y a-t-il une meilleure garantie de qualité que le cachet d'approbation de l'Association canadienne de normalisation (CSA) ?

La CSA et son service de contrôle de la qualité (Quality Management Institute - QMI) offrent une inscription "Certification et gestion de la qualité" qui aidera les sociétés canadiennes - en fonction du produit offert et pays client - à répondre aux exigences de leurs clients en matière de qualité.

Les entreprises peuvent s'inscrire pour faire approuver leurs produits selon les normes ISO 9000, CSA Z299, ou selon les deux séries à la fois.

Cette inscription renforcera la confiance des clients; et — avantage tout aussi important — maintiendra la présence de l'entreprise sur les marchés européens après 1992. A cette époque, en effet, l'inscription selon les normes d'assurance de la qualité deviendra obligatoire.

Pour favoriser le lancement de vos produits sur un marché de plus en plus compétitif, vous auriez intérêt à profiter des choix offerts, en matière de garantie de qualité, par la CSA, le QMI et leurs agences dans le monde entier.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec le bureau de la CSA le plus proche : Moncton, tél. : (506) 858-9300; Montréal, tél. : (514) 694-8110; Toronto, tél. : (416) 747-4000; Winnipeg, tél. : (204) 632-6633; Edmonton, tél. : (403) 450-2111; et Vancouver, tél. : (604) 273-4581.

MISE A JOUR

Voici le nouveau numéro de téléphone de l'Ambassade du Canada à Port-au-Prince, en Haïti : 3-2358.

ETHIOPIE--Le gouvernement éthiopien a reçu un prêt de la Banque africaine de développement (BAfD) en vue de financer partiellement le projet de sucre de Fincha. Une partie des fonds du prêt seront utilisés pour effectuer des paiements admissibles afin d'acquérir des semi-remorques, du matériel de cultivation, des véhicules et du matériel de construction léger. On peut se procurer les documents relatifs à l'appel d'offres, clôturant le 10 mai, à l'adresse suivante : Fincha Sugar Project Office, P.O. Box 5334, Addis Ababa, Ethiopia. Tél. : 51-25-56, télécopieur : 51-29-11, télex : 21857 FINSPO ET. Chaque document coûte 100 \$ US. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Addis Abeba, télex : 21053 DOMCAN ET pour acquérir les documents relatifs à l'appel d'offres.

GRECE--Un projet visant l'introduction en Grèce de gaz naturel pourrait offrir des débouchés pour les so-

ciétés canadiennes. Ce projet de quelque 1 milliard de dollars, confié à l'entreprise publique grecque Public Gas Corporation, comprendrait l'alimentation, à travers d'un gazoduc de 500 km, de gaz soviétique livré à la frontière gréco-bulgare, et l'alimentation en gaz naturel liquéfié d'un terminal récepteur situé près d'Athènes. Il y aura des débouchés dans toutes les phases de la mise en oeuvre du projet, depuis la construction des lignes de distribution, valves et compteurs de gaz à la fourniture de matériel de communication et de services de formation et de gestion.

Participent au projet :

1) The Public Petroleum Corporation S.A., 357-359 Messoghion Ave., 152 31 Halandri, Athens. Tél. : 301-650-1342. Télex : 210897 DEP NGR. Télécopieur : 301-650-1383. Président : M. El Skandalis. (Entreprise publique, compagnie mère.); 2) The Public Gas Corporation SA, 203-207 Messoghion Ave, N.Psychiko, 115 27 Athens. Tél. : 301-647-9505. Télex : 222792 DEPA GR. Télécopieur : 301-647-9504. Présidente : Mme V. Douka. (Entreprise publique, maître d'oeuvre du projet.); 3) Asprofos Engineer SA, 50 Venizelou Ave., 176 71 Kallithea, Athens. Tél. : 301-958-0303. Télex :

2233898 ASFO GR. Télécopieur : 301-958-6271. Directeur : Kleanthis Mavropoulos. (Ingénieur-conseil.)

PAYS-BAS--Les entreprises canadiennes oeuvrant dans le secteur du travail et du traitement des métaux, qui voudraient former une **entreprise conjointe** en Europe de l'Ouest, sont invitées à communiquer avec Ressenar en Partners BV, Management Consultants, Jan Van Nassastraat 91, 2596 BR The Hague, Holland. Tél. : 70-3264461. Télécopieur : 70-3240159, Attn: HHJ Kleinrouweler.

SINGAPOUR--Une entreprise de matériel de télécommunications spécialisée en électronique, en logiciel de CFAO, en infographie et en traitement des images voudrait conclure des accords d'**entreprise conjointe** ou de **transfert de technologie**. Communiquer

2262. Tél. : 261-5522. Télécopieur : 264-4141.

SINGAPOUR-- Une société spécialisée dans l'ingénierie et la construction d'usines clé en main dans des pays asiatiques, dans les produits et les services d'ingénierie industriel, les projets de développement d'infrastructures, les grues portuaires et la manutention de matériaux, la production d'instruments utilisés dans les tours de forage pétrolier et les navires voudrait conclure des accords d'**entreprise conjointe**, de **licence** ou de **transfert de technologie**. Communiquer avec Kevin Koh, Assistant General Manager, Corporate Development, Far East Levingston Shipbuilding Ltd., 31 Shipyard Road, Singapore 2262. Tél. : 265-2144. Télécopieur : 265-1927.

SINGAPOUR--Une société spécialisée dans l'informatique voudrait importer des cartes et des écrans graphiques à haute résolution (système 386). Communiquer avec Dr. Ang

Thian Hin, Managing Director, ATS Computer Centre Pte Ltd., 10 Anson Road #03-05/07, International Plaza, Singapore 0207. Tél. : 225-8311. Télécopieur : 225-9315.

SINGAPOUR--Une entreprise bien établie voudrait importer du Canada une variété de produits, y compris des **aliments naturels** et du matériel, des **trousses pharmaceutiques** et **médicales**, du matériel de détente et de sport, de la confiserie et des aliments et fruits en conserves. Communiquer avec K.K. Tang, Director of Marketing, Bousteadco Singapore Ltd., 15 Hoe Chiang Road #12-00, Sanford Building, Singapore 0208. Tél. : 225-5177. Télécopieur : 224-8920.

TURQUIE--Une société turque qui représente 116 coopératives agricoles dont la production principale consiste en figues sèches, raisins secs, huile d'olive, coton et fil de coton, leurs dérivés et produits secondaires, cherche à former une **entreprise conjointe** avec une société canadienne pour améliorer sa distribution, particulièrement vers l'Union soviétique. Communiquer avec M. Ahmet Cetinbudaklar, General Manager, TARIS, 1492 Gokak Nr 14, Alscancak, Izmir, Turquie. Tél. : 51 210052. Télécopieur : 51 210066. Télex : 53599 TARP TR.

Débouchés commerciaux

avec K.Y. Leong, Acting Manager, Chartered Electronics Industries, 73 Ayer Rajah Crescent #02-18, Singapore 0513. Tél. : 779-7621. Télécopieur : 778-3608.

SINGAPOUR--Une société spécialisée dans l'instrumentation industrielle, l'automation, le contrôle des procédés, la conception et l'application de systèmes cherche des accords de **franchisage**, de **licence** ou de **transfert de technologie**. Communiquer avec Thong Foo Kong, General Manager, Bond Instrumentation (S) Pte Ltd., 19 Benoi Place, Singapore 2262. Tél. : 861-4279. Télécopieur : 862-4062.

SINGAPOUR--Divers articles, dont des produits électroniques, du bois brut, des produits chimiques, des produits agricoles et d'autres marchandises sont recherchés par Oei Khie, Director, Long Luen Trading Pte Ltd., 116 Middle Road #05-01, ICB Enterprise House, Singapore 0718. Tél. : 337-2880. Télécopieur : 337-3572.

SINGAPOUR--Une entreprise établie en 1974 recherche des **matériaux de construction**, surtout en **béton préfabriqué**. Communiquer avec James Fung, Managing Director, Lightweight Concrete Pte Ltd., 11 Kwong Min Road, Jurong Industrial Estate, Singapore

LA DIRECTION GÉNÉRALE DES É.-U.

(Voici la deuxième et dernière partie de l'article sur la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement aux États-Unis (UTD) d'AECEC, publié dans le dernier numéro de CanadExport.)

Tourisme

Bien que le mot "exportation" soit plus souvent associé à la production et à l'expédition de produits manufacturés, le tourisme est une industrie principale qui rapporte au Canada plus de 22 milliards de dollars par an.

D'ailleurs, pour ce qui est des revenus de l'exportation par secteur, le tourisme occupe la deuxième place après les automobiles et les pièces d'automobiles.

La mise en oeuvre du programme de tourisme est une responsabilité que se partagent Tourisme Canada et AECEC. Tourisme Canada est chargé d'établir la stratégie, de fournir la direction et les fonds pour la mise en oeuvre du programme de tourisme fédéral. Au sein d'AECEC, un groupe d'agents à UTD gère la mise en oeuvre du Programme du tourisme, et aux États-Unis et à travers le monde.

Le financement du programme par Tourisme Canada à l'intention des missions canadiennes aux États-Unis a atteint 950 000 \$ au cours de l'année financière 1988-1989--ce qui a permis de gérer plus de 800 projets--et a été complété par 3 millions de dollars d'AECEC en ressources opérationnelles. En outre, le budget de tourisme des missions, de 950 000 \$, a été quadruplé par des partenaires des secteurs publics et privés, ce qui a servi à obtenir 400 millions de dollars supplémentaires de fonds de commercialisation.

En 1988-1989, les missions aux États-Unis ont réalisé des revenus de tourisme supplémentaires de 235 millions de dollars pour le Canada, ce qui représente un rendement de 248 \$ US pour chaque dollar d'argent fédéral dépensé. De ce montant, le segment des réunions et des congrès à lui seul a contribué à 137 millions de dollars.

Développement des investissements

Une responsabilité supplémentaire

d'UTD, c'est la gestion, dans le cadre du Programme de développement des investissements (PDI), des activités de promotion menées par les missions canadiennes pour encourager les investissements industriels directs au Canada.

Deux agents d'UTD travaillent à ce programme en collaboration avec Investissement Canada ainsi qu'avec des spécialistes du secteur à Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC).

Les États-Unis sont la plus grande source extérieure de capitaux du Canada; par conséquent, c'est une cible principale pour la promotion de l'investissement par l'intermédiaire du PDI. Dans toutes les missions canadiennes aux États-Unis des agents participent dynamiquement au PDI, y compris des conseillers en placement spécialement nommés au consulat général à Los Angeles et à New York.

En ce qui concerne les projets du PDI aux États-Unis, en 1989-1990, le budget dépasse 600 000 \$, y compris 425 000 \$ provenant de fonds autorisés par le Conseil du Trésor, visant surtout à encourager l'investissement étranger au Canada, et 175 000 \$ provenant de ressources de promotion dans le cadre de l'Accord de libre-échange.

À l'origine, en 1985, le PDI avait pour objet de transmettre un message général: "Le Canada est ouvert aux affaires". Ce thème est encore pertinent, mais le PDI aux États-Unis est devenu plus précis en ce qui a trait aux secteurs prioritaires pour l'investissement (p. ex. l'électronique, la biotechnologie et le matériel industriel avancé) qui nécessitent un niveau élevé de technologie et qui sont susceptibles de créer des emplois au Canada, d'améliorer les compétences et de développer l'exportation. Des alliances stratégiques, des entreprises conjointes et des accords d'octroi de licences entre des entreprises canadiennes et américaines sont particulièrement souhaitables.

Une série d'événements de promotion mettent en vedette le PDI (environ 90 en 1989-1990); ils comprennent:

-- des colloques destinés aux gens

d'affaires américains; ils portent sur le contexte d'investissement et les capacités industrielles au Canada;

-- des kiosques d'information sur l'investissement à des foires commerciales clés aux États-Unis, et

-- de la publicité sectorielle, des campagnes de promotion par la poste et par télémarketing.

L'efficacité immédiate du programme se mesure par le nombre d'investissements importants qu'il réalise (actuellement, le taux est de 5 000 par an), dont les missions s'occupent individuellement par la suite. Ces activités menées par les missions devraient augmenter considérablement parce que les possibilités de liens bilatéraux entre les entreprises augmentent et se diversifient à la suite de l'Accord de libre-échange et parce que les États-Unis sont davantage sensibilisés au fait que le Canada peut être un partenaire économique profitable.

Résumé

UTD a trois tâches principales:

-- élaborer un programme global de projets d'expansion commerciale qui fournira aux entreprises canadiennes--surtout les petites et les moyennes--un moyen de maximiser les possibilités d'exporter les biens et les services canadiens aux États-Unis;

-- la responsabilité d'offrir des services dans le domaine du Programme du tourisme; et

-- mettre en oeuvre le Programme de développement des investissements.

Pour ce qui est des deux derniers programmes, la direction en matière de politique provient de Tourisme Canada et d'Investissement Canada.

Les entreprises canadiennes qui n'exportent pas actuellement aux États-Unis ou qui commencent à exporter devraient réaliser qu'elles disposent d'un réseau considérable d'alliés--les consulats canadiens et les bureaux commerciaux dans 28 centres commerciaux principaux aux États-Unis--ainsi qu'UTD au Canada et les centres de commerce extérieur (ITC) situés partout au Canada. Pour plus de renseignements, communiquer avec l'agent chargé de chaque secteur (voir la liste à la page suivante).

DIRECTION GÉNÉRALE DE LA PROMOTION DU COMMERCE, DU TOURISME ET DE L'INVESTISSEMENT AUX ETATS-UNIS (UTD)

Bill Clarke - Directeur général - tél. : 993-5725

Direction de la promotion du commerce et de l'investissement aux Etats-Unis (UTE)

Brian Northgrave - Directeur - tél. : 993-5912

Mission/territoire : Buffalo, Boston, New York, Washington, Atlanta, Dallas

David Brown - Directeur adjoint - tél. : 991-9471

Agents de commercialisation Secteurs industriels

Robert McNally - tél. : 993-7486
-matériel de construction
-produits manufacturés en bois (sauf les meubles)
-chauffage/plomberie/climatisation
-produits de construction, y compris les matériaux de construction
-bois de construction
-produits des pâtes et papiers

Keith Munro - tél. : 993-6576

-logiciel et matériel informatique
-bureautique/informatique
-télécommunications

Neil Peacock - tél. : 991-9476
-produits de consommation et articles ménagers
-vêtements et fourrures
-jouets, jeux
-textiles
-articles chaussants et cuir

Pierre Morin - tél. : 991-9483
-matériel de chemin de fer
-transport urbain
-avionique, services et matériel
-services de transport
-automobiles, y compris les véhicules de plaisance
-lavage et dégraissage

Belkis Possamai - tél. : 993-5849
-aliments transformés et boissons
-produits de la pêche
-produits agricoles et grandes cultures
-horticulture
-élevage

George Willows - tél. : 993-5149
-matériel de pêche
-matériel et services d'hôtel, de restaurant et de supermarché
-marchandisage visuel
-franchisage
-maisons de commerce

-instruments industriels scientifiques
-matériel électrique et électronique

David Shaw - tél. : 991-9474
-industries culturelles, y compris la musique, les instruments musicaux, l'édition, les arts, les productions cinématographiques, radiophoniques et de programmes télévisés
-haute technologie : matériel industriel avancé robotique, télévision à haute densité, supraconductivité, etc. (à l'exclusion de la biotechnologie)
-commercialisation vers un pays tiers : par l'entremise de la construction, de l'ingénierie de la société de fabrication américaine principale ayant des projets outre-mer
-approvisionnement de la NASA
-coordonnateur du programme NEEF

David McJanet - Directeur adjoint - tél. : 993-7348
-(programmes de développement des investissements et d'apports technologiques)

Bernard Lemay - tél. : 993-6577
- (programmes de développement des investissements et d'apports technologiques)
- élément central pour le développement des investissements, les apports technologiques et les relations avec les entreprises.

Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les Etats-Unis (UTW)

Terry Colfer-Directeur-tél. : 997-9477

Missions et territoire : Detroit, Cleveland, Chicago, Minneapolis, Seattle, San Francisco, Los Angeles

Greg Goldhawk-Directeur adjoint (int.) - tél. : 991-9480

Agents de commercialisation Secteurs industriels

Ken Tyrrell - tél. : 991-9479
-produits et services en matière d'énergie
-produits et services océaniques
-matériel maritime-commercial (à l'exclusion du matériel de pêche de bord)
-produits chimiques et petrochimiques
-caoutchouc et plastiques

Joseph Cogné - tél. : 993-6134
-machines et matériel des pâtes et papier
-matériel forestier
-outillage de menuiserie
-matériel d'exploitation minière
-articles de sport

Hubert Rechnitzer - tél. : 991-9481
-défense-produits et services

Jessie Inman - tél. : 991-9478
-matériel et services environnements
-outillage de fabrication et matériel industriel
-manutention
-minéraux et métaux

Ben Gailor - tél. : 991-9482
-produits et services biotechnologiques
-produits de soins de santé et matériel hospitalier
-bateaux de plaisance
-quincaillerie
-articles ménagers
Ted Weinstein - tél. : 991-9475
-meubles et mobiliers
-fournitures de bureau et scolaires
-articles cadeaux
-bijouterie
-impression
-coordonnateur du programme NEXUS

Doreen Conrad - tél. : 998-9441
-approvisionnement (gouvernement des Etats-Unis, autre que la défense)

-élaboration du programme des industries des services (élément central pour les secteurs des services non traités par d'autres agents de commercialisation)
-consultation et services en agriculture, en foresterie et en architecture

Pierre-André Rolland - tél. : 990-6919
-matériel de sécurité
-suivi des événements
-projets spéciaux
-machines et fournitures d'emballage

Tourisme

Louis Poisson - Directeur adjoint (Tourisme) - tél. : 998-8823

John Pert - tél. : 998-8821
-tourisme : réunions, congrès et voyage de promotion

Donald Marsan - tél. : 998-8822
-tourisme : commerce de voyage au gros et au détail

George Rassam - tél. : 998-9440
-tourisme : liaison avec les missions outre-mer.

AU CALENDRIER

Ottawa--1^{er} mai--Salon de la haute technologie. Communiquer avec Connally Exhibitions, Ottawa. Tél.: (613) 731-9850. Télécopieur: (613) 731-2407.

Toronto--2 mai--Colloque sur les formalités de la Douane américaine. Communiquer avec Carrie Andrews, Development Division, Humber College, Toronto. Tél. : (416) 675-3111, poste 4271.

Montréal--2-5 mai--Salon international de la fourrure. Communiquer avec Paul Dubé, Le Groupe EKSP0, Montréal. Tél. : (514) 871-9214. Télécopieur : (514) 871-9369.

Winnipeg--2 mai--Forum sur l'exportation. Thème: Comment rechercher et se préparer à un marché étranger. Communiquer avec Carole Babiak, Centre for International Business Studies, University of Manitoba. Tél. : (204) 474-8851. Télécopieur : (204) 275-5807.

Vancouver-- 4 mai--Rencontre-déjeuner sur l'exportation. Thème: Le crédit et la perception: Assurances et sommes à encaisser. Communiquer avec B.C. Trade Development Corporation, Vancouver. Tél. : (604) 844-1908 (inscriptions) ou (604) 844-1917 (pour information).

Toronto--Humber College International Business Certificate Program (Cours en Commerce international)--8 mai-26 juin, Aspects of Trade; 8 mai-26 juin, International Banking and Finance; 10 mai-28 juin, International Marketing; 14 mai-25 juin, Exporting and International Business; 16 mai-27 juin, Canadian Customs. Communiquer avec Julie Klinger, Project Coordinator, Development Division, Humber College. Tél. : (416) 675-3111, poste 4418. Télécopieur : (416) 675-1483.

Ottawa--8-9 mai--Ottawa Business Show. Salon des affaires. Communiquer avec Connally Exhibitions Inc. Tél. : (613) 731-9850. Télécopieur : (613) 731-2407.

Winnipeg--9 mai--Forum sur l'exportation. Thème: La gestion des revenus. Communiquer avec Carole Babiak, Centre for International Business Stud-

ies, University of Manitoba. Tél. : (204) 474-8851. Télécopieur : (204) 275-5807.

Vancouver--10 mai--Atelier : Parlons risque. Communiquer avec Jim Siddon, Société pour l'expansion des exportations, Vancouver. Tél. : (604) 6788-8658.

Toronto--13-15 mai--Salon international de l'automobile du Canada. Communiquer avec John Dierckx, TCM/AECEC. Tél. : (613) 992-7882.

Calendrier ministériel

Dans les prochaines semaines, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, participera aux événements suivants:

Puerto Vallarta, Mexique--18-20 avril--Négociations commerciales multilatérales: Rencontre informelle des ministres du Commerce extérieur.

23-24 avril--Missions commerciales au Mexique.

Saskatoon--13-16 mai--Congrès international 1990 de la privatisation. Communiquer avec Wally Blaisdell, Institute for Saskatchewan Enterprise. Tél. : (306) 721-2368. Télécopieur : (306) 721-2833.

Montréal--14-17 mai--Le salon canadien de la fabrication en usine et de la machine-outil. Communiquer avec Len W. Goodenough, Show Manager, Industrial Trade & Consumer Shows Inc., Toronto. Tél. : (416) 252-7791 ou (sans frais) 1-800-268-0387. Télécopieur : 416) 252-9848.

Winnipeg--15 mai; Saskatoon, 17 mai--Eptech 90 - Salon de l'électronique. Communiquer avec Lakeview Publications Inc.. Tél.: (416) 624-8100. Télécopieur : (416) 624-1760.

Toronto--15-16 mai--National Business Show. Salon des affaires. Communiquer avec John Houghton, Sales Manager, National Business Show. Tél. : (416) 599-8658. Télécopieur : (416) 599-8876.

PUBLICATIONS

Visions nouvelles pour l'entreprise canadienne: Stratégies pour la compétitivité dans une économie mondiale est une étude complète indépendante préparée pour Kodak Canada Inc. par Alan M. Rugman et Joseph R. D'Cruz, professeurs à l'Université de Toronto. (Voir article page 1 à ce sujet.)

Des copies de l'étude, publiée séparément en anglais et en français, peuvent être obtenues, sans frais, auprès de Janet Bendon ou Nancy Baker, Corporate Communications & Public Affairs, Kodak Canada Inc., 3500 Eglinton Avenue West, Toronto M6M 1V3. Tél. : (416) 766-8233, poste 33994. Télécopieur : (416) 766-5814. Télex.: 06-969507.

Penetrating the United States Construction Market, une étude préparée pour le compte de la Direction de la promotion du commerce, du tourisme

et de l'investissement avec les Etats-Unis d'AECEC et l'Association canadienne de la construction, examine les débouchés qu'offre le marché de la construction aux Etats-Unis aux entrepreneurs canadiens. (Voir article page 4 à ce sujet). Disponible, en anglais seulement, auprès de Sheryl MacMillan, Association canadienne de la construction, Ottawa. Tél. : (6123) 236-9455.

Canada-USA Free Trade Agreement : Implementation and Impact est une analyse de la mise en vigueur et de l'incidence de l'Accord de libre-échange, préparée par Strategicon Inc. à l'occasion du premier anniversaire de l'ALE. Disponible (en anglais seulement), auprès de Strategicon Inc., 310-50, O'Connor, Ottawa K1P 6L2, tél. : (613) 235-0260. Joindre 2\$ de frais d'expédition à la commande.

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

POSTE MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation
Port payé Postage Paid

NBRE T-3691 BLK

OTTAWA

CAI
FA
V.8 #8
1990
DOCS

CANAD'EXPO

LATEST ISSUE

DERNIER
NUMERO

Vol.8 N°8

1^{er} mai 1990

“Joint ventures” pétroliers au Venezuela

par Nicolas Mesly

Petroleos de Venezuela (PDVSA), la quatrième plus grosse compagnie pétrolière au monde, achète annuellement plus de US 500 millions de dollars en équipements et pièces de toutes sortes sur le marché international. PDVSA s'est engagée récemment dans un programme de substitution des importations pour économiser ces précieux dollars et créer de l'emploi. "Nous croyons que les manufacturiers canadiens peuvent participer à cet exercice et tirer leur épingle du jeu. C'est pourquoi nous avons envisagé l'option "joint venture" pour pénétrer ce marché, explique Cynthia Hartman directrice de la Direction de l'expansion du Commerce en Amérique du Sud".

Les ventes des compagnies canadiennes à PDVSA ont augmenté légèrement ces dernières années mais restent minimes dans un marché traditionnellement réservé aux Américains. Ces ventes se chiffraient à \$ 7,6 millions US en 1987, à \$14,3 millions US en 1988 et à \$ 5,7 millions US pour les six premiers mois de 1989. Elles représentent toutefois à peine 3 % des achats totaux de PDVSA sur le marché international.

Ironiquement la plupart de ces ventes proviennent d'entreprises de l'Ontario, du Québec et de la Colombie Britannique laissant l'Alberta, le centre pétrolier du pays, bon dernier. Ce phénomène s'explique par l'acquisition au Canada d'équipements et technologies connexes à l'industrie pétrolière et non de pièces directement utilisées dans les raffineries telles que fabriquées en Alberta.

Selon M. Eduardo Santamaria, Directeur de BARIVEN, une filiale de PDVSA responsable de tous les achats internationaux de la compagnie, le défi des compagnies canadiennes consiste à rompre la fidélité commerciale du Venezuela envers les Etats-Unis. Pour cela les elles doivent démontrer plus de dynamisme et faire connaître leurs produits aux utilisateurs vénézuéliens.

Il ajoute: "PDVSA achète de l'équipement sur le marché international à la demande d'ingénieurs et de travailleurs qui utilisent ces produits tous les jours dans nos raffineries. Faites connaître vos produits et technologies à ces gens. C'est eux qui dictent le genre d'équipements dont ils ont besoin... Parallèlement à ces achats directs nous menons un programme de substitution des importations. Nous serions très heureux de produire ici des biens en compagnie d'entreprises canadiennes. Notre politique d'achats actuelle et future est et sera de plus en plus de donner préférence à des entreprises de production locales".

Une quarantaine de projets en joint venture sont présentement à l'étude. Ces projets englobent la production de valves, de tubes, d'équipements électriques, de chaudières, etc. Mais c'est le secteur de la pétrochimie qui offre le plus grand potentiel: les produits qui découlent de cette industrie sont en grande demande sur le marché local mais aussi au niveau international.

M. Johannes S. Larsen a formé une entreprise mixte avec la compagnie vénézuélienne United Chemical Packaging au cours de l'année dernière. Le consortium s'appelle United-Chemicals et est détenu à 60 % par les vénézuéliens et à 40 % par les canadiens. "Ce pourcentage n'est pas coulé dans le béton", indique M. Larsen. Avec le nouveau

décret vous pouvez investir jusqu'à 100 % dans une entreprise à l'exception de quelques secteurs où le gouvernement désire toujours garder un certain contrôle".

Pour la plupart des compagnies canadiennes participant à une mission exploratoire récente c'était une première visite au Venezuela. Certaines envisagent d'abord la vente de leurs produits sur le marché local. Puis selon le volume de transactions, elles considéreront alors la possibilité de "joint venture". C'est le cas de la compagnie Bachaquero Resources de Calgary qui détient le brevet d'une technologie de pointe dans la fabrication de polymères. Son représentant des ventes internationales, Andrew Gittins, précise: "Nous entrevoyons un marché de plusieurs milliers de dollars pour des produits tels des convoyeurs et des coudes utilisés dans les tuyauteries des raffineries. Nous allons dans un premier temps faire tester nos produits par des utilisateurs vénézuéliens. Et si par la suite un certain volume de ventes se concrétisent nous pourrions considérer l'option d'un projet cofinancé".

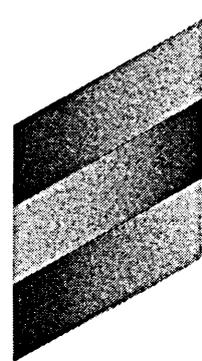
PDVSA entend injecter environ \$ 20 milliards US dans la modernisation, l'entretien et l'augmentation de la capacité de ses raffineries au cours des cinq prochaines années. Cela seul constitue un client attrayant pour des produits manufacturés sur place. Mais il y a plus car le Venezuela constitue un tremplin dans les pays du Pacte Andin. PDVSA vient par exemple de signer une entente avec Equipetrol, la compagnie pétrolière nationale de l'Equateur. Sous cette entente le Venezuela s'engage à aider ce petit pays à monter son industrie pétrolière selon l'exemple de PDVSA. Cela veut dire un débouché certain pour des produits vénézuéliens en Equateur. L'exportation de produits manufacturés au Venezuela ne s'arrête cependant pas à l'Amérique du Sud. On

DANS CE NUMÉRO

Prix à l'exportation	2
La Chine importe la haute technologie	2
Assurance-crédit pour la Pologne	3
Débouchés commerciaux	4
Projets en Afrique	5
Les délégués du tourisme	7

(La suite page 2—VENEZUELA.)

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada

CANDIDATURES SOLLICITÉES POUR LE PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION

Les exportateurs canadiens de produits et de services sont invités à poser leur candidature au Prix d'excellence à l'exportation du Canada.

Parrainé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), le prix est présenté chaque année à un nombre restreint de sociétés qui ont réalisé un succès remarquable dans l'exportation.

La date limite de réception des candidatures pour le concours de l'année en cours est fixée au 31 mai 1990.

Les lauréats seront annoncés par le Ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, lors d'une cérémonie de gala, à Halifax, le 1er octobre. Cet événement, tenu en conjonction

avec la Réunion annuelle de l'Association des exportateurs canadiens, constitue une partie importante du Mois du commerce extérieur du Canada.

"Depuis l'instauration du programme de prix en 1983, le nombre de candidatures continue à augmenter chaque année," aux dires de Bev Hexter du Secrétariat du Prix d'excellence à l'exportation canadienne. "A ce jour, 95 entreprises canadiennes, sur quelque 1100 participants, ont reçu ce symbole de l'excellence à l'importation."

Vu que plus du quart du PNB canadien est généré par les exportations, la contribution de la part des exportateurs canadiens a une influence réelle sur le bien-être de tous les Canadiens.

Les lauréats du Prix sont sélectionnés par un groupe éminent de gens d'affaires représentant tous les secteurs de l'exportation du Canada. Le comité de sélection étudiera un certain nombre de critères, parmi lesquels les suivants:

- réussites dans l'introduction de nouveaux produits aux marchés mondiaux, ou dans la pénétration de nouveaux marchés;

- augmentations dans les ventes à l'exportation;

- un niveau élevé de contenu canadien;

- une part élevée de ventes à l'exportation par rapport aux ventes totales.

Les entreprises gagnantes obtiendront une plaque avec le symbole du Prix d'excellence à l'exportation canadienne.

Ils pourront se servir du symbole dans leurs activités promotionnelles pendant les trois années qui suivent. Elles feront également partie d'une campagne de publicité, organisée par le gouvernement à l'échelle nationale.

Les sociétés canadiennes pourront poser leur candidature elles-mêmes ou se faire nommer par un tiers. Les formulaires d'inscription et des renseignements supplémentaires sur le concours peuvent être obtenus auprès d'Info-Export, tél. (sans frais) 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435) ou aux centres du commerce international régionaux.

VENEZUELA

(Suite de la première page.)

peut déjà pressentir une demande dans les pays de l'Est en plus des marchés existant aux Etats-Unis et dans la CEE.

Pour obtenir de l'information sur les possibilités commerciales au Venezuela, contacter Nicolas Mesly à la Direction de l'Amérique Latine, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa, Ont. K1A 0G2 Tél.: (613) 995-8804

La Chine continuera à importer de la technologie

Au cours de la dernière décennie, la Chine a dépensé 27 milliards de dollars pour importer de la technologie et du matériel de pointe qui ont favorisé la croissance de l'économie nationale. À lui seul, le gouvernement central a dépensé 15 milliards de dollars pour importer 7 000 articles de technologie de pointe.

La Chine continuera à importer de la technologie d'avant-garde, en 1990. Pour l'année courante, les secteurs principaux de technologie importée sont les suivants :

- La haute technologie qui permettra d'établir un ensemble de centres de recherche scientifique dans des domaines perfectionnés tels que la physique des hautes énergies, la micro-électronique, l'informatique, la bio-ingénierie, l'espace, l'ingénierie océanique et les matériaux nouveaux;

- La nouvelle technologie clé pour l'énergie, les communications, les postes et les télécommunications, les matières premières et l'agriculture;

- Les nouvelles techniques, les matériaux et l'équipement qui permettront d'améliorer la qualité des produits exportés.

La Chine importera en priorité des technologies de conception et de fabri-

(La suite page 3—CHINE.)

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamors

Rédacteur en chef adjoint :

Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy et Mai Juris

Téléphone : (613) 996-2225

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BTC).

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage bimensuel : 58 000 exemplaires.

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

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

Expédier à : CANADEXPORT (BTC), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.
ISSN 0823-3330

\$20 MILLIONS D'ASSURANCE-CRÉDIT AVEC LA POLOGNE

Le gouvernement, par l'intermédiaire de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), établira un mécanisme d'assurance-crédit à court terme de 20 millions de dollars pour couvrir les ventes de produits canadiens en Pologne.

« Cette assurance de la SEE appuiera les ventes de produits dont la Pologne a un besoin urgent pour améliorer la production et contribuer au développement de l'industrie locale, a déclaré M. Crosbie. Les exportateurs canadiens qui vendront des biens nécessaires au redressement de l'économie polonaise seront ainsi assurés à 90 % contre les sinistres. »

Ce montage prendra la forme d'un mécanisme de crédit renouvelable, ce qui signifie que le montant réel des ventes assurées au cours d'une même année pourra dépasser 20 millions de dollars. En d'autres termes, une fois le plafond atteint, des crédits additionnels seront accordés au fur et à mesure du règlement des ventes antérieures.

Le mécanisme s'appliquera aux opérations assorties de modalités de paiement à court terme, donc ne dépassant pas 180 jours en général. La protection sous forme d'assurance ou de garantie sera limitée aux opérations devant être payées au moyen de crédits documentaires irrévocables émis par des banques polonaises reconnues par la SEE (à l'heure actuelle, seule la banque Handlowy w Warszawie SA). L'accord est conforme en octobre dernier pour appuyer les réformes entreprises en Pologne.

CHINE

(Suite de la première page.)

et elle mettra au point de nouveaux produits, techniques et installations.

Elle importera aussi de la technologie relative aux logiciels, l'année prochaine.

Le texte qui précède est extrait de "Trade Promotion, vol. 42, no 3", le bulletin du China Council for the Promotion of International Trade et de la China Chamber of International Commerce.

Salon de matériel et de vêtements de sport au Moyen-Orient

Dubai—Connu dans le monde entier, l'International Trade Fair for Sports Equipment and Fashion (ISPO), qui se tient ordinairement à Munich et à Singapour, explore cette année un nouveau marché : le Moyen-Orient, très rentable!

ISPO Middle East '90 aura lieu du 13 au 15 novembre au Dubai International Trade Centre. On prévoit qu'il attirera jusqu'à 250 exposants. Comme à Munich et à Singapour, le salon visera, au Moyen-Orient, exclusivement des acheteurs commerciaux.

Ces acheteurs de matériel et de vêtements de sport, qui désirent surtout satisfaire à la demande au Moyen-Orient, viendront surtout des Émirats arabes unis, d'Arabie saoudite, de Bahreïn, de Qatar, de Koweït, de Jordanie, du Liban, de Syrie, d'Iraq et d'Égypte, ainsi que de l'Inde, du Pakistan, de Turquie et de pays africains.

La gamme de produits comprendra des chaussures de sport, des articles de

sport d'été et non saisonniers, ainsi que des vêtements et du matériel pour des sports tels que le tennis, le squash, le badminton, l'équitation, la randonnée, le golf, le surfing, la plongée et d'autres activités aquatiques.

Au Moyen-Orient, le marché des sports croît régulièrement. En 1987, on estime que la région a importé des vêtements de sport (200 millions de dollars US), des chaussures de sport (150 millions de dollars US), des articles de sport tels que des raquettes de tennis (25 millions de dollars US), du matériel d'athlétisme et de conditionnement léger (25 millions de dollars US) et d'autres articles de sport (100 millions de dollars US).

Le représentant de l'organisateur du salon au Canada coordonne la participation d'un groupe canadien. Communiquer avec UNILINK, 50, Weybright Court, bureau 41, Agincourt (Ontario) M1S 5A8. Tél. : (416) 291-6359. Télécopieur : (416) 291-0025.

Exposition de l'industrie du moule en France

Oyonnax—Du 25 au 28 septembre, Parc Valexpo d'Oyonnax accueillera le seul événement international consacré à l'industrie du moule.

Intitulé MOLDEXPO '90, ce salon rassemble les producteurs de moules les plus diversifiés du monde entier — et leur fournit l'occasion d'échanger idées et savoir-faire dans le cadre d'un symposium technique.

Le Canada y participera avec un kiosque d'information.

Pour plus d'information sur MOLDEXPO '90, communiquer avec Michel Montet, agent commercial, Consulat du Canada, Lyon, France. Télécopieur : (33) 78 62 09 36

La France hôte du salon des matériaux de synthèse

Paris—EUROPLAST '90, le salon vedette du vaste marché européen des matériaux de synthèse, aura lieu au Parc de Villepinte de Paris du 11 au 16 juin.

Tenu concurremment avec l'Exposition internationale du Caoutchouc et la Conférence internationale du Caoutchouc, ce salon s'adresse aux transformateurs et constructeurs de machines, moules et équipements et aux producteurs de matières premières.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Jean-François Denorus, conseiller commercial, délégation de l'Ontario à Paris. Tél. : (33) 45 63 16 34. Télécopieur : (33) 42 25 38 39.

GRANDE-BRETAGNE — Une entreprise à Chatham, Kent désire représenter des entreprises canadiennes en Grande-Bretagne, dans le marché unique d'Europe de 1992 et à d'autres endroits en Europe et en Asie. La société représente un certain nombre de domaines de fabrication, notamment l'acier, le ciment, l'automobile, la brasserie, le papier et l'emballage. Communiquez avec Paul D.H. Clayton, Rocco International, 5 Revenge Road, Lordwood Industrial Estate, Chatham, Kent, England ME5 8UD. Tél. : (0634) 660767/8. Télécopieur : (0634) 867915.

GRANDE-BRETAGNE — Une société établie à Peterborough désire entrer en relation d'affaires, y compris la fabrication sous licence, avec des entreprises canadiennes voulant pénétrer le marché du Royaume-Uni. Actuellement, la société conçoit, fabrique et installe du matériel d'usine de traitement pour les industries de brasserie et de boissons, les industries chimiques, les produits pharmaceutiques, les produits de beauté, la distillation et la transformation de fruits et de légumes. Communiquez avec C.J. Stewart, Project Manager, ABC (Stainless) Limited, Empson Road, Eastern Industry, Peterborough PE1 5UP. Tél. : Peterborough (0733) 314515. Téléx : 32647. Télécopieur : (0733) 315273.

GRANDE-BRETAGNE — Une société de distributeurs automatiques désire communiquer avec des fabricants/fournisseurs canadiens de rouleaux de timbres, de carnets de timbres et de machines émettrices de cartes téléphoniques. Communiquez avec Murray Taylor & Company, Old Priory Works, St. Margarets Lane, Titchfield, Hampshire PO14 4BQ. Tél. : (0329) 844355.

TCHECOSLOVAQUIE—Maritimex Foreign Trade Corporation est une organisation qui, grâce à ses contacts établis en URSS et en Pologne, pourrait aider les compagnies canadiennes à pénétrer ces marchés. Cette société est à la recherche de fabricants de produits non-militaires nouveaux qui souhaiteraient conclure des ententes d'entreprise conjointe et/ou de trans-

fert de technologie. Les produits suivants sont particulièrement recherchés: pièces pour automobile et camion; machinerie de construction; équipement pour la protection de l'environnement; chariots élévateurs et systèmes mécaniques pour les entrepôts; et machinerie automatisée. Communiquez avec l'ambassade du Canada à Prague, Tchécoslovaquie. Téléx: (Code de destination 66) 121061 (DMCN C). Tél. : (011-42-2) 326941.

CUBA—Les sociétés canadiennes sont invitées à soumissionner à un projet d'expansion d'une usine de fabrication de batteries d'automobile. Le projet vise à augmenter la production de batteries de 450 000

Débouchés commerciaux

(102 plaques chacune) à 650 000 dans les prochains cinq ans; à compléter la production actuelle de batteries de démarrage pour autos, camions et autobus par la fabrication de batteries de manutention/traction pour les chariots élévateurs; à installer des fours rotatifs et d'autre équipement nécessaire, incluant des creusets de 15 à 20 tonnes; et la construction d'un atelier de récupération du plomb. Autres demandes sont: un système de production de 2,750 tonnes d'oxyde de plomb par année; un atelier de fabrication de grilles; un atelier d'assemblage; et une installation de production de 200 000 boîtes/bouchons de batterie en polypropylène. Pour plus d'information, communiquer avec l'Ambassade du Canada, La Havane, Cuba. Téléx: (Code de destination 28) 511586 (CAN CU). Télécopieur : (011-53-7) 22 70 44.

SINGAPOUR—Une entreprise de matériel de télécommunications spécialisée en électronique, en logiciel de CFAO, en infographie et en traitement des images voudrait conclure des accords d'entreprise conjointe ou de transfert de technologie. Communiquez avec K.Y. Leong, Acting Manager, Chartered Electronics Industries, 73 Ayer Rajah Crescent #02-18, Singapore 0513. Tél. : 779-

7621. Télécopieur : 778-3608.

SINGAPOUR — Une société locale recherche différents articles, y compris des queues de billard, du bois d'érable, du bois de frêne et des machines à imprimer usagées. Communiquez avec Allan Lee, Director, Centrum (Pte) Ltd., 101 Cecil Street # 11-07, Tong Eng Building, Singapore 0106. Tél. : 224-5888. Télécopieur : 225-4123.

SINGAPOUR — Une entreprise de transformation alimentaire et de fabrication voudrait conclure des accords d'entreprise conjointe, de licence ou de transfert de technologie avec un partenaire canadien. Communiquez avec K.K. Tank, Director of Marketing, Bousteadco Singapore Ltd., 15 Hoe Chiang Road #12-00, Sanford Building, Singapore 0208. Tél. : 225-5177. Télécopieur : 224-8920.

SINGAPOUR—Une entreprise établie depuis 25 ans voudrait importer du papier et des panneaux. Communiquez avec Lau Sum Wing, Executive Director, Khai Wah Litho Pte Ltd., Block 16 #07-02 Kallang Place, Singapore 1233. Tél. : 296-8644. Télécopieur : 297-1540.

SINGAPOUR — Une entreprise spécialisée dans la conception de systèmes d'information et de matériel de formation et d'enseignement relatif aux ordinateurs individuels voudrait conclure des accords de transfert de technologie ou de franchisage. Communiquez avec Zhuang Jun-Bin, Senior Consultant, Acc-Com Consultants, 5001 Beach Road #06-16, Golden Mile Complex, Singapore 0719. Tél. : 291-7040. Télécopieur : 293-4471.

SINGAPOUR — Une société spécialisée dans le matériel électrique et électronique ainsi que dans les produits de la technologie de l'information, le matériel de télécommunications, les produits mécaniques et d'automatisation et les systèmes de transport voudrait conclure des accords de franchisage ou de licence. Communiquez avec Dr. Y.S. Ling, Engineering and Technical Director, The General Electric Company of Singapore Pte Ltd., 985 Bukit Timah Road, Magnet House, Singapore 2158. Tél. : 466-3011. Télécopieur : 469-8258.

Projets de la Banque africaine de développement

Voici la dernière liste des projets soumise par l'ambassade du Canada à Abidjan, dont le financement par la Banque africaine de développement est actuellement envisagé.

Les sociétés canadiennes possédant une expérience à l'échelle internationale sont invitées à communiquer avec la mission voulue, qui figure entre parenthèses après le nom du pays lorsqu'il est question de prêt. (M \$ = million de dollars).

L'adresse des missions canadiennes à l'étranger est disponible auprès d'Info-Export. Tél. (sans frais): 1-800-267-8376 (région d'Ottawa: 993-6435).

Les sociétés canadiennes qui n'ont pas d'expérience sur les marchés internationaux peuvent se procurer le Guide sur le financement des exportations auprès de Mme Valentina Rusedski, Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7251.

BOTSWANA (Harare, Zimbabwe)—
1) Etude de la route Sekoma-Ghanzi-Mamunu comprenant préparation d'étude de faisabilité et d'études techniques détaillées de 630 kms de route. Prêt : 6,3 M \$. Services de consultation requis. Evaluation du projet prévue pour le premier trimestre de 1990. Organisme d'exécution : Ministry of Works, Transport and Communications. 2) Etude sur l'entretien des routes ayant pour objet d'examiner des manières d'améliorer les services d'entretien de la voirie. Prêt : 0,9 M \$. Services de consultation requis. Organisme d'exécution : Ministry of Works, Transport and Communications.
BURKINA-FASO (Abidjan, Côte d'Ivoire)—Projet de route Bilanga Fada Ngourma. Le projet a pour objet de désenclaver cette région agricole et comprend la construction d'une route en terre moderne (72 km) ainsi que les prestations des ingénieurs-conseils. Prêt : 13 M \$. Services de consultation requis pour travaux d'ingénierie et surveillance. Agence d'exécution : ministère de l'Équipement, BP 7011, Ouagadougou. Tél. : 5555 BF.

BURUNDI (Kinshasa, Zaïre)—1) Etude complémentaire du projet Polyvalenti de Kagunuzi (Énergie) préparée pour la considération des bailleurs de fonds intéressés. On prévoit la création de nouvelles unités de production utili-

sant l'électricité, le remplacement du fuel par l'énergie électrique et l'extension du réseau de distribution. Montant du prêt : 1,2 M \$. Services de consultation requis. Elaboration des termes de référence en cours. Agence d'exécution : ministère de l'Énergie et des Mines, Bujumbura, Telex : 5182 EM BDI. 2) Étude préparatoire du projet Education II. La BAD veut actualiser les données indispensables à l'exécution correcte du futur projet Education II, qui comprendra plusieurs composantes dont amélioration de l'enseignement technique professionnel, formation des formateurs techniques, centre national de maintenance/production du matériel didactique, etc. Prêt : 1,4 M \$. Services de consultants requis pour effectuer l'étude d'exécution. Agence d'exécution : ministère de l'Éducation nationale, Bujumbura, Tél. : 5070 BPE BDI.
CÔTE D'IVOIRE (Abidjan)—
1) Développement des services de santé comprenant plusieurs composantes dont équipement des centres hospitaliers régionaux, appui à la lutte contre le SIDA, appui institutionnel à la condition féminine, renforcement des infrastructures sanitaires régionales et secondaires. Montant du prêt : 55 M \$. Services de consultation seront requis. Agence d'exécution : ministère de la Santé et de la Population, Abidjan. 2) Ligne de crédit à la BNDA. Le projet comporte un volet assistance technique pour le renforcement de la capacité technique de la BNDA en plus de la ligne de crédit elle-même, qui est destinée au financement de sous-projets agricoles et agro-industriels. Montant du prêt : 45 M \$. Services de consultation requis pour assistance technique. Agence d'exécution : Banque nationale de développement agricole (BNDA), 01 BP 2508, Abidjan 01, Tél. : 32-07-57, Tél. : 22298 BNDA.

ÉGYPTE (Le Caire)—Étude de faisabilité technique et économique de fourniture, par le Zaïre, d'électricité à l'Égypte. L'étude consistera à recueillir et à analyser des données sur des plans à long terme et des prévisions de la demande, à évaluer le capital et les coûts estimatifs d'exploitation et à comparer les solutions de rechange. Montant du prêt : 6,3 M \$. Services de consultation requis. Organisme d'exécution : Egyptian Electricity Authority, Abbassia, Le Caire. Tél. : 92097 Power UN.

GABON (Libreville) — Projet sel et

dérivés. Exploitation de salines à Port-Gentil et création d'un complexe chimique de transformation du sel. Montant du prêt : 22,5 M \$ (sur un coût total estimé de 54 M \$). Services de consultation requis. Agence d'exécution : Sonadig, BP 479, Libreville. 2) Hevea phase II. Poursuite du programme hévéicole qui vise l'augmentation de la production de latex et l'élargissement des plantations. Montant du prêt : 38 M \$. Services de consultation à déterminer. Evaluation probable du projet en mars 1990. Agence d'exécution : ministère de l'Agriculture, BP 199 Libreville, Tél. : 5587 GO.

GAMBIE (Dakar, Sénégal)—Les femmes et le développement. Le projet comprend l'affermissement des établissements, l'agriculture, l'accès des femmes au crédit et le perfectionnement des femmes. Montant du prêt : 3,5 M \$ (le coût estimatif total est de 18 M \$). Services de consultation requis pour l'aide technique.

GUINEE-BISSAU (Dakar, Sénégal)—Appui institutionnel au ministère du Plan. Ce projet prévoit une assistance technique de 192 mois/personnes d'experts permanents, la formation locale et extérieure des cadres planificateurs et des homologues des assistants techniques, la construction du nouvel immeuble du ministère du Plan ainsi que la réhabilitation des bâtiments actuels, la construction de six logements destinés aux experts, l'équipement du ministère. Montant prêt : 8,7 M \$. Services de consultation requis pour l'assistance technique et les études architecturales. Agence d'exécution : ministère du Plan, BP 6, Bissau. Tél. : 240 Publico BI.

MOZAMBIQUE (Harare, Zimbabwe)—1) Affermissement administratif de TIM (Mozambique Telecommunications Agency). Le projet vise à perfectionner le personnel en gestion, à améliorer la qualité des services et à augmenter les revenus produits par l'exploitation de TIM. Ces objectifs seront atteints par l'aide technique et la formation du personnel. Montant du prêt : 3,5 M \$. Services de consultation requis pour l'aide technique et la formation. Organisme d'exécution : TIM, B.P. 25, Maputo, tél. : 6-250 MO. 2) Affermissement administratif de la BPD (Mozambique Development Bank). Le projet est destiné à fournir un soutien administratif pour améliorer le rendement de la BPD, qui est la banque de développement princi-

pale du pays. Il comportera de l'aide technique, de la formation et du matériel de bureau. 3) Étude sur la restauration des services de santé de base. L'étude a pour objet d'établir les besoins et les priorités nécessaires dans le secteur de la santé en vue de rétablir les services de santé essentiels dans les régions rurales et urbaines. Elle consistera à établir un ensemble de projets, y compris les devis, les documents relatifs à l'appel d'offre et à préparer des études techniques. Montant du prêt : 0,7 M \$. Services de consultation requis pour effectuer l'étude. Organisme d'exécution : BPD, B.P. 757, Maputo, télex : 6-250 MO.

NIGER (Abidjan, Côte d'Ivoire)— Développement agricole de Dosso. Les principales composantes du projet sont l'aménagement de terroirs, la promotion des infrastructures socioéconomiques, l'appui institutionnel de gestion du projet et plusieurs petites opérations de développement rural (bovins, mise en valeur de périmètres irrigués, intensification agricole et de l'élevage). Montant du projet: 17 M \$. Services de consultation requis. Agence d'exécution: ministère de l'Agriculture, BP 12031, Niamey. Télex: MIHENVIB 5509 NI.

OUGANDA (Nairobi, Kenya)— 1) Étude sur la restauration des chemins de fer. permettant d'établir les besoins de la commission des chemins de fer en Ouganda en ce qui concerne l'entretien des wagons, les machines outils et la formation du personnel. Montant du prêt : 0,45 M \$. Services de consultation requis. Organisme d'exécution : Ministry of Works, P.O. Box 10, Entebbe, télex : 61323. 2) Enseignement I. Le projet comprendra la restauration et l'achèvement de trois établissements scolaires à Kampala et Jinja. Montant du prêt : 22,2 M \$. Services de consultation à déterminer. Evaluation du projet en février 1990. Organisme d'exécution : Ministry of Education, P.O. Box 7063, Kampala, télex : 61298 EDUCAE.

PROJET MULTINATIONAL — Fourniture de soutien administratif à l'IRLCO/CSA. L'International Red Locust Control Organization for Central and Southern Africa (IRLCO/CSA) recevra de l'aide dans les domaines de la recherche, de la formation et de l'aide technique dans le cadre de ce projet. Montant du prêt : 2,8 M \$. Services de consultation requis pour la formation et l'aide technique (spécialiste de l'environnement, ornithologue, entomologiste). Présentation au conseil d'administration (approbation de la

BAD) prévue en mars 1990. Organisme d'exécution : International Red Locust Control Organization for Central and Southern Africa, NDOLA, Zambie.

SENEGAL (Dakar)—Appui institutionnel au ministère du Plan et de la Coopération et au Comité de suivi des programmes de politique économique. Ce projet est lié étroitement au Prêt d'ajustement structurel (PAS) qui sera bientôt approuvé. Il comprend les frais de fonctionnement du comité, l'organisation de formation et séminaires, l'assistance technique, la réhabilitation d'un bâtiment, etc. Montant du prêt : 7,4 M \$. Service de consultation à déterminer. L'état d'avancement du projet suivra de près l'entrée en vigueur du PASI, première moitié de 1990. Agence d'exécution : ministère de la Coopération, Dakar. Télex : 3133 SG.

SEYCHELLES (Nairobi, Kenya)—Projet d'alimentation en eau du Mahe. Le projet comprendra la construction du barrage, une installation de traitement des eaux, des réservoirs, l'étude du pompage et l'assistance technique. Montant du prêt : 22,5 M \$ (d'un total de 75 M \$ prévus pour le projet). Services de consultation requis. Agence d'exécution: Public Utilities Corporation, B.P. 34, Victoria. Tél. : 22321. Télex : 2350.

SOUDAN (Cairo, Egypt)— 1) Enseignement technique. Le projet comprendra la construction d'écoles techniques et la fourniture de matériel et de meubles scolaires. Montant du prêt : 11,4 M \$. Services de consultation à déterminer. Mission d'évaluation prévue au Soudan pendant le premier trimestre de 1990. Organisme d'exécution : Ministry of Education, P.O. Box 2005, Khartoum. Tél. : 73623 ou 81838. Télex : 22518 IDA. 2) Restauration de 50 hôpitaux. Le projet comportera le matériel existant et la rénovation des centres de santé existants, la formation du personnel médical et la fourniture d'installations sanitaires essentielles. Montant du prêt : 11,4 M \$. Services de consultation à déterminer. Mission de préparation du projet prévue pour le premier trimestre de 1990. Organisme d'exécution : Ministry of Health, Khartoum. Télex : 22942. 3) Projet de sucre de Kenana comportant l'extension d'environ 10 000 feddans, l'installation d'une usine diesel à combustible lourd et un programme de production de charbon de bois. Prêt : 49,1 M \$. Services de consultation à déterminer. Organisme d'exécution : Ministry of Finance and Economic Planning, P.O. Box 290,

Khartoum, télex : 22324 EIMAR.

TCHAD (Yaoundé, Cameroun)— 1) Étude cimenterie. Des études de préféabilité sont déjà disponibles et il s'agit de réaliser une étude de faisabilité et l'avant-projet détaillé. Montant du prêt: 1,4 M \$. Services de consultants requis pour les études. Préparation des termes de référence pendant le premier trimestre de 1990. Agence d'exécution : ministère du Plan, Ndjamena. Télex : 5329 KD. 2) Projet pétrolier. Ce projet s'articule autour de trois volets qui sont une raffinerie, un pipeline et la production de l'énergie. Montant du prêt : 25 M \$ (sur un coût total estimé de 85 millions de dollars). Service de consultation requis pour le contrôle et la supervision des travaux. Agence d'exécution: ministère du Plan, Ndjamena, Telex: 5329 KD.

ZAMBIE (Lusaka)—Restauration de l'industrie d'exploitation minière du cuivre II. Le projet vise à restaurer financièrement le programme de l'industrie du cuivre pour augmenter la production et réduire les coûts d'entretien. Il comprendra l'introduction de nouvelles techniques de fusion, la restauration du dispositif collecteur de gaz et de l'usine d'acide, ainsi que la modernisation du circuit de fluorisation. Prêt : 80 M \$. Services de consultation à déterminer. Organisme d'exécution : Zambia Consolidated Copper Mines Limited, 5309 Dedan Kjm.

ZIMBABWE (Harare)—Électricité II. Le projet comprendra deux éléments principaux : A) l'électrification rurale qui consistera à établir des lignes aériennes de 132 kV (100 km), 33 kV (275 km) et 11 kV (200 km), à construire six postes de transformateurs de distribution de 33 kV/11 kv et 11 kV/0, 4 kV, et à fournir 1 415 branchements et compteurs; B) l'amélioration et l'extension du réseau qui consisteront à établir des lignes aériennes de 33 kV (82 km), 11 kV (171 km) et de lignes aériennes à basse tension (131 km), à augmenter les capacités des postes secondaires dans 14 centres principaux de distribution, à construire 207 postes de transformation (33 kV/0,4 kV et 11 kV/0, 4 kV) et à fournir 18 300 branchements et compteurs pour l'éclairage des rues. Montant du prêt : 40,5 M \$ (le coût estimatif total est de 52 M \$). Services de consultation à déterminer. Organisme d'exécution : Zimbabwe Electricity Supply Authority (ZESA), P.O. Box 377, 25 Samora Machel Avenue, Harare, tél. : 73908, télex : 4323 ZW.

Les délégués du tourisme à l'étranger

Les délégués du tourisme d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) en poste à travers le monde ont pour mission de promouvoir le tourisme, deuxième source de revenus du Canada - soit 6,8 milliards de dollars en 1988.

Sur place, ils constituent le premier point de contact pour offrir des conseils.

Ces agents sont bien informés sur l'industrie touristique du Canada — et de son importance pour notre pays.

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a récemment annoncé l'éligibilité de l'industrie touristique du Canada à deux des programmes* de promotion des exportations du gouvernement qui sont dirigés vers le marché des Etats-Unis.

Le ministre a alors déclaré : "Si nous pouvons aider l'industrie (touristique) à attirer plus de touristes des Etats-Unis, nous aidons à construire une base économique plus forte à travers le Canada."

Il est donc normal que les agents de tourisme du Canada aux Etats-Unis soient aux aguets. Les Etats-Unis représentent non seulement la première source de revenus du tourisme au Canada, — ils contribuent plusieurs milliards de dollars au revenu étranger canadien — mais ils constituent également une source de revenus qui offre des possibilités énormes de croissance.

En tant que professionnels engagés sur place (plusieurs ont déjà une expérience en tourisme, soit dans l'entreprise privée ou au gouvernement), ces agents ont établi de nombreux contacts. Ils connaissent les goûts du touriste, de l'organisateur de conférences, conventions ou voyages, de l'homme d'affaires ou du voyageur en général dans un lieu étranger.

Leur proximité du Canada augmente l'efficacité des agents de tourisme en poste aux Etats-Unis et leur facilite la "prise du pouls" de l'industrie du tourisme du Canada.

Les agents de tourisme du Canada embauchés aux Etats-Unis (qui ont

souvent à accompagner des cadres de l'industrie touristique des Etats-Unis) viennent régulièrement au Canada lors de missions de familiarisation/ou d'exploration financées par Tourisme Canada et la Direction de l'expansion du commerce et du tourisme avec les Etats-Unis (UTW) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Grâce à ces voyages, ils enrichissent leurs connaissances sur notre pays.

En 1988-89, à titre d'exemple, les activités touristiques entreprises par les 15 missions de tourisme aux Etats-Unis incluaient la participation de "promoteurs de voyage" dans 350 activités promotionnelles et l'organisation de 92 missions de familiarisation pour 2 600 contacts de l'industrie des voyages dans plusieurs lieux au Canada.

Au cours de la même année, les missions de tourisme du Canada aux Etats-Unis ont généré 235 millions de dollars en revenus de tourisme pour le Canada, ce qui représente des recettes de 248 \$ US pour chaque dollar investi.

Pour plus d'information ou pour obtenir les noms des contacts et les adresses des missions canadiennes de tourisme du Canada aux Etats-Unis, communiquer avec la Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les Etats-Unis (UTW), Affaires extérieures et commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 998-8821.

NEEF - Nouveaux exportateurs aux Etats frontaliers; et NEXUS - Nouveaux exportateurs vers les Etats du Sud

NOUVELLE SÉRIE D'ARTICLES! VENDRE DES PRODUITS NON MILITAIRES AU GOUVERNEMENT AMÉRICAIN

Les possibilités de vendre au gouvernement américain sont immenses. Toute stratégie de commercialisation devrait donc en tenir compte.

Néanmoins, l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis permettra aux entreprises canadiennes de conclure avec le gouvernement américain des contrats d'une valeur de 3 milliards de dollars.

Conjointement la division commerciale de l'ambassade du Canada à Washington (DC), la Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTW) a préparé une série d'articles visant à aider les exportateurs canadiens à commercialiser leurs produits non militaires auprès du gouvernement américain.

Plusieurs numéros de CANADÉXPORT contiendront des extraits de ces

articles. Parmi les sujets traités, mentionnons "Comment s'inscrire à titre de fournisseur au gouvernement américain", "L'établissement de relations stratégiques avec des partenaires ... pourquoi et comment", "Questions et réponses courantes" et d'autres sujets clés qui intéressent les exportateurs canadiens éventuels et actuels.

Ces articles d'information paraîtront bientôt!

MISE A JOUR

Le numéro de télécopieur de l'ambassade du Canada à Tunis, République de Tunisie, est 792-371.

Les nouveaux numéros de téléphone de l'ambassade du Canada à Kinshasa, Zaïre sont: (011-243-12) 21801/21907/21965/21767/21768.

PUBLICATIONS

La plus récente publication dans la série intitulée **Guide de l'exportateur canadien** vise le Venezuela. En plus de données générales sur le pays, ce Guide fournit de l'information pratique sur comment faire des affaires au Venezuela - couvrant des sujets tels la réglementation douanière, les contrôles à l'importation, les conditions de paiement, l'investissement étranger, les entreprises conjointes et le transfert de technologie. La publication décrit également les programmes de promotion des exportations qui sont à la disposition des exportateurs canadiens.

Dans la série **Perspectives d'exportation au Japon**, trois nouveaux rapports bilingues sont maintenant disponibles : **Le marché des aliments pour animaux de compagnie**, **Le marché des jus de fruits** et **Le marché des oursins**. Ces études, publiées par la Direction de l'expansion du commerce avec le Japon de l'AECEC en consultation avec l'organisme japonais JETRO (Japan Export Trade Organization), visent à aider les exportateurs canadiens à saisir les nouvelles possibilités qu'offre le marché japonais. Elles fournissent de l'information sur le marché national, les tendances dans la consommation et dans la production, les caractéristiques techniques particulières, les aspects qualitatifs, les prix et les importations. On y trouve également une liste des principaux importateurs japonais et des adresses utiles au Canada.

Etudes sur les débouchés canadiens aux Etats-Unis - Rapport sommaire sur certains secteurs manufacturiers fait partie d'une série couvrant environ 80 secteurs manufacturiers. Publié par la Direction de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les Etats-Unis de l'AECEC, ce rapport sommaire fournit les principales données statistiques sur 36 secteurs choisis, indiquant, par secteur, la taille du marché américain, les importations américaines (par pays fournisseur) en 1988, l'effet de l'Accord de libre-

échange sur les tarifs américains actuels sur les marchandises canadiennes, ainsi que les principales foires et associations commerciales. On y trouve également une brève description des programmes de promotion du commerce à la disposition des exportateurs canadiens ainsi qu'une liste des points de contact au gouvernement.

Toutes les publications ci-dessus sont disponibles auprès d'Info-Export, tél. :

Calendrier ministériel

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, participera à la Réunion quadrilatérale des ministres du commerce qui aura lieu à **San Francisco** du 2 au 4 mai 1990. Y participeront également les représentants de la Communauté économique européenne (CEE), des Etats-Unis et du Japon.

(sans frais) 1-800-267-8376 (région d'Ottawa: 993-6435).

Marchés publics est un bulletin quotidien publié par Approvisionnement et Services Canada. La publication bilingue répertorie les projets de marchés au Canada et les contrats adjugés; les occasions internationales d'affaires, incluant les projets à l'étude et les appels d'offres; et reprend une sélection d'avis extraits du **Government Business Daily**, la publication officielle du gouvernement des Etats-Unis en ce qui a trait aux occasions d'affaires.

Le tarif annuel d'abonnement est de 295 \$ (livraison de troisième classe) ou de 450 \$ (première classe). Disponible auprès du Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa K1A 0S9. Tél. : (819) 956-4802. Télécopieur : (819) 956-1498.

AU CALENDRIER

Montréal—15-16 mai—Export Action 1990 : Possibilité de consultation avec les conseillers économiques du Québec à l'étranger. Communiquer avec Louise Lauzon, Centre de commerce mondial, tél.: (514) 393-3355. Ces rencontres se tiendront également aux endroits suivants : **Victoriaville—22 mai**. Communiquer avec Gilles Lafontaine, Chambre de commerce des Bois-Francs, tél.: (819) 758-6371; **Québec—23 mai**. Communiquer avec Marie-France Dumas, Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain, tél.: (418) 692-3853; et **Beauce—24 mai**. Communiquer avec Claude Bolduc, Conseil économique de Beauce, tél. : (418) 228-8123. **Montréal—15-17 mai—Forum '90 de l'Emballage**. Communiquer avec l'Association canadienne de l'emballage, Toronto. Tél. : (416) 485-7812; (sans frais) 1-800-387-8875. Télécopieur : (416) 487-2217.

Ottawa—16 mai—Conférence inti-

tulée "Economic Impact Models: Applications for the Tourism Industry". Communiquer avec Christine Mann, le Conference Board du Canada. Tél. : (613) 526-3280, poste 240. Télécopieur : (613) 526-4857.

Montréal—17 mai—Atelier intitulé "Parlons risque". Communiquer avec Bruno Landry, Société pour l'expansion des exportations, Montréal. Tél. : (514) 878-1881.

Toronto—22 mai—Atelier du Hong Kong-Canada Business Association (HKCBA) sur le thème: "Comment importer de Hong Kong". Communiquer avec HKCBA. Tél. : (416) 366-2642. Télécopieur : (416) 366-1569.

Toronto—28-30 mai—Cours intitulé "The Fundamentals of Export Documentation and Foreign Collections". Communiquer avec l'Association des Manufacturiers canadiens. Tél. : (416) 363-7261. Télécopieur : (416) 363-3779.

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



CAI
ED
C162
8th
1990
DOCS

CANADEXPORT

Vol.8 N°9

15 mai 1990

A VOTRE SERVICE : LE CONSEIL CANADIEN DES NORMES

La tâche de trouver de nouveaux marchés pour les matières brutes canadiennes, les produits manufacturés et les services demeure l'une des plus difficiles en affaires.

En vue d'améliorer le taux de réussite des exportateurs canadiens, le Conseil canadien des normes (CCN) a résolu un problème fondamental : celui de se tenir au courant des besoins des marchés extérieurs.

Service d'information du Conseil des normes

Le premier défi que rencontre une entreprise d'exportation, c'est de satisfaire aux exigences techniques des clients dans d'autres pays. Le service d'information du Conseil des normes fournit sur le champ aux exportateurs éventuels des renseignements sur les normes, les règlements techniques et les programmes de certification utilisés dans le monde entier.

A titre de membre national du Réseau d'information de l'Organisation internationale de normalisation (ISONET), le Service d'information du Conseil des normes peut obtenir de l'information sur les normes nationales ainsi que des documents techniques connexes de 61 autres pays membres d'ISONET.

Le Service d'information exerce aussi les fonctions de Point d'information de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) au Canada, établi il y a dix ans dans le cadre de l'Accord relatif aux obstacles des techniques au commerce.

En tant que membre d'un réseau international de centres de ressources, le Point d'information au Canada échange des renseignements avec les points d'information d'autres pays et est informé à l'avance de toute modification apportée aux domaines des normes, des règlements techniques et des systèmes de certification.

Cet accès facile et rapide à l'information profite aux multinationales et permet aux petites entreprises canadiennes de pénétrer sur de nouveaux marchés.

Toutefois, le Point d'information

n'offre pas seulement des renseignements; il joue aussi un rôle actif en aidant les sociétés à influencer les conditions dans lesquelles elles font affaire avec d'autres pays.

"Une partie de nos activités consiste à transmettre les opinions et les recommandations des exportateurs aux décideurs dans d'autres pays", dit Diane Thompson, responsable, information sur les normes, au CCN.

"Il est important que les Canadiens expriment leur opinion quand ils estiment qu'une nouvelle norme étrangère est injuste, ou qu'elle n'est tout simplement pas propice à des relations commerciales saines."

Un bulletin mensuel gratuit intitulé **Informatech** décrit les nouvelles notifications du GATT. Celles-ci sont accessibles 24 heures par jour à quiconque utilise le réseau de commutation par paquets DATAPAC, le réseau INET 2000 de Telecom Canada et le réseau CAN/OLE de l'Institut canadien de l'information scientifique et technique (ICIST).

On peut communiquer avec le Service d'information du Conseil des normes par la poste, par télécopieur, par télex ou en appelant sans frais. (Les numéros appropriés figurent à la fin du présent article.)

Service canadien d'information sur les normes

Le Service canadien d'information

DANS CE NUMÉRO

Documents sectoriels sur l'Australie	3
Europe: équipement pétrolier	4
Grande-Bretagne : programme d'investissements	5
Contrats décrochés	6
Banque de développement	7
Consultations ACDI - secteur privé	9
Le direction du commerce avec l'Amérique du Sud	10
URSS : acquisition et transfert de technologie	11

sur les normes (CANSIS) est un réseau d'information croissant qui comprend des bibliothèques contenant des collections de normes canadiennes, étrangères et internationales, que le public peut consulter et examiner.

Dans la plupart des provinces, le Service canadien d'information sur les normes emploie au moins un membre qui fournit au public des renseignements sur les normes.

Des renseignements à jour sur les collections de normes détenues par les membres de CANSIS sont publiés dans un répertoire que l'on peut se procurer auprès du Conseil.

Service de vente du Conseil des normes

Les exportateurs et les fabricants qui désirent posséder les guides les plus récents de l'Organisation internationale de normalisation (ISO) ou un code d'un autre pays peuvent les acheter auprès du Service de vente du Conseil des normes.

Ces publications et d'autres publications spécialisées, ainsi que des traductions de normes et de codes étrangers, permettent aux exportateurs d'obtenir de l'information vitale pour pénétrer avec succès sur de nouveaux marchés.

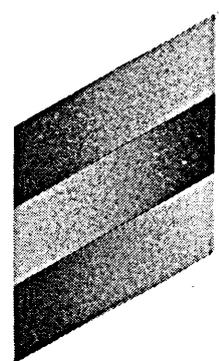
L'exportation est de plus en plus une question d'attitude plutôt que de produit. Avant de commercialiser des produits ou des services, il faut déterminer les besoins particuliers de chaque marché.

L'un des moyens les plus sûrs d'explorer ces possibilités et de disposer d'instruments pour commercialiser avec succès ses produits ou ses services, c'est de faire appel au réseau d'information du Conseil des normes.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec le Conseil canadien des normes, Division de l'information, 350, rue Sparks, bureau 1 200, Ottawa K1P 6N7. Appelez sans frais au 1-800-267-8220 (région d'Ottawa : 238-3222). Télécopieur : (613) 995-4564. Télex : 053-4403.

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Division des Affaires extérieures
1990
MINISTRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES
MINISTERE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES



Canada

Salon de la pizza aux États-Unis

New Orleans — Beaucoup de prévoyance — et seulement les meilleurs ingrédients — permettent de produire une pizza vraiment bonne.

C'est la raison pour laquelle des entreprises canadiennes se préparent à participer à **Pizza Expo'91** qui se tiendra dans cette ville de la Louisiane, en janvier.

Dans la pizza, il n'y a pas que la garniture — même si nos voisins du Sud ont dépensé, en 1988, 28 milliards de dollars sur la pizza; cela représente 4 milliards de dollars de plus que ce qu'ils ont dépensé sur les hamburgers, ce qui fait de la pizza le repas-minute favori aux États-Unis.

Toutefois, du point de vue de l'exportation, l'industrie de la pizza représente

un marché qui va des sauces aux logiciels, en passant par les fromages, les fours, les anchois, les uniformes, le couvert et les sacs de livraison. C'est un marché vaste et en expansion.

C'est ce qu'ont constaté sept exportateurs canadiens lorsqu'ils ont participé au premier pavillon national du Canada à **National Pizza Expo'90**, qui s'est tenue en janvier dernier, à Las Vegas (Nevada).

Au stand canadien, le groupe a aussi constaté qu'il a tout pour satisfaire aux besoins de l'industrie : des fours de fermentation à micro-ondes aux lave-vaisselles, en passant par les services à l'auto, les fours, les sacs de livraison, les ustensiles de cuisson et de service et les tables de préparation. Les Cana-

diens prévoient des ventes qui dépasseront les 3 millions de dollars au cours des 12 prochains mois.

Une autre constatation : **Pizza Expo** attire des acheteurs principaux de l'industrie de la pizza — pas seulement du Canada et des États-Unis, mais de pays aussi lointains que l'Australie, le Japon, la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne et la Finlande.

Pour de plus amples renseignements sur cette industrie ou sur la participation à **Pizza Expo'91**, communiquer avec la Direction de la promotion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTE), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Télécopieur : (613) 990-9119.

Salon des soins de santé, laboratoires et dentisterie en Afrique

Ce sont trois salons en matière de commerce extérieur et trois conférences internationales qui sont prévus, et l'on s'attend à ce que l'événement, qui se tiendra du 27 au 30 novembre 1990 au Kenyatta International Conference Centre, rassemble le plus grand nombre de spécialistes des soins de la santé et de fabricants de matériel en Afrique.

Ces trois salons, chacun d'eux ayant lieu en même temps que la conférence qui s'y rapporte (ces conférences sont affiliées à l'Organisation mondiale de la santé), sont les suivants :

L'**African Health Exhibition**, tenue tous les deux ans depuis 1982; elle vise le matériel et les services hospitaliers et

médicaux;

L'**African Laboratory Exhibition**, qui célèbre sa troisième année, vise la technologie, les instruments et les services de laboratoire; et

L'**African Dentistry Exhibition**, qui a lieu pour la première fois, présente du matériel de santé bucco-dentaire.

On peut obtenir plus de renseignements auprès de l'organisateur : International Conference and Exhibitions Ltd., Cromwell House, 51-53 High Street, Kings Langley, Hertfordshire, WD4 9HU, United Kingdom. Tél. : 09277-61988. Télécopieur : 09277-61669. Télex : 21591 Confex G.

Ateliers sur l'Australie et la Nouvelle-Zélande

La Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique du Sud, d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), organisera des ateliers sur l'accès aux marchés en Australie et en Nouvelle-Zélande, en fonction de l'intérêt que cela peut susciter.

Le dernier atelier de ce genre, tenu à Vancouver en mars, a attiré des représentants — des personnes désirant acquérir des "connaissances pratiques" sur le sujet — de 37 entreprises.

Plusieurs sujets ont été traités, notamment les tarifs préférentiels, la taxe de vente, les exigences en matière d'expédition, les règlements douaniers, l'évaluation, la classification, les concessions tarifaires et les restrictions des importations. La publication **Documents d'expédition et règlements douaniers** a été distribuée aux participants.

Si vous désirez participer, à l'avenir, à un atelier sur l'accès aux marchés d'Australie et de Nouvelle-Zélande ou obtenir un exemplaire de la publication susmentionnée, communiquez avec Ray Buciak, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique du Sud, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Tél. : (613) 996-5945. Télécopieur : (613) 996-4309.

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint :

Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy et Mai Juris

Téléphone : (613) 996-2225

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BTC)

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage : 58 000 exemplaires.

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

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

Expédier à : **CANADEXPORT** (BTC), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2. ISSN 0823-3330

Documents sectoriels sur l'Australie

Lors de la conférence nationale australienne sur les ressources naturelles, "OUTLOOK '90", tenue à Canberra récemment, un nombre de documents sur les minéraux, l'énergie et les ressources générales ont été présentés, dont les suivants sont disponibles (en anglais uniquement) à la Direction de l'expansion du commerce en Asie et Pacifique-Sud :

- International Outlook for Minerals : An Australian Perspective;
- Outlook and Issues for Non-Ferrous Minerals - A Five Year Outlook;
- International Outlook for Minerals and Metals: Life After the Boom;
- International Outlook for Minerals (BHP-UTAH FAR EAST INC);
- Aluminium and Steel Industries in the 1990's;
- Iron Ore Exports - The Major Issue;
- The Outlook for Aluminium;
- Prospects for Base Metals and Mineral Sands;
- The Outlook for Base Metals;
- The Mineral Sands Industry in the 1990's;
- Australian Petroleum Exploration and Development - Achievement and Challenge;
- Developments in Petroleum Exploration Technology;
- The Outlook for the Gold and Diamond Industry;
- Challenges for the Australian Gold Mining Industry - 1990 and Beyond;
- Outlook for Australian Petroleum Trade;
- Petroleum Outlook from the Perspective of a Diversified Australian Producer;
- Toward Efficient Use of Australian Natural Resources;
- Mineral and Petroleum Resource Supply for Sustainable Development;
- Improving the Efficiency of Rail Services to the Farm & Mining Sectors;
- Road Services for the Farm and Mining Sectors;
- Outlook for World Coal Trade and Australian Coal Exports;
- Coal Consumption for Power Generation in the European Community and CO₂ Emissions.

Pour obtenir de l'information sur un

de ces sujets, communiquer avec Jessie Hislop, Direction de l'expansion du Commerce en Asie et Pacifique-Sud, tél.: (613) 995-7652; télécopieur: (613) 996-4309.

Congrès-exposition international de laiterie au Canada

Montréal — Du 7 au 12 octobre 1990 se tiendra un événement nouveau : le XXIII^e Congrès international de l'industrie laitière (la première rencontre des professionnels de l'industrie laitière en Amérique du Nord!)

En même temps que le Congrès, aura lieu du 8 au 12 octobre le salon mondial de l'industrie laitière du Canada — Exposition 1990 — qui, comme on le prévoit, attirera plus de 150 exposants internationaux de produits et de services de pointe de l'industrie laitière.

Le XXIII^e Congrès et l'Exposition 1990 seront parrainés par le Comité national canadien de la Fédération internationale de laiterie et l'Association canadienne des fournisseurs des industries laitières et de l'alimentation.

L'événement se tiendra au Palais des Congrès de Montréal — où 6 000 participants peuvent exposer leurs produits sur une superficie d'environ 15 244 mètres carrés (164 100 pieds carrés). Le Congrès, dont le thème est "L'industrie laitière dans un monde en évolution", mettra — par des exposés présentés par plus de 200 experts internationaux venant de plus de 50 pays — l'accent sur les besoins en constante évolution de l'industrie, sur la manière de rendre celle-ci plus concurrentielle et innovatrice, et sur la manière dont elle peut relever les défis et répondre aux besoins en constante évolution sur le marché mondial.

Les exposés et les produits exposés ne seront pas seulement scientifiques, mais intéresseront les producteurs primaires, soit les exploitants de fermes laitières, et porteront sur des éléments de l'ensemble du processus de produc-

tion, y compris l'utilisateur final, soit le consommateur.

On considère que l'Exposition est idéale pour toutes sortes de produits requis par les exploitants de fermes laitières ainsi que pour la transformation, l'emballage et la distribution des produits laitiers et des produits alimentaires connexes. Et elle ne répond pas seulement aux besoins des grandes entreprises — celles qui disposent de réseaux de distribution à l'échelle mondiale et de ressources étendues.

L'Exposition vise ceux qui exportent depuis longtemps, ceux qui commencent à exporter ainsi que ceux qui ne s'intéressent qu'au marché intérieur. Dans tous les cas, elle permet d'accéder à de nouveaux marchés et à des marchés croissants.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le XXIII^e Congrès de laiterie internationale et Exposition 1990, communiquer avec Richard Stern, Directeur général, Secrétariat du Congrès, XXIII^e Congrès international de laiterie, C.P. 2143, Succursale D, Ottawa K1P 5W3. Tél. : (613) 238-4116. Télécopieur : (613) 238-6247. Télex : 053-3952.

Investissement étranger en Chine

Selon le bulletin Trade Promotion, publié par la China Council for the Promotion of International Trade & China Chamber of International Commerce, Beijing, le nombre d'entreprises financées par des fonds étrangers en Chine avait augmenté, à la fin de l'année 1989, de 37,4 pour cent par rapport à l'année précédente, totalisant quelque 20 000.

De ces sociétés, les entreprises conjointes sino-étrangères avaient augmenté de 42,4 pour cent, portant le total à 11 449. Les entreprises coopératives se chiffraient à 6 250 - une augmentation de 17,8 pour cent par rapport à 1988. Les entreprises financées exclusivement par des fonds étrangers, quant à elles, avaient augmenté de 150,9 pour cent, pour un total de 1 410. Il y avait, à la fin 1989, 3 367 bureaux de représentation de firmes étrangères, 29,3 pour cent de plus qu'en 1988.

EUROPE : DEBOUCHÉS POUR ÉQUIPEMENT PETROLIER



Au cours de l'année passée, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) a mis en oeuvre un programme "Défi européen" conçu pour sensibiliser les milieux d'affaires aux débouchés commerciaux offerts par le marché européen unifié. Par ailleurs, le programme visait à persuader l'industrie canadienne qu'il lui fallait se réorganiser pour pouvoir rivaliser avec de puissantes firmes européennes sur nos marchés tertiaires traditionnels.

On a déjà organisé des conférences sur l'Europe de 1992, à Montréal, à Toronto et Vancouver. En outre, les 26 et 27 mars derniers, elles se sont transportées à Calgary et à Edmonton respectivement.

L'allocution prononcée devant les participants par l'ancien ministre des Finances, M. Donald Mac Donald — actuellement haut-commissaire du Canada à Londres — comportait le message suivant : l'Europe de 1992 offre de meilleurs débouchés, des échanges plus faciles et un meilleur accès du marché européen pour nos entreprises. Il a cependant ajouté que le gouvernement canadien doit demeurer vigilant dans ses rapports avec la Communauté européenne afin de s'assurer que les Européens observent bien les principes du marché libre dont ils se prévalent.

Les conférences de l'Alberta comportaient un nouvel atelier sectoriel, spécialement consacré à l'industrie des équipements et des services destinés au pétrole et au gaz. Les participants ont d'ailleurs reçu un document d'étude à ce sujet.

A première vue, on pourrait croire que l'évolution du marché pétrolier européen semble pratiquement barrer l'accès de cette région à notre industrie. Cependant, la baisse évidente de la demande pétrolière est actuellement compensée par une augmentation des achats de gaz naturel.

De ce fait, la Communauté ouvre de nouveaux débouchés aux entreprises dont les produits et la technologie leur

permettent d'exploiter le marché du gaz naturel. Parmi les domaines que pourraient viser nos entreprises pour prendre pied en Europe, on a mentionné la technologie des gazoducs et les services de gaz naturel.

Malgré un certain ralentissement de la demande pétrolière, le nouveau "mouvement pour le vert" offre des débouchés aux entreprises spécialisées. A ce égard, les besoins actuels, tout au moins à court terme, ont façonné un créneau éventuel dans le domaine de la technologie environnementale. Ainsi, ce sont les émissions de combustibles

dustries, Alberta) a expliqué, lors de la conférence d'Edmonton, comment son entreprise a créé un produit de forage au large, qui s'est très bien vendu sur un marché britannique pourtant très compétitif.

Stream-Flo a commencé par préparer le terrain par une sérieuse étude de marché. Celle-ci consistait à formuler des plans de distribution, à déterminer ce qu'on exigerait du produit, et à comprendre le genre de produit, et le genre d'appui qu'on attendrait de la part de l'entreprise. C'est en assistant aux expositions commerciales industrielles

du Royaume-Uni que Stream-Flo a mieux "découvert" le marché qu'il compte exploiter.

Cependant, comme l'a expliqué M. McNeill, le désir communautaire d'un contenu européen à 50 % a obligé Stream-Flo, pour ses opérations au Royaume-Uni, à remplacer l'idée d'employer un agent européen par l'installation, en Grande-Bretagne, d'une usine entièrement équipée qui a ouvert ses portes en 1987. Le résultat s'est avéré profitable pour Stream-Flo, qui est aujourd'hui considérée

comme une firme britannique.

Cet exemple fait ressortir le thème essentiel des deux ateliers consacrés au pétrole et au gaz, c'est-à-dire la nécessité d'une présence au sein de la Communauté européenne (CE).

Comme l'a encore montré M. McNeill, l'existence d'un centre de fabrication au sein de la Communauté garantit que votre produit sera conforme aux exigences de la CE en matière de contenu européen, et vous ouvre ainsi les marchés de douze nations. Cependant, il existe une autre raison, peut-être plus importante, d'assurer sa présence au sein de la Communauté.

Dale Richards, de la société NovaCorp International, a déclaré que la Communauté européenne proprement dite n'offre guère de débouchés à la NovaCorp. Selon lui, l'avantage essentiel de cette présence réside dans la possibilité largement accrue d'accéder aux marchés tertiaires lucratifs de la CE.

La suite page 5—EUROPE 1992

Programme des prochains événements d'EUROPE 1992 :

1. Colloque sur technologie avancée — Halifax - 6 juin 1990
Renseignements : Intertask, Secrétariat de la conférence, (613) 238-1070
2. Colloque sur les minerais et les métaux - Toronto - 12 juin 1990
Renseignements : George Rogerson, Association des exportateurs canadiens, (613) 238-8888
3. Colloque sur la technologie des télécommunications et de l'information - Toronto - mi-juin (date provisoire)
Renseignements : Roy Woodbridge, Association canadienne de la technologie avancée, (613) 236-6550
4. Colloque sur les soins médicaux et les appareils médicaux - Toronto - 20 juin 1990
Renseignements : Alf Dolan, Business Resource International, (416) 629-8788

fossiles qui ont suscité de grandes inquiétudes à propos de l'atmosphère; on a donc éprouvé la nécessité d'inventer des technologies capables de réduire les émissions toxiques à un niveau plus acceptable pour la plupart des gens.

Parmi les répercussions probables de cette situation sur la demande pétrolière, il y en a une qui découlerait directement du marché européen unique : l'harmonisation des taxes nationales à la valeur ajoutée au sein des Douze. Actuellement, la TVA sur l'essence s'échelonne de 8 % seulement au Portugal à 36 % en Grèce. On peut donc avancer un taux de TVA unifié qui pourrait sensiblement influencer sur la demande pétrolière de tel ou tel État membre.

Cependant, sans même parler d'un changement d'attitude des consommateurs ou d'une modification de la TVA, il y aura toujours des débouchés pour un produit dont le prix est concurrentiel et la qualité exceptionnelle. Ainsi, Doug McNeill (Stream-Flo In-

EUROEP 1992 — (Suite de la page 4)

La Communauté entretient des relations étroites avec l'Europe de l'Est et avec l'Union soviétique, ainsi qu'avec de nombreux pays du tiers-monde. En outre, elle a réussi à conserver et à exploiter des arrangements commerciaux préférentiels avec ces nations. NovaCorp a ainsi créé des entreprises conjointes avec un certain nombre de firmes européennes auxquelles elle vend ses services.

A l'appui de l'affirmation selon laquelle l'accès du marché tertiaire est l'un des avantages caractéristiques d'une présence au sein de la Communauté, M. McNeill a mentionné les succès obtenus par son entreprise depuis qu'elle est reconnue en tant que firme britannique. Depuis cette époque, celle-ci a participé, dans le tiers-monde, à un certain nombre de projets internationaux; des projets dont elle aurait été exclue — M. McNeill en est sûr — si elle n'avait jamais quitté son siège de Calgary.

Au cours des prochaines années, la Communauté économique européenne (CEE) envisage de consacrer plusieurs milliards de dollars à la recherche et au développement, en vue de réduire le fossé technologique qui la sépare des Américains et des Japonais. Les gens d'affaires canadiens ne sont pas en mesure de s'engager dans un projet semblable au Canada. Par conséquent, un accord d'entreprise conjointe servirait deux objectifs essentiels de l'entreprise canadienne : l'accès d'un marché tertiaire et l'acquisition de nouvelles technologies.

Rien ne peut remplacer un produit exceptionnel ou une technologie spécialisée dans un secteur quelconque; mais nos entreprises de pétrole et de gaz devraient également considérer l'Europe de 1992 comme un moyen d'accéder à des marchés beaucoup plus lucratifs. Le démantèlement de certaines économies étatisées de l'Europe de l'Est ne fait que renforcer cet argument, d'autant que la CE se situe au seuil de cette vaste région encore inexploitée.

L'essentiel est d'agir dès maintenant. L'entreprise canadienne doit établir cette alliance primordiale "avant qu'il n'y ait plus aucun partenaire avec lequel danser", pour parler comme M. MacDonald.

Grande Bretagne : Investissements

Le haut-commissariat du Canada à Londres a préparé une série de profils sectoriels sur le Royaume-Uni. **CanadExport** reproduira ces profils au cours des prochains numéros.

Conjoncture du marché

Le Royaume-Uni est la deuxième plus importante source d'investissements étrangers directs (IED) avec des actifs évalués à 13,7 milliards de dollars CAN à la fin de 1988.

Les apports de capitaux en provenance du Royaume-Uni ont connu une forte augmentation au cours des quatre dernières années, principalement grâce à d'importantes acquisitions : 343 cas enregistrés par Investissement Canada représentent des valeurs actives totalisant 7,65 milliards de dollars CAN.

La majorité des grandes sociétés du Royaume-Uni possèdent des actifs au Canada; en tout, le Canada compte plus de 1 100 filiales d'entreprises du Royaume-Uni, lesquelles ont réinvesti 1,7 milliard de dollars CAN au Canada en 1988 après avoir déclaré des bénéfices nets totalisant plus d'un milliard de dollars CAN en 1987.

Le Royaume-Uni est la troisième source d'investissements de portefeuille du Canada. Les apports nets ont connu un sommet en 1986, s'élevant à 3,6 milliards de dollars CAN, puis sont descendus à 1,9 milliard de dollars CAN en 1987, ce qui est dans l'ordre de grandeur des dernières années. Une part importante des investissements de portefeuille de la Communauté européenne (CE) au Canada est canalisée par des intermédiaires financiers de Londres.

Tendances

L'intérêt que porte la Grande-Bretagne à l'Amérique du Nord n'a jamais été si grand. En 1988, la Grande-Bretagne a investi l'équivalent de 4,5 % de son produit intérieur brut (PIB) dans des acquisitions aux É.-U. exclusivement, soit 31,7 milliards de dollars US pour acheter 385 entreprises américaines. Les investissements liés à des acquisitions « à l'étranger » réalisées par les entreprises (des secteurs public et privé) ont dépassé les 20 milliards de livres en 1988.

La base des investissements assez

considérables de la Grande-Bretagne au Canada donne une impulsion importante au développement des investissements. La croissance rapide des exportations du Royaume-Uni vers l'Amérique du Nord a suscité un intérêt nouveau et très vif en matière d'investissement et de transfert de technologie. Cette croissance s'est trouvée accélérée par la perspective d'un accès libre au marché américain en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Services de promotion des investissements

Le Programme de promotion des investissements vise avant tout de reconnaître les entreprises du Royaume-Uni souhaitant s'implanter au Canada et d'établir des liens de collaboration. En outre, des services sont fournis aux entreprises canadiennes qui sont à la recherche de partenaires stratégiques, de possibilités de transferts technologiques et d'entreprises conjointes ainsi que de sources de capitaux d'investissement.

En plus des contacts dans les entreprises du Royaume-Uni, le haut-commissariat peut donner accès aux conseils spécialisés offerts par les banques canadiennes et britanniques, par les maisons de placements ainsi que par les cabinets d'avocats, d'experts-comptables et de conseillers en gestion.

Sources de renseignements:

Division commerciale et économique
Haut-Commissariat du Canada

1, Grosvenor Square
London W1X 0AB

Tél. : 10-629-9492

Télécopieur : 01-491-3968

Télex : 261592 CDALDN G

Les entreprises canadiennes qui désirent s'implanter au Royaume-Uni devraient communiquer avec :

Mr. Ray Burleigh
North America Section
Invest in Britain Bureau
Kingsate House
66-74, Victoria Street
London SW1 6SN

Tél. : 215-2541

Télécopieur : 215-8451

Contrats décrochés

Atlas Copco Canada Inc., Québec, a obtenu un contrat pour la fourniture de six installations de forage et de l'assistance technique à la société mexicaine Industrial Minera Mexico S.A. La SEE accordera un financement jusqu'à concurrence de 1,5 million \$ à l'acheteur. **Ballard Battery Systems Corporation**, Vancouver Nord, a obtenu trois contrats pluriannuels pour la production et la fourniture au ministère de la Défense des Etats-Unis, de piles au lithium-dioxyde de soufre, d'une valeur totale de 25 294 680 \$ US.

Compagnie Marconi Canada, Montréal, a obtenu un contrat de 1,5 millions \$ US pour la fourniture, à l'armée des Etats-Unis, de pièces de rechange pour équipement de radiocommunication. **Eimco Jarvis Clark Co. Ltd.**, Burlington, a vendu six wagons à godet (chargeurs-transporteurs) à la société minière mexicaine Minerales Metalicos del Norte S.A. La SEE prêtera jusqu'à 578 000 \$ US à l'acheteur.

Glenayre Electronics Ltd., Vancouver, a obtenu un contrat pour la fourniture, à l'Arabie Saoudite, d'un système complet de radiomessagerie, évalué à plus de 10 millions \$ US, à l'Arabie Saoudite. La même société a aussi vendu de l'équipement radiotéléphonique mobile, de pièces et de services connexes à la société mexicaine Industrias Unidas S.A. La SEE prêtera jusqu'à concurrence de 8,5 millions \$ US à l'acheteur.

Global Thermoelectric Power Systems Ltd., Calgary, a obtenu un contrat évalué à 1,230,358 \$, pour la fourniture, à la Oil, Gas and Mineral Corporation de Bangladesh, de génératrices thermo-électriques pour la protection cathodique du gazoduc nord-sud au Bangladesh.

Hawker Siddeley Canada Inc., Mississauga, a obtenu deux contrats d'une valeur totale de 2,7 million \$ US pour la fabrication et la fourniture, aux forces aériennes des Etats-Unis, de stators de compresseur pour moteurs à réaction. **Hermes Electronics Limited**, Dartmouth, a obtenu un contrat de 21,3 millions \$ pour la fourniture de bouées sonores au ministère de la Défense des Etats-Unis.

Heroux Inc., Longueuil, a obtenu trois contrats d'une valeur totale de 5,1 mil-

lions \$ US, deux visant la réparation et la révision de pièces de trains d'atterrissage pour les forces aériennes des Etats-Unis et le troisième pour la fabrication de pièces de trains d'atterrissage pour les avions C-130 de l'aviation américaine.

Intelcan Technosystems Inc., Ottawa, a obtenu un contrat d'une valeur de 2,1 millions \$ de la République Populaire du Bénin pour la construction clé-en-main d'installations de télécommunication.

Lovat Tunnel Equipment Inc., Rexdale, vient de signer des contrats d'une valeur combinée de 10 millions \$ US pour la vente de quatre foreuses. Deux de ces appareils ont été achetés par la Cairo Wastewater Consortium pour réhabiliter et agrandir le système d'égouts du Caire; le troisième par la Melbourne and Metropolitan Board of Works, Australie; et le dernier par la société parisienne Campenon Bernard pour l'évacuation des égouts de la ville de Paris.

Spar Aérospatiale, Ste-Anne-de-Bellevue, a obtenu un contrat pour la vente, à la Sierra Leone External Telecommunications Limited, d'une station de réception de transmissions par satellite, évaluée à 9 millions \$. La même société a également vendu une station terrestre pour satellite de télécommunications intérieures à la Chine, transaction financée par la SEE jusqu'à con-

currence de 1,9 million \$.

Spectrocan Engineering Inc., Ottawa, a obtenu un contrat en sous-traitance, évalué à 5 millions \$, pour la fourniture, au Directorate General of Posts and Telecommunications de l'Indonésie, d'un système automatisé de gestion de fréquences. Le contrat fait partie du projet indonésien de réseau de contrôle des fréquences, octroyé à la Sumitomo Corporation du Japon.

Sunoco Inc., North York, a obtenu un contrat de 7,1 millions \$ US pour la fourniture de carburant pour turbine JP-4 au Centre d'approvisionnement en carburant de la défense des Etats-Unis. **Tycor International Inc.**, Calgary, a obtenu un contrat de plusieurs millions de dollars pour la fourniture, aux forces armées américaines, d'unités de conditionnement de courant AC pour utilisation mondiale.

Willowglen Systems Ltd., Calgary, a obtenu un contrat évalué à 4 millions \$ pour la création, la fabrication, la fourniture et l'installation d'un système informatique d'acquisition, traitement, affichage et gestion de données pour le 2e projet de forage en mer Bombay High de la Oil and Natural Gas Commission des Indes.

Unisys Canada Inc., Halifax, a obtenu un contrat de 1,2 millions \$ pour la fourniture d'un système intégré d'information hydrographique à l'autorité portuaire de Singapour.

McGill offre un programme de gestion sur l'Asie

En raison du rôle vital que la région de l'Asie et du Pacifique joue dans les affaires économiques internationales et du besoin, pour les futurs entrepreneurs canadiens, de connaître des langues et de posséder des compétences en matière de gestion et des méthodes commerciales adaptées à la région, la faculté de gestion de l'Université McGill de Montréal offre un programme d'entreprise conjointe considéré le premier du genre au Canada : "The MBA/Diploma in Management-Asian Studies."

Entre autres, le programme intégré offrira aux étudiants des compétences avancées en gestion internationale, une formation linguistique intensive et des études portant sur des régions de l'Asie. Les diplômés obtiendront une bonne connaissance des nuances du monde commercial asiatique. La date limite pour l'inscription est le 1^{er} juin.

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser au MBA/Asian Studies Program, Université McGill, 1001 ouest, rue Sherbrooke, Montréal H3A 1G5. Tél. : (514) 398-4066. Téléx : 052685 10 McGillUniv Mtl. Télécopieur : (514) 398-3876.

PROJETS DE LA BANQUE MONDIALE ET DE LA BID

L'Ambassade du Canada à Washington nous a fait parvenir la dernière liste des projets dont le financement par la Banque mondiale et la Banque inter-américaine de développement est actuellement envisagé (M\$ = million \$).

Les entreprises canadiennes avec expérience internationale qui désirent obtenir de plus amples détails sont invitées à communiquer avec la mission voulue, dont le nom figure entre parenthèses après le nom du pays.

L'adresse complète des missions canadiennes à l'étranger est disponible auprès d'Info-Export. Tél.: 1-800-267-8376 (993-6435 région d'Ottawa).

Les sociétés canadiennes qui n'ont pas d'expérience sur les marchés internationaux peuvent se procurer le Guide sur le financement des exportations auprès de madame Valentina Rusedski, Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et commerce extérieur Canada (AECEC), 125, Prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613)995-7251.

BANQUE DE DÉVELOPPEMENT INTERAMERICAINE

EQUATEUR (Bogota, Colombie) — Programme de développement urbain, Secteur II - Octroi, aux municipalités éligibles, de crédits visant à financer des projets d'approvisionnement en eau, des systèmes d'égouts et des travaux d'infrastructure urbaine. Le programme comprend une aide technique et un programme de formation visant à renforcer les services administratifs des municipalités. Procédure de demande en cours de préparation. Approbation possible prévue pour juillet 1990. Agence d'exécution : Banco Ecuatoriano de Desarrollo Economico. Montant du prêt : 100 M \$.

EL SALVADOR (San Jose, Costa Rica) — Restauration et entretien des routes rurales III - Projet comprenant la construction, la restauration et l'entretien d'environ 35 routes d'une longueur d'environ 400 km situées dans les zones centrales, côtières et dans les zones touchées par la réforme agricole. Approbation prévue pour mai 1990. Agence d'exécution : Ministerio de Obras Publicas. Coût total : 55 M \$.

Montant du prêt : 35,5 M \$.

PARAGUAY (Santiago, Chili) — Programme de crédit industriel global - Octroi de crédits aux secteurs agricoles et industriels. Pour les services d'achats prévus, on embauchera, au cours de 1990, des experts-conseils qui seront chargés de renforcer le secteur administratif de la banque et de préparer les études essentielles du secteur financier. Rapport de projet en cours de préparation. Agence d'exécution : Banco Nacional de Fomento. Coût total : 38 M \$.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL (Washington) — Programme d'aquaculture destiné à l'Amérique latine et aux Antilles. Projet en cours d'étude. Agence d'exécution : Sistema Economica Latino Americano (SELA). Montant du prêt : 1 695 585 \$. (Prêt

Ce projet assurera la protection de plus de 200 000 hectares de terres agricoles et de certaines grandes villes situées le long du Bramapoutre et de l'Amghna. Ce projet prévoit des travaux de protection destinés aux berges et remblais inclinés. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : Bangladesh Water Development Board. Montant du prêt : 80 M \$. 2) Protection contre les cyclones - Projet pour assurer la sécurité des personnes qui vivent dans la zone protégée; réduire les dégâts que peuvent subir les habitations et autres bâtiments privés et publics; et réduire au minimum les pertes de cheptel. En outre, on aura recours à la technologie spécialement conçue pour la conception et la construction des ensembles de protection, et l'on recueillera des données visant à préparer

Augmentation du financement de la BID

Au cours des dernières années, la Banque inter-américaine de développement (BID) a accordé des prêts de près de 2 milliards \$ par année. Un renflouement récent des caisses de la BID portera ce chiffre à 5 milliards \$ par an pour les cinq prochaines années.

La BID devient une source de plus en plus importante de prêts en Amérique latine, Amérique centrale, Amérique du Sud et aux Caraïbes. Ces pays seront en mesure d'offrir des débouchés commerciaux plus importants aux entreprises canadiennes qui ont déjà obtenu de bons résultats dans la région.

Il faudra toutefois un certain temps avant que ces nouveaux montants se concrétisent en appels d'offres.

CanadExport publiera, au fur et à mesure de leur disponibilité, l'information à jour sur les projets financés par la BID.

destiné à l'aide technique).

PROJETS DE LA BANQUE MONDIALE

ARGENTINE (Buenos Aires) — Réforme du secteur public - Mesures d'aide conçues pour améliorer les recettes du secteur public, réduire les dépenses publiques et réformer l'administration de la Banque centrale. Mission d'identification sur place. Préparation du Projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : ministère de l'Economie. Montant du prêt : 200 M \$.

BANGLADESH (Dhaka) — 1) Mesure de protection contre les inondations.

un plan de protection pour les terrains récemment accrédités. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : Bangladesh Water Development Board. Montant du prêt : 80 M \$. 3) Services d'aide agricole - Projet conçu pour aider le gouvernement à favoriser l'expansion agricole et le revenu des exploitants par les moyens suivants : A) faciliter le développement et la diffusion de techniques agricoles voulues; B) favoriser l'exploitation d'autres facteurs de production; et C) renforcer le système de mesures incitatives et créer un environnement favorable à l'émergence d'entreprises d'ex-

portation privées, spécialisées dans le domaine agricole. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : ministère de l'Expansion agricole. Montant du prêt : 40 M \$. 4) Forêt III - Projet visant à étendre les plantations de manguiers, les plantations axées sur l'industrie et l'énergie, ainsi que la préparation et l'application de programmes de gestion forestière pour l'ensemble des plantations exploitées et des forêts naturelles. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : Ministère de l'Environnement et des Forêts. Montant du prêt : 30 M \$.

BRESIL (Brasilia) — Eaux rurales — Projet conçu dans le cadre d'un programme national de ravitaillement en eau, et des programmes sanitaires destinés aux agglomérations rurales de moins de 5 000 habitants. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : à déterminer. Montant du prêt : jusqu'à 250 M \$.

BOLIVIE (Lima, Pérou) — Secteur du crédit bancaire — Aide complémentaire pour la réforme des institutions et des politiques propres au secteur financier, notamment : réorganisation des banques; crédit au développement, réglementation et surveillance des transactions. Agence d'exécution : Banque centrale de Bolivie. Prêt : 55 M \$.

CHILI (Santiago) — Services et infrastructures agricoles - Développement de l'infrastructure agricole; programme de services et de crédits agricoles destinés principalement aux petits exploitants. Les objectifs du projet devront être clarifiés avec le nouveau gouvernement. Agence d'exécution : à déterminer. Montant du prêt : 100 M \$.

COLOMBIE (Bogota) — Réforme du secteur public - Améliorer l'efficacité et le rendement fiscal du secteur public en établissant un système de surveillance conçu pour la fonction publique; en nationalisant les finances du secteur public et en favorisant le développement du secteur privé. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : ministère des Finances. Montant du prêt : 200 M \$.

REPUBLIQUE CENTRAFRICAINE (Yaoundé, Cameroun) — Développement municipal - Projet

visant l'amélioration des institutions, des administrations et des services techniques de quatre grandes villes, y compris Bangui (la capitale), Bambari, Bouar et Berberati. En outre, le projet devra favoriser le développement communautaire, concerner les aspects environnementaux de la vie urbaine, et améliorer l'infrastructure urbaine, y compris les routes et l'approvisionnement en eau. Services de consultation requis pour la préparation du projet. Préparation du projet en cours d'exécution. Agences d'exécution : 1) ministère des Travaux publics et de l'aménagement du territoire; 2) ministère de l'Intérieur et de l'administration du territoire. Montant du prêt : 25 M \$.

ÉGYPTE (Le Caire) — Réorganisation industrielle II (Cimenterie) - Projet de débouteillage et de modernisation visant quatre cimenteries. Le projet comprend deux volets : habitation et protection de l'environnement. Les services de consultations s'occupent déjà de la préparation du projet. On aura besoin d'experts-conseils pour assurer l'exécution du projet et des études complémentaires sur les politiques. Des vérifications techniques sont en cours pour identifier les possibilités d'investissement dans des usines. Une étude de marché doit commencer prochainement, et la préparation des volets concernant la formation et l'environnement devra commencer d'ici deux mois. Agence d'exécution : Organisation des matériels de construction. Coût total du projet : environ 200 M \$ dont 140 M \$ environ en devises étrangères. Prêt : 125 M \$.

INDONESIE (Jakarta) — Projet énergétique des îles périphériques - Projet visant à favoriser l'expansion de centrales génératrices et de centres de transmission dans les îles périphériques de l'Indonésie. On n'a pas encore défini la portée du projet. Projet en cours d'identification. Agence d'exécution : Perusahaan Umum Listrik Negara Pusat. Montant du prêt : 200 M \$.

JORDANIE (Amman) — Exportations industrielles - Ce projet comprendra probablement l'expansion de la capacité de production de l'Arab Potash Company et un programme d'aide visant à favoriser la croissance d'autres types traditionnels et non traditionnels d'ex-

portations industrielles. Des études de faisabilité sont en cours. Agence d'exécution : Arab Potash Company. Montant du prêt : 25 M \$.

MALI (Abidjan, Côte d'Ivoire) — Recherche agricole - Projet visant à renforcer, dans tous les pays, la recherche en matière de gestion des récoltes, du cheptel, des forêts et des ressources naturelles. Services de consultation requis (évalués à 200 semaines-personne). Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : à déterminer. Coût total du projet évalué à 22 M \$. Montant du prêt : 10 M \$.

PARAGUAY (Santiago, Chili) — 1) Secteur de l'habitation - Aider le gouvernement à réformer ses politiques sectorielles et réduire son déficit actuel dans le domaine de l'habitation, en proposant plusieurs types de solutions environnementales prévues dans le cadre de la préparation du projet. Mission de préparation prévue pour le début de mai. Agence d'exécution : à déterminer. Montant du prêt : 40 M \$. (financement conjoint avec la BID envisagé). 2) Prêt d'ajustement destiné au secteur financier - libéraliser le secteur financier par la réforme des moyens d'action monétaires et l'établissement de taux d'intérêt librement déterminés. L'évaluation environnementale ne sera requise que si l'on décide, une fois le projet identifié, de prévoir une ligne de crédit. Une mission d'identification est prévue pour la mi-mars. Agence d'exécution : Banco Central Del Paraguay. Prêt : 60 M \$.

PHILIPPINES (Manille) — 1) Développement de la technologie industrielle - Projet conçu pour accélérer l'évolution de la technologie dans l'industrie en établissant des liens entre les grands centres technologiques et l'industrie, et en créant et en réorganisant certaines institutions essentielles au sein de l'infrastructure technologique. Ce projet ne comporte aucune conséquence nuisible pour l'environnement. Services de consultation requis pour i) identifier et analyser les méthodes de mise en oeuvre de transfert technologique, et ii) la formation, y compris les accords de formation. Agence d'exécution : min-

La suite page 9—BANQUES

BANQUES*(Suite de la page 8)*

istère de la Science et de la Technologie. Montant du prêt : 30 M \$. 2) Réorganisation industrielle - Ce projet prévoit une ligne de crédit pour le secteur industriel, y compris une aide spéciale à certains sous-secteurs sélectionnés (ciment, pâte et papier, textiles, préparation du matériel d'expédition et des navires). Les investissements dans les installations de réduction de la pollution seront encouragés. Services de consultation nécessaires pour la formation et l'aide technique dans certains sous-secteurs et dans la protection environnementale contre la pollution industrielle. Agence d'exécution : Banque de développement des Philippines. Montant du prêt : 200 M \$. 3) Secteur des finances rurales - Favoriser un programme d'action conçu pour accroître l'afflux de crédits commerciaux privés au secteur agricole. Agence

d'exécution : ministère des Finances. Prêt : 80 M \$.

SRI LANKA — Développement industriel IV - Assurer un afflux régulier, à des conditions concurrentielles, de fonds destinés à financer l'industrie privée; aider le gouvernement à exécuter, comme prévu, la phase suivante de la réforme douanière et les mesures de développement des exportations; aider le gouvernement à renforcer le développement de la technologie industrielle; et poursuivre la création d'institutions financières en donnant la priorité à la réorganisation et à la privatisation des banques commerciales nationales, et au développement du marché des capitaux et du marché monétaire. Agences d'exécution : 1) ministère des Finances et de la Planification; 2) ministère de l'Industrie, 48 Sri Jinaratana Road, Colombo 2, Sri Lanka. Prêt : 60 M \$.

YUGOSLAVIE (Belgrade) — Ap-

provisionnement en eau et contrôle de la pollution pour la Côte du Monténégro - Projet d'approvisionnement en eau axé sur le développement du tourisme, et installation de centres de contrôle de la pollution destinés à protéger l'environnement. Le projet comprend des centres de traitement des eaux et des déchets, des réseaux de distribution d'eau et de collecte des effluents, ainsi que des services administratifs. Le projet aura des répercussions environnementales positives, car il permettra de réduire la pollution maritime et fournira un mécanisme conçu pour améliorer la gestion des déchets solides à l'intérieur des terres et dans les zones côtières. Agence d'exécution : Organisation de la Côte du Monténégro pour l'approvisionnement en eau et le système d'égouts. Programme d'achats : on est en train d'étudier un financement rétroactif de 5 M \$ destiné aux travaux de génie civil. Prêt : environ 59 M \$.

CONSULTATIONS ANNUELLES SECTEUR PRIVÉ-ACDI

Les septièmes Consultations annuelles avec l'Agence canadienne de développement international (ACDI) auront lieu à Ottawa les 5 et 6 juin.

Organisées par l'Association des exportateurs canadiens (AEC), les Consultations offrent un cadre pour un échange franc et ouvert avec les fonctionnaires de l'ACDI sur les questions d'aide.

Les représentants du secteur privé auront également l'occasion de rencontrer individuellement des fonctionnaires des Directions générales de la coopération avec le monde des affaires ainsi que des services professionnels, de même que des gestionnaires des programmes bilatéraux et des bureaux décentralisés de l'ACDI, qui seront à Ottawa pour diriger les ateliers géographiques.

Des gestionnaires régionaux de la Société pour l'expansion des exportations feront le point sur le financement à l'exportation.

Les conférenciers invités seront le ministre des Relations extérieures et du Développement international, Mme Monique Landry, et le nouveau

président de l'ACDI, M. Marcel Massé qui parlera du thème des Consultations, soit « Partageons notre avenir : le rôle du secteur privé en tant que partenaire du développement ».

La séance de deux jours (celle de l'année dernière avait attiré quelque 300 participants) revêt une importance capitale car elle mettra l'accent sur les conséquences pratiques découlant de modifications portées à la nouvelle orientation de l'ACDI, ce qui à son tour pourrait influencer la façon de décrocher des contrats de projets.

Voici quelques points saillants du programme de cette année :

— les perspectives budgétaires et la décentralisation;

— mise à jour des services professionnels : renseignements sur les services-conseils, l'environnement et les projets d'infrastructure; et

— le système d'achat à l'ACDI : table ronde sur le système d'achat direct de l'ACDI, sur l'achat au ministère des Approvisionnements et des Services (MAS), et l'achat dans le secteur privé.

Pour tout renseignement sur les Consultations, qui auront lieu au Château

Laurier à Ottawa, communiquer avec l'Association des exportateurs canadiens à Ottawa. Tél. : (613) 238-8888. Télécopieur : (613) 563-9218.

Exportation de porc canadien vers l'URSS

Un accord commercial, le premier dans son genre, conclu récemment entre représentants canadiens et soviétiques, prévoit l'expédition, d'ici la fin juin, de 10,000 tonnes de porc canadien congelé vers l'Union soviétique. Les quelque 145,000 animaux requis pour cette vente ont été fournis par l'entremise des offices de commercialisation des provinces du Québec, de l'Ontario, de Manitoba, de Saskatchewan et de l'Alberta.

Selon des rapports, deux des fournisseurs traditionnels de porc de l'Union soviétique, soit la Belgique et l'Angleterre, auraient actuellement des problèmes de maladie parmi leurs troupeaux, ce qui laisse entrevoir de nouvelles possibilités de vente pour le Canada.

La direction du commerce en Amérique du Sud

par Nicolas Mesly

Dans les années 70, l'argent des pétrodollars coule à flot. Les gouvernements sud-américains empruntent facilement pour financer leur développement, basé principalement sur la substitution des importations. Toutes sortes de barrières tarifaires et non tarifaires sont érigées pour protéger les industries naissantes. Parallèlement, les gouvernements nationalisent et prennent le contrôle d'industries jugées vitales. Les investisseurs étrangers se retirent. Dix ans plus tard, la hausse des taux d'intérêt a vite fait de gonfler la dette des emprunteurs. C'est la crise. On doit réévaluer les paiements de ces dettes. En même temps, de profondes mutations sociales marquent l'histoire de ces pays.

Au début de cette nouvelle décennie de 1990, tous les pays de cette région sont gouvernés par une démocratie. Un chemin qu'ils auront accompli avant même l'Europe de l'Est. Ces nouvelles démocraties sont plus pragmatiques que leurs prédécesseurs. On reconnaît l'échec du protectionnisme qui a souvent mené à l'inefficacité des entreprises.

On cherche maintenant à insérer l'investisseur étranger dans son développement. De nouvelles politiques commerciales et économiques sont instaurées. Parallèlement à cela, les pays les plus endettés ont réussi à renégocier leurs prêts à l'avantage de tous.

Les pays d'Amérique du Sud respirent d'un nouveau souffle à l'avantage de leurs partenaires commerciaux, dont le Canada.

Privatisation

Partout, les gouvernements d'Amérique Latine reconnaissent les bénéfices d'une économie axée sur les exportations et le marché libre. Les politiques protectionnistes visant la substitution des importations de biens industriels ont été abolies. On y a diminué le rôle interventionniste de l'Etat. Et on compte sur le secteur privé comme moteur principal de la relance et de la croissance

économiques.

Toutes sortes de mesures ont été adoptées pour encourager le développement d'industries concurrentielles dans cette région du monde. Le Venezuela, par exemple, vient de sanctionner un nouveau décret sur l'investissement étranger qui abolit toute restriction sur le rapatriement des profits. Le pays entend attirer des investisseurs pour développer le secteur prometteur de la pétrochimie. En même temps, il négocie son entrée au GATT.

Les résultats de l'adoption de ces

important marché d'exportation après les Etats-Unis, la CEE et le Japon.

Nouvelles demandes

Nos exportations traditionnelles dans la région sont constituées de blé, de potasse, de soufre, de charbon et de produits forestiers comme les pâtes et le papier. Mais avec la venue de nouvelles politiques commerciales et économiques, ainsi que les fructueuses négociations entreprises pour réduire la dette internationale de certains pays, un tout nouveau paysage commercial s'offre aux exportateurs canadiens.

La base de nouvelles opportunités commerciales repose sur un marché de 290 millions d'habitants. Parmi ces opportunités, mentionnons les secteurs d'exploration et de développement pétrolier, des télécommunications, de générateurs et de matériel de transmission hydroélectrique, de produits agro-industriels, de bétail et de services reliés à sa gestion, de biotechnologie, de transport urbain ainsi que du domaine de la santé et d'équipement médical.

De plus en plus de projets réalisés en Amérique du Sud se feront sous la forme de partenariat stratégique. Il peut s'agir d'accords de distribution réciproques, d'entreprises conjointes, d'accords de transferts technologiques, et même de programmes d'expansion conjoint sur un troisième marché. Au chapitre de l'investissement étranger canadien, l'Amérique Latine en est le troisième bénéficiaire après les Etats-Unis et l'Europe. On estime à plus de \$2 milliards le capital canadien investi au Brésil qui fructifie dans différents projets.

Déjà, de nouveaux projets sont en cours ou à la veille d'être entrepris par des compagnies canadiennes dans la région. Qu'il s'agisse de satellites et de téléphones cellulaires au Brésil ou de systèmes téléphoniques au Mexique, de fabrication de polyéthylène au Venezuela, de moulins de pâtes et papiers au

Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST)

Contacts and régions de responsabilité

C. Hartman, Directeur, tél. : 996-4198;
G. Rishchynski, Directeur adjoint, tél. : 996-5548;
N. Mesly (Venezuela), tél. : 995-8804;
R. Hruby (Brésil), tél. : 996-4199;
T. Leblanc (Pérou, Bolivie, Colombie, Ecuador), tél. : 996-6547; M. Virr (Argentine, Uruguay, Paraguay, Chili), tél. : 996-5549.

Foires & Missions (LSTF)

P. Schutte, Directeur adjoint, tél. : 996-5358;
E. Kelso, tél. : 996-5359;
C. Munante, tél. : 996-2268
J. Dundon, tél. : 996-6921.

nouvelles mesures sont probants. En deux ans, un petit pays comme la Bolivie a réduit son inflation annuelle de 12 000 % à 13 % en 1989. Depuis quatre ans, ses exportations s'accroissent régulièrement. Le taux de croissance du PNB a été de 3,1 %, un des plus élevés enregistré dans la région. En même temps, la Bolivie a réussi à diminuer sa dette internationale.

Importations

Malgré la difficile dernière décennie, les pays de l'Amérique du Sud importent plus de \$48 milliards de biens. C'est une baisse de 24 % par rapport au début des années 80. Le Canada a réussi toutefois à conserver sa part du marché au cours de cette période. En 1989, notre commerce bilatéral dans cette région s'élevait à \$3,6 milliards, dont \$1,1 milliard en exportations. L'Amérique Latine au total constitue le plus

LST—Suite de la page 10

Chili, l'expertise canadienne est en grande demande.

Besoin d'information

Afin d'être à l'écoute du marché de l'Amérique du Sud et d'élaborer une stratégie commerciale efficace, les exportateurs canadiens peuvent tirer parti de l'aide offerte par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), soit en s'adressant à l'Administration centrale à Ottawa, aux Centres régionaux de commerce international, ou aux ambassades et consulats canadiens situés dans la région.

C'est à la Direction de l'Expansion du commerce en Amérique du Sud (LST) d'AECEC à Ottawa que converge l'information commerciale provenant de nos ambassades et consulats dans la région. Vingt neuf délégués commerciaux travaillent dans les six ambassades et un consulat de la région. Tout ce personnel sert de véritable antenne sur les conditions du marché et les nouvelles opportunités qui s'y présentent.

A LST, des agents servent de trait d'union avec le personnel outre-mer. Ils connaissent bien les territoires dont ils sont responsables et peuvent vous seconder dans l'élaboration d'une stratégie commerciale.

LST collabore étroitement avec d'autres directions d'AECEC, d'autres ministères, l'ACDI (Programme de coopération industrielle) ou Agriculture Canada, des centres de commerce international, des associations et des entreprises, en vue de promouvoir nos exportations dans la région.

En plus de l'administration des programmes bien connus du PDME, LST travaille étroitement avec une organisation soeur, LSTF, qui administre le Programme des foires et missions commerciales. Au cours de 1990 et de 1991, ce programme comprendra 19 stands et kiosques d'information. Il prévoit également 21 missions commerciales.

Pour toute demande d'information, nous vous suggérons d'appeler les agents de LST dont les noms sont encadrés à la page 10.

Nouvelle perception du Canada en Amérique Latine

Si l'Amérique du Sud change, le vis-

age du Canada aussi se transforme. Depuis cinq ans, plus de 37 000 immigrants de cette région ont choisi le Canada comme nouveau domicile. L'intérêt des canadiens, pour sa part, à l'égard de cette région particulière, ne cesse d'augmenter. En cinq ans, le nombre de touristes à avoir visité cette région est passé de 32 400 à 166 500, une augmentation de 414 %.

Cet intérêt pour l'Amérique Latine en général s'est traduit par la récente adhésion du Canada à l'Organisation

des Etats Américains (OEA). Tant sur le plan commercial qu'économique et culturel, nos deux communautés sont appelées à cheminer plus étroitement ensemble vers le 21^{ème} siècle. Le mot de la fin revient au président mexicain M. Salinas, qui dira avec justesse au premier ministre Mulroney lors de sa récente visite au Mexique que "la vision du Canada ne semble pas s'arrêter au Rio Grande, mais continuer jusqu'à la terre de feu".

URSS : TABLES RONDES SUR L'ACQUISITION ET LE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE

Une série de tables rondes sur la technologie Canada-URSS sera tenue à Montréal, Toronto et Edmonton en juin.

La délégation soviétique comprenant une douzaine d'experts en affaires et en technologie—dans des domaines allant de l'arctique et du transport maritime aux matériaux de pointe—sera dirigée par le vice-président du Comité d'Etat de l'URSS pour les sciences et la technologie, M. Kirill Dumaev.

Organisées par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) conjointement avec Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et avec la coopération du Conseil d'entreprises Canada-URSS, les tables rondes, réparties sur deux jours dans chaque ville, permettront aux sociétés canadiennes d'en apprendre plus sur la technologie disponible en URSS et comment l'obtenir et, en général, sur comment faire des affaires avec l'URSS.

Ces activités offriront également aux firmes et aux organismes de recherche canadiens des renseignements à jour sur les débouchés soviétiques axés sur la technologie, tout en mettant l'accent sur l'acquisition servant à promouvoir les projets conjoints, les licences et autres alliances stratégiques entre les deux pays.

Les tables rondes font suite aux réunions de la Commission mixte de coopération économique Canada-URSS au cours desquelles les deux pays ont renouvelé l'Accord Canada-URSS visant à faciliter la coopération économique, industrielle, scientifique et technique.

Le point culminant de cette coopéra-

tion était la visite en URSS, en novembre dernier, du premier ministre, M. Brian Mulroney, à la tête d'une délégation de plus de 200 gens d'affaires canadiens.

Outre les tables rondes prévues dans les trois villes—voir les dates et les coordonnées ci-dessous—la délégation soviétique aura également des réunions à Ottawa avec des fonctionnaires de ministères et d'agences fédérales.

Pour tout renseignement, communiquer avec :

Montréal, 19-20 juin : François Archambault, ISTC, (514) 283-4262;

Toronto, 21-22 juin : Peter Melnichuk, ISTC, (416) 973-5059;

Edmonton, 25-26 juin : Neil Van Bostelen, ISTC, (403) 495-4414; et

Ottawa, 28-29 juin : Paul Dufour, AECEC, (613) 996-4160.

MISE A JOUR

Le nouveau numéro de téléphone de l'ambassade du Canada à Pretoria, Afrique du Sud, est le (011-27-12) 324-3970.

**CONSEILS À
L'EXPORTATEUR
INFO-EXPORT
1-800-267-8376
Région d'Ottawa :
993-6435**

AU CALENDRIER

London—30 mai—Colloque intitulé "Equity Financing for Small Business—How to Obtain Venture Capital." Communiquer avec P. Melnichuk, ISTC. Tél.: (416) 973-5059; ou Bonnie Spencer-Ber, London Chamber of Commerce. Tél. : (519) 432-7661. Télécopieur : (519) 432-8063.

Vancouver—31 mai-1er juin—Convention annuelle du Conseil des pêcheries de la Colombie-britannique (CPCB). Communiquer avec Barbara Silk, CPCB. Tél. : (604) 684-6454. Télécopieur : (604) 684-5109.

Sudbury—1-3 juin—Exposition canadienne de l'industrie minière - Mission minière yougoslave. Communiquer avec Yolande Baldachin, CCI. Tél. : (416) 973-5054. Télécopieur : (416) 973-8161.

Saskatoon—3-6 juin—Convention annuelle de l'Institut canadien de science et technologie alimentaires (ICSTA). Communiquer avec Paul Fedec, tél. : (306) 975-7006, télécopieur : (306) 975-3766 (pour inscriptions); ou Mark Pickard, tél. : (306) 934-3258, télécopieur : (306) 244-2878 (pour informations sur l'expo).

St. John's—4-7 juin—6e conférence et exposition internationales du pétrole "offshore". Thème: Offshore Terre-Neuve dans les années 90 - Evaluation de l'environnement économique. Communiquer avec Ruth Graham, tél.: (709) 753-8123.

Ottawa—5-6 juin—Septième consultation annuelle entre l'Association des exportateurs canadiens (AEC) et l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Thème: PARTAGEONS NOTRE AVENIR: Le rôle du secteur privé en tant que partenaire au développement. Communiquer avec la AEC. Tél.: (613) 238-8888. Télécopieur : (613) 563-9218.

Halifax—6 juin—Conférence sur l'Europe de 1992 - Ateliers sur les produits

de la pêche et alimentaires, les produits forestiers et la technologie avancée. Communiquer avec Intertask, Conference Secretariat. Tél. : (613) 238-1070.

Vancouver—6-7 juin—ELECTROTECH WEST - Exposition professionnelle de l'électronique de pointe. Communiquer avec R. Luton, Lakeview Publications Inc. Tél. : (416) 624-8100. Télécopieur : (416) 624-1760.

Calendrier ministériel

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, participera à réunion de la Commission bilatérale Canada-Etats-Unis, qui se tiendra à Toronto le 18 mai, 1990.

PUBLICATION

Sri-Lanka - Guide de l'exportateur canadien vient de paraître. On y trouve de l'information pratique sur le pays, la réglementation commerciale en vigueur et la politique sur les investissements étrangers. Une indication des débouchés possibles pour les exportateurs canadiens y est également fournie. Disponible auprès d'Info-Export, tél. (sans frais): 1-800-267-8376 (région d'Ottawa: 993-6435).

Profil Canada 1990 est publié une fois par an par Prospectus Publications Ltd., Ottawa. En format pratique de poche, cette publication fournit des données statistiques sur une vaste gamme de matières, faisant ressortir la position du Canada dans l'économie globale au moyen de comparaisons internationales.

Disponible, au prix de 8.95 \$ (plus frais d'expédition) auprès de Prospectus Publications Ltd., 55, rue Murray, Suite

Winnipeg—6-8 juin—Convention de l'Association canadienne de l'emballage (ACE). Communiquer avec ACE, tél. : (416) 485-7812.

Saskatoon—Exposition des techniques agricoles. Communiquer avec Tom Rogers, CCI. Tél. : (306) 975-4365.

Toronto—12 juin—Colloque sur les minéraux et les métaux. Communiquer avec George Rogerson, Association des exportateurs canadiens. Tél.: (613) 238-8888.

Calgary—12-14 juin—Salon national du pétrole - Programme d'accueil de visiteurs. Communiquer avec R.J. Railer, TCM/AECEC. Tél. : (613) 996-2298; ou D. Courchène, CCI Edmonton. Tél. : (403) 495-2959. Télécopieur : (403) 495-4507.

15, Ottawa K1N 5M3. Tél. : (613) 236-8504. Télécopieur : (613) 237-7666.

L'édition 1990 du manuel bilingue **Programme de développement des marchés d'exportation** vient de paraître. Cette nouvelle édition incorpore les modifications apportées au programme en octobre 1989. Disponible auprès d'Info-Export ou au Centre du commerce international de votre région.

Le bulletin mensuel **USSR Business**, publié par Stamm Publishing Ltd., Vancouver, en collaboration avec la société estonienne Hansa Press News Service, Tallinn, traite des changements rapides sur la scène commerciale soviétique. Disponible, au prix de 120 \$ par an, auprès de USSR Business, 389-810 W. Broadway, Vancouver, B.C. V5Z 4C9. Tél. : (604) 873-4347. Télécopieur : (604) 876-4861.

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

POSTE MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation
Port payé Postage Paid

NBRE

T-3691

BLK

OTTAWA

CAI
EA
C16X
5#10
1990
DOCS

CANADEXPORT

Dept. of External Affairs
n. de Affaires extérieures
MAY 20 1990
1^{er} juin 1990

Vol.8 N°10

Le Canada élargit ses relations commerciales avec le Mexique

Lorsque le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, s'est rendu au Mexique, en avril dernier, l'étude des débouchés commerciaux figurait en tête de l'ordre du jour.

Afin de mettre l'accent sur les secteurs les plus prometteurs, M. Crosbie dirigeait une délégation de cadres supérieurs qui représentaient 19 entreprises canadiennes spécialisées dans les secteurs prioritaires du Mexique, notamment les technologies de l'environnement, les télécommunications, l'agro-alimentaire, la production d'énergie, l'exploitation minière et les transports.

Parmi les résultats concrets de la visite canadienne, on mentionnera :

- la signature par la Canasupo, l'agence d'achat de l'Etat mexicain, d'un mémoire d'entente portant sur l'achat sur 200 000 tonnes de blé canadien évaluées à environ 30 millions de dollars; et
- le rétablissement et la réorganisation de la Chambre de Commerce Canada-Mexique située à Mexico.

En outre, M. Crosbie a mentionné qu'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) avait commandé 14 nouvelles études de marché, classées par secteur et produit (voir la liste à la fin de l'article) pour aider nos entreprises privées à identifier les débouchés mexicains en matière d'investissements, d'innovations technologiques ou d'expansion.

En outre, les discussions pourraient aboutir à la conclusion d'une convention sur les doubles impositions et d'un accord bilatéral pour la protection des investissements, qui accroîtrait la confiance de nos gens d'affaires envers le Mexique.

Cette année déjà, la Société canadienne pour l'expansion des exportations (SEE) a établi des lignes de crédit — au total 100 millions de dollars — avec des banques et des agences gouvernementales mexicaines, afin d'aider les acheteurs mexicains de biens et de services canadiens.

Dérèglementation de l'économie

Depuis son adhésion à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), en 1986, le Mexique a largement libéralisé ses marchés, et a supprimé un grand nombre de barrières douanières et non douanières.

Ces mesures, auxquelles s'ajoutent la privatisation d'un bon nombre de sociétés d'Etat et le renforcement du secteur privé mexicain devraient créer d'autres débouchés pour les échanges et les investissements bilatéraux.

En particulier, on a assoupli la réglementation sur les transports, afin de libérer le trafic des conteneurs et des camions à l'intérieur du Mexique. D'après un homme d'affaires mexicain, l'efficacité du réseau de transport a augmenté de 25 % depuis l'investiture du président Salinas.

On a également poursuivi la libéralisation du régime d'importation. Le tarif douanier pondéré par les échanges est actuellement d'environ 6 % — l'un des plus bas du monde.

D'autre part, on a dérèglementé un grand nombre d'importations jusqu'ici contrôlées, soit les produits alimentaires, les produits automobiles et, depuis quelques mois, les ordinateurs.

De plus, le Mexique assouplit les règlements en matière d'investissement, et encourage activement les investisseurs étrangers.

Dans le secteur minier, on est en train de revoir des dispositions visant les investissements, ce qui devrait engendrer, d'ici quelques mois, un régime plus libéral dans ce domaine.

Principaux débouchés

Le Mexique est le principal partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Nos échanges commerciaux bilatéraux ont atteint, l'année dernière, 2,28 milliards de dollars, soit 25 % de plus qu'en 1988; mais beaucoup reste à faire pour tirer parti des vastes possibilités offertes par ce marché dynamique et en pleine croissance.

Dans la seule ville de Mexico (la plus grande ville du monde, mais aussi la plus polluée) on prévoit de gros investissements dans l'approvisionnement en eau, les égouts, le traitement des déchets, les transports non polluants et les voies de transit entre Mexico et d'autres villes. Ces projets comprennent :

- **approvisionnement en eau** : la réparation des anciennes conduites et la pose de nouvelles canalisations sont au nombre des principaux postes

DANS CE NUMÉRO

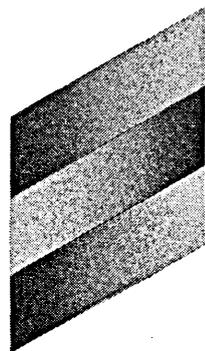
Projets conjoints à Singapour.....	3
Marchés, par secteur.....	4-5
Contrats publics aux É.-U.....	6
Banque mondiale : projets.....	11-13
Débouchés commerciaux.....	14
Le programme NEEF de l'AECEC	15

A Rome.....

Vos bagages sont faits et vous êtes sur le point de partir. Billets d'avion, passeport, réservations d'hôtel, rendez-vous d'affaires — tout est arrangé. Vous n'avez rien négligé excepté, probablement, le facteur essentiel de la réussite ou de l'échec de votre projet : un examen général des coutumes nationales et des traits culturels propres aux gens avec lesquels vous allez faire des affaires. Pas important, direz-vous, par rapport aux autres questions urgentes inscrites à votre programme? Mais votre attitude à l'égard des coutumes nationales, dans les affaires comme dans les rapports sociaux, peuvent entraîner le succès ou l'échec d'un projet d'exportation. C'est pourquoi **CanadExport** a décidé de publier un supplément (pages 7-10) sur les facteurs culturels — notamment ceux du Japon.

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO



Canada

budgetaires. La municipalité de Mexico cherche moins à capter d'autres sources qu'à économiser l'eau dont elle dispose (toilettes à faible consommation d'eau) et à recycler l'eau utilisée;

- réduction des émissions dégagées par les véhicules — on envisage sérieusement d'étendre les lignes de métro et d'élargir la flotte de tramways.

Parmi d'autres débouchés offerts au Mexique, on mentionnera les secteurs suivants :

Communications : de 5 à 10 milliards de dollars seront consacrés au développement des télécommunications au cours de cinq prochaines années — un nouveau satellite de télécommunication devrait être mis en orbite vers 1993.

Transports : chemins de fer : le Mexique aura besoin de nouveaux matériels roulants, de nouvelles locomotives, et aussi d'un programme de soutien et d'une aide technologique pour rénover les équipements qu'il possède; on est en train d'étudier la mise en place de connexions ferroviaires radiales entre, d'une part Mexico et les deux autres zones métropolitaines et, d'autre part, les centres périphériques; transport aérien : les deux compagnies aériennes mexicaines sont en train de négocier l'achat de nouveaux avions.

Énergie : le Mexique aura besoin de plusieurs centres de production d'énergie thermique et hydro-électrique pour accroître sa production énergétique de 10 000 MW au cours des trois prochaines années.

On étudie actuellement un programme majeur de rénovation et d'expansion du système de distribution d'électricité, pour lequel le Mexique négocie actuel-

lement, avec la Banque mondiale, un prêt de plus de 400 millions de dollars.

Mine : les Mexicains sont impressionnés par les compétences canadiennes en matière d'exploitation minière et sont en train d'en tirer des leçons. Les restrictions imposées aux investissements étrangers dans le secteur minier sont actuellement examinées et devraient être assouplies au cours des prochains mois. On a également décidé de réduire les impôts sur l'exploitation minière. Enfin, le Mexique a besoin de machines et de savoir-faire canadien dans le domaine minier.

Produits pétrochimiques : la capacité de cette industrie augmentera d'environ 14 millions de tonnes au cours des cinq prochains mois. Cette expansion offrira des débouchés à la technologie canadienne spécialisée dans la fabrication de certains produits nouveaux pour le Mexique, et fournira à l'industrie mexicaine certains produits pétrochimiques que ce pays ne fabriquera pas.

Agro-alimentaire : les priorités visent l'accroissement de la production d'aliments et l'amélioration de la situation des producteurs — deux secteurs qui offrent des débouchés à nos exportateurs de savoir-faire, de marchandises et d'équipements; des initiatives qui visent à augmenter la production de lait, de porc, de volaille et de viande de boeuf offriront des débouchés aux fournisseurs canadiens de bétail et de produits, ainsi qu'à nos entreprises spécialisées dans les techniques et les équipements de gestion des troupeaux, et dans la transformation et la distribution de produits alimentaires finis.

Si le Canada importe beaucoup plus

du Mexique (pour 1,68 milliards de dollars en 1989) qu'il n'y exporte (pour 600 millions en 1989), l'éventail de nos exportations a cependant beaucoup changé depuis 1970.

Depuis cette époque, les ventes de produits agricoles sont passées de 13 à 32 % du total des exportations, mais celles de produits finis ont légèrement baissé. La plupart des exportations canadiennes vers le Mexique comprennent maintenant des céréales et des graines oléagineuses, des produits automobiles et des équipements de télécommunication.

La visite au Mexique de M. Crosbie suit de près les rencontres ministérielles canado-mexicaines d'Ottawa, en janvier, et la visite du premier ministre Mulroney à Mexico, en mars dernier.

Outre les ententes commerciales conclues à cette époque pour renforcer les liens bilatéraux, le Conseil commercial mexicain pour les affaires internationales et le Conseil canadien pour les Amériques ont conclu un protocole de coopération.

Cet accord marque les premières relations officielles, depuis 1983, entre des associations de gens d'affaires de nos deux pays; il permettra d'élargir les contacts entre les personnes et les entreprises des secteurs privés.

On trouvera ci-dessous une liste d'études de marchés concernant le Mexique, commandées par l'AECEC (ces études devraient être publiées cet été) :

équipements de télécommunication et composants électroniques; équipements de tourisme, d'hôtel et de restaurant; équipements de lutte contre la pollution et de contrôle de l'environnement; exploitation minière; articles de sport et matériels récréatifs; pétrole et produits dérivés; industries mexicaines sous douane (Maquiladoras); documents d'expédition et règlements douaniers pour la vente au Mexique; systèmes pédagogiques; industrie et pièces automobiles; équipements agricoles; céréales et produits chimiques connexes; fer et acier; équipement d'exploitation forestière; et logiciels.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés commerciaux au Mexique, communiquer, à l'AECEC, avec : Don Butler, Direction de l'expansion du commerce aux Antilles et en Amérique centrale (LCT). Tél. : (613) 995-0460. Télécopieur : (613) 996-0677.

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :
René-François Désamoré
Rédacteur en chef adjoint :
Louis Kovacs
Rédacteur : Don Wight
Adjoints à la production : Mark Leahy
et Maï Juris
Téléphone : (613) 996-2225
INFO EXPORT
(sans frais) : 1-800-267-8376
Région d'Ottawa : 993-6435
Télécopieur : (613) 992-5791
Télex : 053-3745 (BTC).
Reproduction autorisée en citant la source.
Tirage : 58 000 exemplaires.

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).
Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.
Expédier à : CANADEXPORT (BTC), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.
ISSN 0823-3330

ENTREPRISES CONJOINTES A SINGAPOUR

Ces deux dernières années, le gouvernement de Singapour s'est donné pour règle d'encourager les sociétés singapouraises à investir à l'étranger et à conclure des accords de licence et d'entreprises conjointes.

Cette stratégie appelée "globalisation", qui vise l'acquisition de technologies étrangères, a entraîné la création de Sheng-Li Holdings, une société de portefeuilles de l'Etat, qui possède et contrôle 48 entreprises groupées sous le nom collectif de Singapore Technologies (ST).

Avec plus de 10 000 employés, ST — dont les diverses activités vont des armes et des constructions navales aux ordinateurs et à l'industrie aérospatiale — comprend quatre sous-groupes spécialisés respectivement dans 1) les fournitures militaires (STO), 2) l'industrie (STI), 3) l'industrie aérospatiale (STA) et 4) le domaine maritime (STM).

Dans toute communication aux adresses offertes ci-dessous, en envoyer également une copie au haut-commissariat du Canada à Singapour. Télécopieur : (011-65) 225-2450.

1) **STO** et ses 16 entreprises sont chargées de concevoir, de fabriquer et de vendre des équipements et des fournitures militaires.

Sa gamme de produits et d'activités comprend : les munitions, les installations d'essai, les machines de précision, et l'exploitation d'un centre de recherche et de développement pourvu d'ateliers et de laboratoires modèles, d'appareils de mesure perfectionnés et d'ordinateurs spéciaux.

Les programmes techniques permanents comprennent le traitement et les applications de nouveaux plastiques, de matériaux composites renforcés de fibres, et de moulures métalliques de précision.

Ces programmes et activités sont appuyés par un programme permanent conçu pour réaliser des logiciels pour les études techniques, les calculs ballistiques et la simulation.

POSSIBILITES : Le sous-groupe STO offre des possibilités en matière d'investissements, de transferts technologiques et d'accords de licence dans les domaines suivants :

- technologie des charges creuses;
- détection par onde millimétrique;
- technologie des explosifs et pyrotechnie; et
- systèmes de contrôle et de perfectionnement des tirs pour les tanks.

Les entreprises canadiennes désireuses d'exploiter une forme de partenariat stratégique avec STO devraient communiquer directement avec M. Chan Choong, Senior Vice President, Chartered Industries of Singapore, 249 Jalan Boon Lay, Singapore 2261. Tél. : 265-1066. Télécopieur : 261-6932.

2) **STI** constitue un groupe de 24 filiales spécialisées dans la technologie (ingénierie, fabrication et services) réparties dans trois secteurs principaux, soit :

- électronique et technologie de l'information, y compris l'intégration des systèmes électroniques, la microélectronique et la fabrication de semiconducteurs, les matériels et les logiciels;
- l'ingénierie des systèmes, notamment les machines à tolérance de précision, la fabrication d'outils, le monnayage et la fabrication de machines pour usages spéciaux;
- services industriels, y compris crédit-bail et financement, construction d'usines "clés en mains" et création de projets.

POSSIBILITES : STI voudrait élargir et diversifier les services financiers du groupe en vue d'exploiter les marchés de la région par le biais d'entreprises conjointes et d'accords bilatéraux.

Possibilités offertes en matière de technologie industrielle et d'ingénierie des systèmes :

- acquisition de technologies nouvelles ou meilleures, au moyen d'entreprises conjointes et de partenariats stratégiques.
- Possibilités offertes dans le domaine de l'ingénierie de précision :
- revêtements;
 - façonnage de précision;
 - moulures par injection de matière plastique;
 - fabrication d'outils et de matrices;
 - étampage de précision; et
 - nouveaux matériaux

Les sociétés canadiennes qui s'intéressent à ces projets peuvent communiquer avec M. Michael Chay, Manager, Business Development, Singapore Technologies Industrial, 3 Lim Teck Kim Road, Singapore 0208. Tél. : 320-7235. Télécopieur : 222-4451.

3) **STA** se compose de cinq filiales spécialisées dans l'entretien et la modification des aéronefs, la vérification des moteurs, l'examen et la fabrication de pièces d'aéronefs et l'entreposage

d'équipements.

Les contrats de STA comprennent déjà des travaux d'entretien destinés aux avions de transport C130 de la Marine des Etats-Unis, et au *Super Puma* de l'Aérospatiale, ainsi que la fabrication de pièces de moteur P & W 400 et GE F404, et de pièces destinées au F15, au *Boeing 767* et au *Boeing 747*.

POSSIBILITES dans les domaines suivants : transferts technologiques, accords de licence et investissements en vue de conserver à Singapour son rôle prépondérant de centre aérospatial, et en particulier dans les secteurs suivants :

- ingénierie et conception axées sur la modification des aéronefs (intérieur, train d'atterrissage, roues et freins);
- guidage (aéronefs, équipements d'aéronef et moteurs);
- procédés de fabrication spéciaux; et
- réparation et entretien.

Communiquer directement avec M. Lucus Low, Manager, Business Development, Singapore Technologies Aerospace, 3 Lim Teck Kim Road, Singapore 0208. Tél. : 225-7977. Fax : 225-7661.

4) **STM**, dotée d'une seule filiale, est devenue l'une des entreprises les plus importantes du Sud-Est asiatique dans le domaine de la construction navale et dans la réparation de navires spécialisés.

STM est spécialisée dans la conception, la construction, la remise à neuf, la reconstruction et la modernisation d'aéronefs militaires et commerciaux; dans l'ingénierie et la fabrication d'équipements militaires, ainsi que dans les services de gestion technique.

POSSIBILITES : investissements, entreprises conjointes, transferts technologiques et accords de licence dans les domaines suivants :

- matériels non conventionnels;
- conception et construction de yachts motorisés de luxe de plus de 30 mètres de long;
- ingénierie et conception de coques non conventionnelles;
- construction de ponts; et
- réduction des signatures de radar optique à infra-rouges de navire.

Communiquer directement avec M. Wong Kim Hoong, Manager, Business Development, Singapore Shipbuilding and Engineering, No. 16 Benoi Road, Singapore 2261. Tél. : 861-2244. Télécopieur : 861-3028.

Technologie de pointe, produits et services

D'excellents débouchés s'offrent aux États-Unis pour les entreprises canadiennes de géomatique

Il existe aux États-Unis un nouveau marché qui offre des débouchés prometteurs aux entreprises canadiennes dans le domaine des systèmes de télédétection hautement perfectionnés (géomatique).

C'est ce que nos sociétés de géomatique ont récemment appris en participant à deux ateliers organisés à Ottawa et à Vancouver.

Ces ateliers avaient pour but d'interpréter et de discuter le contenu d'une nouvelle étude intitulée *Le marché des États-Unis — Perspectives et débouchés offerts à l'industrie géomatique canadienne*. Elle indique que les Américains sont très impressionnés par nos capacités, et qu'ils sont de plus en plus conscients de nos compétences dans le domaine de la télédétection.

Encore récemment, les principaux clients des services offerts par nos entreprises de géomatique étaient les pays en voie de développement, dont le marché vaut environ 92 millions de dollars, soit 22 % des ventes intérieures.

Parallèlement, les contrats signés avec les États-Unis représentaient moins de 20 % de nos exportations.

Cependant, les deux ateliers ont révélé que le marché américain de la géomatique va connaître une évolution décisive, déclenchée par l'adoption globale de la technologie liée au système d'information géographique (SIG) dans laquelle le Canada est déjà très avancé.

Plus précisément, on estime que les dépenses prévues pour ce service aux États-Unis passeront de 1,2 milliard de dollars US à 2,49 milliards US vers 1993; ce qui représente un taux de croissance de 20 % par an : preuve certaine d'un marché bien réel.

Les ateliers étaient parrainés conjointement par l'Association canadienne de l'industrie géomatique (ACIG), l'Institut canadien d'arpentage et de cartographie; le Conseil canadien des arpenteurs; et par la Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux États-Unis d'Affaires extérieures et Com-

merce extérieur Canada (AECEC).

Pour obtenir d'autres renseignements sur le marché américain de la géomatique, ou pour se procurer un exemplaire de l'étude mentionnée, commu-

iquer avec l'Association canadienne de l'industrie géomatique, 66, rue Queen, bureau 400, Ottawa (Ont.) K1P 5C6. Tél.: (613) 282-8776. Télécopieur : (613) 235-9694.

Agriculture et alimentation, produits et services

Exposition internationale d'équipements agricoles en Saskatchewan

Régina — La plus grande exposition du monde consacrée à l'aridoculture est prévue, du 20 au 23 juin, au parc des expositions de Régina.

L'Exposition sur les progrès agricoles de l'ouest du Canada (Western Canada Farm Progress Show), qui accueille plus de 500 exposants de toute l'Amérique du Nord et des acheteurs du monde entier, a acquis la réputation d'un centre d'achat exceptionnel pour les technologies de pointe, les équipements et les techniques d'aridoculture.

On peut y voir pratiquement toutes les sortes d'équipements imaginables — depuis les dépiereuses, les extracteurs de tiges, les forets et les charrues à dents à pointe, jusqu'aux silos à grain et aux tracteurs géants, sans oublier les moissonneuses-batteuses. On y trouve également une exposition sur les progrès de l'agriculture, consacrée aux dernières innovations de la technologie agricole, dont certaines sont encore sur la planche à dessin.

Organisée parallèlement (du 19 au 21 juin) avec l'Exposition, la première grande conférence internationale sur l'ensemencement aérien (Air Seeding' 90) est spécialement consacrée à ce domaine. Parrainé par l'Université de la Saskatchewan, le programme comprendra des exposés, des colloques et des démonstrations sur le terrain qui intéresseront les agriculteurs, les chercheurs, les responsables de l'industrie et ceux du gouvernement.

Les hôtes étrangers, les délégués et

les fabricants qui participeront à cet événement seront bien accueillis au Centre du commerce extérieur, situé en plein coeur des activités. Ce centre a pour but de promouvoir les exportations en assurant des services tels que les "sessions de rencontres", conçues pour les échanges d'informations entre délégués commerciaux et fabricants nord-américains; et en fournissant des listes informatisées d'entreprises et de leurs produits.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec les responsables de l'Exposition, P.O. Box 167, Parc des Expositions, Régina, Saskatchewan S4P 2Z6. Tél. : (306) 781-9200. Télécopieur : (306) 565-3443.

On peut également obtenir d'autres renseignements en s'adressant à Tom Rogers, Centre du commerce international, 105, 21st Street East, Saskatoon, Saskatchewan S7K 0B3. Tél. : (306) 975-4365. Télécopieur : (306) 975-5334.

Exposition sur les ingrédients alimentaires prévue en Allemagne de l'Ouest

Duesseldorf — C'est les 14, 15 et 16 novembre qu'aura lieu la 5^e Exposition et Conférence internationale sur les ingrédients, additifs et équipements de laboratoire pour l'industrie alimentaire — Food Ingredients Europe'90, dans cette grande ville d'Alle-

magne de l'Ouest.

L'année dernière à Paris, pour le même événement, 270 exposants ont présenté leurs produits et leurs services à une foule de professionnels — soit plus de 10 000 personnes venues du monde entier. Cette année, on prévoit la venue de plus de 300 exposants de tous les coins du monde.

Cette année, il n'y aura pas de pavillon national du Canada; mais l'exposition n'en sera pas moins, croit-on, un bon terrain d'exploration de ce marché

en pleine croissance. En outre, la conférence permettra aux fournisseurs de se mettre à jour à propos de ce secteur de l'industrie alimentaire.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec les personnes responsables de l'organisation : Judith Markus, Betty Croll ou Marilyn Pereira, à Expoconsult, P.O. Box 200, NL-3600 AE Maarssen, Hollande. Tél. : (03465) 73777. Téléx : 47945 EXPONL. Télécopieur : (3465) 73811.

Minerais/Pétrole et gaz, produits et services

Excellents débouchés dans les industries des minéraux et de l'énergie d'Australie

Les industries australiennes des minéraux et de l'énergie offrent de bonnes perspectives pour les exportateurs canadiens.

À compter du 1^{er} février 1990, des permis d'exploration devaient être délivrés pour l'exploration du plateau continental d'Australie. On croit que le plateau continental, un fond océanique en grande partie inexploré, contient des diamants, de l'étain et des sables minéraux lourds.

Le gouvernement fédéral australien accordera des droits relatifs aux fonds océaniques, alors que les États et le Territoire du Nord administreront quotidiennement la loi pertinente. Voici d'autres facteurs positifs concernant ces industries :

- L'exploitation minière continue d'enregistrer une croissance vigoureuse, fondée en grande partie sur l'accroissement de la capacité des mines de longue date grâce aux investissements et à de meilleures méthodes d'exploitation minière.

- On prévoit que les entreprises d'exploration pétrolière australiennes dépenseront jusqu'à 700 millions de dollars l'année courante pour la recherche de nouvelles réserves de pétrole.

- L'Association Australian Petroleum Exploration prévoit que les dépenses des sociétés qui recherchent des gisements de pétrole et de gaz atteindront un milliard de dollars au cours des 12 prochains mois.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ces industries ou sur les possibilités qu'offre l'Australie aux exportateurs canadiens dans ces domaines, communiquer avec Jessie Hislop, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique (PST), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7652. Télécopieur : (613) 996-4309.

On recherche des participants pour l'Exposition pétrolière de Mexico

Mexico — Il y a encore quelques espaces d'exposition disponibles pour nos fournisseurs d'équipements et de services pétroliers qui voudraient participer à **Petro Expo'90**, prévue à Mexico du 10 au 13 juillet.

Les exposants canadiens ayant participé à l'Expo 1989 avaient anticipé un chiffre de ventes de 4 millions de dollars pour une période de 12 mois. Ils ont également repéré un certain nombre d'agents et de distributeurs éventuels, et ont examiné plusieurs possibilités d'entreprises conjointes.

Pour obtenir d'autres renseignements sur **Petro Expo'90**, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec Jon Dundon, Direction de l'Amérique latine et des Antilles (LSTF). Tél. : 998-6921. Télécopieur : (613) 996-0677.

Secteurs multiples

Le Canada participera à une foire aérospatiale en Union soviétique

Moscou — Pour la première fois, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) coordonnera la présentation d'un pavillon national à l'**Exposition aérospatiale de Moscou - 90** (Moscow Aerospace'90).

On a déjà commencé à recruter des participants canadiens en vue de cette foire commerciale internationale consacrée aux équipements aérospatiaux et aéroportuaires. L'événement aura lieu du 21 au 26 septembre, au Parc des expositions WDNJ de Moscou.

Cette exposition internationale couvrira pratiquement tous les aspects du domaine aérospatial et aéroportuaire : depuis les systèmes de communication, de navigation et de contrôle aérien jusqu'aux centres de manutention des chargements et des bagages, en passant par les équipements d'approvisionnement des aéroports et par les véhicules et les matériels spéciaux utilisés au sol.

Les entreprises qualifiées auraient tout intérêt à participer à cet événement si elles veulent pénétrer le marché — en voie d'expansion rapide — de l'URSS et des pays de l'Est.

Pour plus de renseignements sur la foire, communiquer, à l'AECEC, avec Wes Rathwell, Direction de l'expansion du commerce en Europe (RWTF), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-5554.

**CONSEILS À
L'EXPORTATEUR
INFO-EXPORT
1-800-267-8376
Région d'Ottawa :
993-6435**

Vendre du matériel non-militaire au gouvernement américain

Voici le premier d'une série d'articles visant à aider les entreprises canadiennes à se prévaloir des débouchés qu'offrent les marchés publics du gouvernement fédéral américain.

Le gouvernement fédéral des Etats-Unis offre des débouchés dans divers domaines aux sociétés canadiennes. A titre d'exemple, nos firmes exportent maintenant aussi bien des brouettes et des bouteilles à eau que de la technologie d'information et du matériel médical.

Auparavant, lors de l'octroi d'un marché public, le gouvernement fédéral des E.-U. pouvait discriminer contre le matériel de source canadienne, dont la valeur était inférieure à 171 000 \$ US. Or, l'année dernière, dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis (ALE), cette discrimination a été éliminée.

L'accord de libre-échange entre le Canada et les E.-U.

L'ALE donne aux canadiens un avantage concurrentiel par rapport aux autres pays qui se disputent les marchés publics fédéraux américains. Pour les contrats dont la valeur dépasse 25 000 \$ US, les produits canadiens peuvent concourir sur un pied d'égalité avec la production locale des E.-U. L'ALE a ainsi ouvert la porte à des débouchés canadiens dans le domaine des marchés publics fédéraux américains de l'ordre de 3 milliards de dollars.

Cependant, l'ALE n'a pas éliminé tous les obstacles. Nombre de contrats fédéraux sont encore réservés aux petites entreprises américaines, tandis que quelques ministères et agences ne sont pas couverts par l'ALE, entre autres l'USAID aux Etats-Unis et l'ACDI au Canada. Par ailleurs, dans certains cas, la législation américaine même, telle la loi "Buy America", garantit un traitement préférentiel aux produits américains. De plus, l'accès à certaines agences couvertes par l'ALE, dont la NASA, peut être difficile. Il est à noter aussi que la vente de services dans ce marché n'est pas couverte par le chapitre sur les marchés publics de l'ALE.

On trouvera d'autres renseignements dans l'ouvrage intitulé *L'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis et les Marchés publics* -

une appréciation — qu'on peut se procurer auprès du service Info-Export d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Tél. : (sans frais) 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

En outre, des avis d'appels d'offres tirés de *Commerce Business Daily* — la publication officielle du gouvernement américain consacrée aux débouchés commerciaux — et sélectionnés d'après les critères de l'Accord de libre-échange — paraissent chaque jour dans le bulletin *Marchés publics*, publié par Approvisionnements et Services Canada. Tél. : (819) 956-4802. Télécopieur : (819) 994-1498. Souscription annuelle : 295 \$ (livraison 3^e classe); 450 \$ (1^{ère} classe).

A vous de jouer

C'est un marché complexe, mais qui peut rapporter. Les sociétés canadiennes qui réussissent le mieux sont celles qui offrent une technologie unique et qui ont préparé leur terrain avec soin. La plupart font déjà des affaires avec le secteur public des Etats-Unis et ont une expérience dans les marchés publics du gouvernement canadien.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) peut vous aider dans la poursuite des contrats du gouvernement américain. Il peut vous aider à surmonter des obstacles et vous conseiller sur la vente de produits qui

sont difficiles à vendre, ou qui ne peuvent pas être vendus, à ce marché comme, par exemple, les matériaux de construction.

La Direction de l'expansion du commerce et du tourisme avec les Etats-Unis, à Ottawa, les centres du commerce international répartis dans tout le Canada, l'ambassade du Canada à Washington, et nos 27 consulats et bureaux commerciaux répartis à travers les Etats-Unis se feront un plaisir de vous aider.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Doreen Conrad, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme avec les Etats-Unis (UTW), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 998-9441.

MISE A JOUR

Renseignements sur les douanes de la CE

Le Répertoire du service des délégués commerciaux du Canada indique à tort qu'on peut obtenir des renseignements sur les douanes de la Communauté européenne (CE) auprès de la Direction de la politique commerciale relative à la Communauté européenne (Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada).

En fait, ce type de renseignements (barèmes tarifaires, taxes à la valeur ajoutée) peuvent être fournis par le bureau canadien d'au moins quatre transitaires/manutentionnaires représentés en Europe.

Ces bureaux sont les suivants : Schenker of Canada (Ottawa, Toronto, Montréal); Danzas Canada Limited (Toronto); Kuehne & Nagel (Toronto); et Panalpina (Toronto).

Parmi d'autres transitaires/manutentionnaires qui fournissent ce genre de renseignements, on peut noter : Profreight International Inc. et Boyd International Freight Forwarding Ltd., tous deux d'Ottawa; Harbour International, Marine Trade Overseas and Inter-Route Transit Inc., tous les trois de Montréal; et Inter-Traffic, de Toronto.

DROIT DE RETOUR SUR LES ASPERGES

Le gouvernement du Canada a annoncé le mois dernier un droit de "retour" immédiat sur les importations d'asperges des Etats-Unis.

C'est la première fois que cette provision — en vertu de l'article 702 de l'ALE — a été invoquée depuis l'entrée en vigueur de l'ALE. Le droit fait passer le tarif de 12 % à 15 % (taux NPF).

Le droit restera en vigueur pendant une durée maximale de 8 semaines, ce qui correspond à la période traditionnelle de production et de commercialisation des asperges. La décision ne vise cependant pas les provinces de l'Atlantique.

LES OBSTACLES CULTURELS AU COMMERCE

ÊTES-VOUS CAPABLE DE PÉNÉTRER LE MARCHÉ JAPONAIS?

Par James Cuthbert

La culture. Le mot lui-même évoque une sorte de fluidité immatérielle : l'ultime zone grise d'un monde — celui des affaires — que nous percevons de préférence tout en noir ou tout en blanc. Après tout, pour vendre des produits et faire des profits, il faut vaincre des obstacles concrets, et non pas jongler avec des termes ésotériques.

Cependant, ce sont les influences culturelles qui se manifestent au sein des entreprises japonaises et parmi les consommateurs qui sont nos véritables défis. Or, ces défis, comme d'autres entreprises canadiennes en ont fait l'expérience, exigent d'énormes investissements humains et financiers.

Comment nos efforts seront-ils récompensés? Par la pénétration d'une société de plus de 120 millions de consommateurs, la plus riche d'Asie. Votre entreprise est-elle de celles qui sont capables de pénétrer ce marché en pleine expansion?

Pour vous aider à en juger, examinons trois secteurs.

Premièrement, l'influence pénétrante de la culture dans le monde des affaires japonais. Deuxièmement, le reflet des facteurs culturels dans les défis concrets auxquels vous serez probablement confronté en tant qu'exportateur canadien. Troisièmement, l'évaluation des politiques et des facteurs culturels de votre propre entreprise en vue de rentabiliser convenablement, à terme, les investissements destinés à ouvrir de nouveaux débouchés.

Afin d'associer théorie et pratique, nous illustrerons, par de nombreux exemples, comment des sociétés canadiennes se sont brillamment frayé un chemin sur le marché japonais.

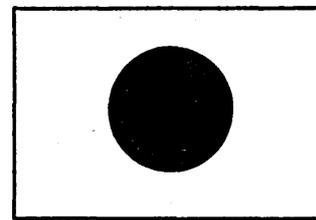
L'influence de la culture dans le monde japonais des affaires

Il est essentiel, au tout début, de bien saisir deux notions. Premièrement, comment les faits culturels s'expriment au sein d'une société donnée à travers certaines caractéristiques; et, deuxièmement, dans quelle mesure ces facteurs influencent le comportement des membres de cette société. A cet égard, le Japon offre l'exemple d'un peuple fascinant, à cause d'un grand nombre de traits culturels fondamentaux qui coexistent en vivante harmonie, et aussi parce qu'au Japon, les interactions sociales sont très étroitement liées aux rapports entre l'implicite et l'explicite dans la communication.

I) CARACTÉRISTIQUES CULTURELLES ESSENTIELLES

Pour résumer, examinons trois caractéristiques essentielles qui contribuent à façonner la base de la culture et du comportement social des Japonais.

La première est simplement le *wa*, ou l'harmonie. Cette notion exprime la nécessité de préserver l'harmonie au sein d'un groupé en évitant de formuler directement ses opinions personnelles, car celles-ci pourraient blesser ou humilier l'interlocuteur. Préserver des rapports durables est une obligation essentielle dans la plupart des transactions commerciales.



La deuxième et la troisième notions sont le *giri* et l'*on*. Autrement dit : vous devez accepter certaines obligations et remplir vos devoirs envers l'autre partie dans toutes les formes de relations.

L'ensemble de ces caractéristiques forme un tissu culturel très différent du nôtre. Afin de préserver l'harmonie des rapports et le respect des opinions d'autrui, il est très difficile à un Japonais de dire carrément non à ses pairs. Il préfère donc indiquer qu'il examinera la position ou qu'il la transmettra à son supérieur, ce qui sous-entend qu'il préférerait la rejeter. Cette attitude permet à toutes les parties concernées de sauver la face.

Cette incapacité de formuler franchement ses opinions crée certains problèmes lorsqu'on a affaire à des étrangers. En principe, en tant qu'étranger, vous êtes leur invité; ils doivent donc faire en sorte que vous vous sentiez à l'aise et bien accueilli. Les questions entraînent rarement des réponses précises; et toute forme de refus ou de confrontation est absolument bannie. Ainsi, lorsqu'on entame une discussion, on a rarement l'impression très nette que les premiers efforts déboucheront sur des résultats concrets. La persévérance sera donc la clé du succès.

II) INFLUENCES CULTURELLES AU SEIN DE LA SOCIÉTÉ JAPONAISE

Comme on l'a déjà brièvement indiqué, les gens d'affaires japonais préfèrent nettement la communication implicite. D'où, en général, une très

“Il est très difficile à un Japonais de dire carrément non à ses pairs. Il préfère donc indiquer qu'il examinera la position ou qu'il la transmettra à son supérieur, ce qui sous-entend qu'il préférerait la rejeter.”

grande solidité dans les rapports humains et l'importance primordiale du travail en équipe dans les départements. Les Japonais font clairement la différence entre les membres de leur organisation et les personnes qui n'en font pas partie.

Les entreprises

Cette attitude entraîne plusieurs phénomènes propres aux entreprises.

Premièrement, le développement du

"Le premier défi consiste à choisir un bon agent."

système appelé *ringi*; c'est-à-dire la prise consensuelle des décisions dans la plupart des grandes firmes japonaises.

Afin de préserver des rapports harmonieux entre les membres de l'organisation et de s'assurer leur dévouement absolu à tous les échelons concernés par un projet donné, chaque responsable doit être en mesure d'examiner toutes les propositions qu'on lui soumet; et, s'il y a lieu, de formuler ses propres commentaires à leur sujet. Une fois convaincu que sa proposition sera utile à son entreprise et que son groupe sera en mesure d'accomplir la tâche prévue, il apposera son *hanko*, c'est-à-dire son cachet d'approbation personnel.

Naturellement, cette démarche prend du temps, car les propositions parviennent lentement des échelons intermédiaires jusqu'à la vice-présidence ou la présidence.

C'est pourquoi, comme tous les exportateurs faisant affaires avec le Japon l'ont clairement déclaré, nous devons attendre patiemment que les décisions émanent de nos homologues japonais. Deuxièmement : nous devons accepter de discuter ou de négocier avec des cadres moyens japonais, qui seront alors en mesure de faire triompher le projet ou la proposition au sein de leur organisation. Souvent, il ne convient pas d'exiger que les négociations importantes soient exclusivement menées avec la présidence.

Il se peut, évidemment, que le président ou le vice-président, par égard pour l'entreprise étrangère, assistent aux premières présentations; mais il les confiera ensuite aux cadres intermédiaires.

Deuxième phénomène : le sentiment

de la différence entre ceux qui font partie du groupe ou de l'unité familiale et ceux qui lui sont étrangers. L'un des premiers devoirs des affaires consiste à protéger leur groupe contre les menaces intérieures ou étrangères. Or, en tant qu'exportateur canadien, nous sommes évidemment considérés comme des étrangers, c'est-à-dire des gens pouvant aussi bien favoriser que détruire leur entreprise.

Ainsi, cet écheveau de responsabilités et d'instincts protecteurs au sein du groupe exige de votre part une présence constante; et, par conséquent, de fréquents voyages au Japon pour assurer votre client éventuel que vous êtes une personne digne de confiance, et pour lui prouver que votre entreprise mérite cette confiance et qu'elle est bien décidée à nouer des relations durables. Toutes les entreprises canadiennes interrogées ont fait la même expérience : aucune n'a remporté un véritable succès avant son troisième ou quatrième voyage au Japon.

A moins de prendre ces engagements personnels et financiers, vous ne réussirez jamais à asseoir votre entreprise sur des fondations solides, quel que soit le nombre d'échantillons que vous enverrez au Japon.

Voyons maintenant comment les facteurs culturels peuvent influencer sur les goûts et l'attitude des consommateurs. Car ce sont ces facteurs qui engendrent les défis concrets qu'il vous faudra surmonter.

Les défis concrets qu'il vous faudra relever

Etant donné la complexité du contexte linguistique et culturel du Japon, les défis à relever visent principalement les trois objectifs suivants :

1. Choisir la voie qui convient pour pénétrer le marché.
2. Adapter le produit aux goûts des Japonais.
3. Présenter le produit dans un emballage attirant.

Choisir un agent

Le premier défi consiste à choisir une voie d'accès qui vous permettra de franchir la barrière linguistique et qui s'ajustera aux réseaux de commercialisation et de distribution depuis longtemps établis. A cette fin, vous devrez proba-

blement envisager l'aide d'une maison de commerce canadienne ou japonaise, ou d'un agent japonais pour amorcer votre projet d'exportation.

A propos du choix d'un agent, il est essentiel de choisir des entreprises dont les capacités et les aptitudes complètent harmonieusement les vôtres. Ainsi, la firme Projects Corporation of Canada Ltd. cherchait à introduire, sur le nouveau marché japonais de l'habitation, sa ligne Beam d'aspirateurs centraux fabriquée au Canada.

Le vice-président, M. Dieter Hollweck, a consacré trois semaines à la recherche d'une voie d'accès qui lui ouvrirait le marché. Il s'est donc sagement tourné vers la société General Electric Japan, dont l'expérience du marché japonais des biens de consommation a permis la réalisation d'un aspirateur modifié conformément aux normes japonaises en matière d'habitation et aux préférences du consommateur japonais.

Quant à la société Fisheries Products International (FPI), de St. John's, elle a commencé, en vue de pénétrer le marché japonais, par s'adresser à plusieurs maisons de commerce. Au bout de trois années, son choix s'est porté sur une société de commerce spécialisée dans la préparation et la vente au détail du poisson.

D'après le vice-président de la direction de FPI, Alexander Roach, les liens

"Le deuxième défi consiste à adapter votre produit."

noués entre son entreprise et la firme japonaise Nichiro ont permis d'accroître la valeur ajoutée des exportations de poissons et de fruits de mer. En outre, ces rapports ont particulièrement bénéficié d'une campagne de promotion efficace organisée au Japon par Nichiro. Ce qui n'était au début qu'une tentative hardie a fini par engendrer un marché de 10 millions de dollars. Et ce marché devrait, d'après les prévisions de FPI, s'élargir jusqu'à dépasser 15 millions de dollars en l'espace de trois ans.

Pour vous assurer que votre produit obtient toute l'attention qu'il mérite, il vous faudra probablement faire vous-même de fréquentes visites à votre agent japonais. Or, en déboursant de 5000\$ à 7000 \$ environ par voyage, vous aurez

facilement dépensé 20 000 \$ par an. Prenez, par exemple, le cas de Kerr Brothers Limited, de Toronto, qui fabrique une gamme de confiserie pour usages spéciaux destinée au marché japonais des cadeaux. Le directeur technique, George Bremer, a commencé, en 1972, par faire deux voyages d'enquête par an au Japon. Or, il a fallu attendre presque 10 ans, et faire près de 20 voyages à 10 000 \$ chacun avant de voir affluer les commandes. A partir de 1988, les expéditions sont devenues régulières et le débouché japonais est finalement devenu rentable.

Adapter son produit

Le deuxième défi consiste à adapter votre produit — du point de vue de sa fonction ou du goût des consommateurs — aux besoins des acheteurs japonais. Ainsi, les dimensions, la couleur, la texture ou la saveur de votre produit devront probablement être modifiés. A cet égard, nos entreprises doivent souvent compter sur leur agent ou homologue japonais pour obtenir des renseignements sur la façon de modifier leur produit en fonction du marché japonais.

Comme l'a brièvement expliqué Lorne Neyedly, président de la Tartan Trading Company de Lockport (Manitoba), "faire des affaires avec les Japonais est une entreprise exigeante mais non pas impossible". Cette affirmation se vérifie pratiquement dans tous les secteurs de l'exportation, qu'il s'agisse de produits alimentaires, de machines industrielles ou de logiciels.

Pour revenir aux aspirateurs Beam, M. Hollweck a demandé au fabricant canadien de réduire le bruit du système de 70 à 55 décibels environ. Là encore, le facteur culturel entre en jeu, car des rapports humains harmonieux supposent qu'on ne dérange pas ses voisins. Or, les maisons japonaises étant très rapprochées et l'isolation réduite au minimum, il faut limiter le bruit des appareils ménagers. En outre, la longueur du manche doit être également adaptée à la taille du consommateur japonais.

L'un des meilleurs exemples d'une entreprise canadienne qui a su modifier son produit en fonction des goûts propres aux Japonais nous est donné par Creative Appliances Inc., de Toronto. L'histoire commence avec un produit assez simple mais ingénieux : la bouilloire

électrique en plastique. Cependant, comme l'a expliqué M. Jim Collins, l'ancien directeur de la commercialisation, il n'a pas été si facile d'amener le consommateur japonais à acheter cette bouilloire. Il a donc fallu y apporter des changements auxquels on n'avait jamais songé au Canada.

Donc, pour illustrer son cas :

- On a du fabriquer un cordon amovible qui permette à la ménagère japonaise de verser à ses invités de l'eau venant d'être bouillie, sans que le cordon traîne derrière elle.

- On a dû créer des finis pastel qui ont fait sensation, les Japonais n'appréciant pas les couleurs brillantes en usage en Amérique du Nord. (Il est intéressant de noter que les finis pastel sont de plus en plus demandés en Amérique du Nord).

"Le troisième défi consiste à présenter convenablement le produit destiné au marché japonais."

- Etant donné que, pour les Japonais, chaque objet doit être d'une propreté absolue, il a fallu introduire de la résine antistatique dans le polypropylène de la bouilloire, afin d'empêcher l'accumulation de poussière.

Ce n'est qu'après ces changements que la firme Creative Appliances Inc. a obtenu du Japon une commande importante de bouilloires.

Il est à souligner également que M. Collins a trouvé que l'aide offerte par l'Association canadienne des normes (ACN) était des plus précieuses. L'ACN avait en effet vérifié que le produit de la Creative rencontrait les normes techniques exigées par le Japon avant que son produit ne quitte le Canada. Il est donc utile de s'adresser à l'ANC, tout au début de la conception d'un produit, pour éviter toutes sortes de dépenses et de tracas par la suite.

Selon le vice-président à la commercialisation et aux communications de l'ANC, M. Jim McCarthy, l'ANC a élaboré des accords de normes réciproques avec plusieurs pays au cours des cinq dernières années.

Bien souvent, lorsque les relations commerciales sont établies, les membres du personnel technique de chaque partie doivent aller passer plusieurs se-

maines chez leurs homologues, afin de pouvoir fournir exactement le produit spécifié par le client japonais. Ainsi, avant d'exporter au Japon ses puissantes machines à creuser des tunnels, Boart Canada Ltd., de l'Ontario, a fait venir des techniciens de ses clients à Sudbury, où ils ont passé plus de six semaines. En outre, Paul Brunner, vice-président du service des ventes et de la commercialisation, a déclaré que ses ingénieurs ont dû passer plus de deux semaines au Japon, où ils ont ratissé le marché pour s'assurer qu'on peut obtenir, au Japon, les pièces essentielles de ses machines. Cette démarche devait finalement réduire, à l'avenir, les temps de panne et les coûts qu'ils auraient entraînés pour Boart et le client japonais.

Dans le domaine des logiciels, c'est le soutien remarquable et constant des Japonais qui permet de pénétrer leur marché et de s'assurer une clientèle solide et fidèle. Ainsi, la firme Applied AI Systems Inc., de Kanata (Ont.), s'est bâti au Japon une grosse clientèle pour ses systèmes de logiciels à valeur ajoutée. Le président, Takashi Gomi, diplômé de la prestigieuse université Waseda de Tokyo, a déclaré qu'il est absolument nécessaire de comprendre la notion d'urgence pour répondre aux demandes d'appui formulées par les clients japonais. Toutes ces demandes sont satisfaites, jour et nuit, dans un délai de 12 à 24 heures. Modifier les spécifications d'un produit pour répondre aux besoins d'un client n'est que la première moitié de la transaction. La seconde réside dans la continuité du service fourni, car c'est cette constance qui assurera, finalement, la vente suivante.

L'emballage

Le troisième défi consiste à emballer convenablement le produit destiné au marché japonais. Dans la culture japonaise, on attache beaucoup d'importance à la présentation du produit et dans l'image évoquée par son emballage. Même à cet égard, il faudra souvent s'informer des exigences japonaises pour établir les spécifications. S'il est impossible d'emballer correctement le produit au Canada, il faudra probablement l'expédier et le faire réemballer au Japon.

Afin de répondre aux préférences ja-

ponaises dans ce domaine, Fisheries Products International a dû modifier radicalement la présentation de ses produits (poissons et fruits de mer). Ainsi, il lui a fallu les emballer individuellement dans des boîtes en polyéthylène. Heureusement, son homologue japonais, qui avait fait cette demande, a consenti à assumer les frais supplémentaires. Il n'y a donc pas eu de conséquences pour les marges de profit de FPI, qui a cependant augmenté ses volumes de ventes et ses bénéfices.

Un autre cas soulevé par les exigences spéciales en matière d'emballage concerne la firme Kerr Brothers Ltd. Son domaine, le marché des cadeaux, est

"Il a fallu concevoir et fabriquer de nouveaux emballages avec le plus grand soin."

probablement le secteur où l'importance de l'emballage est la plus manifeste. Lorsque Kerr Brothers a entrepris de s'établir au Japon, le directeur responsable de la création de nouveaux produits au sein de sa succursale japonaise est venu au Canada pour y travailler pendant plus de quatre semaines.

Outre la création, pour les bonbons, de saveurs exclusivement destinées aux consommateurs japonais, il a fallu concevoir et fabriquer de nouveaux emballages avec le plus grand soin. On a donc élaboré, pour le service de production, une méthode d'impression entièrement nouvelle. Mais il faut dire que l'investissement semble avoir été rentable, puisque les exportations ont augmenté jusqu'à plus d'un million de dollars par an, et qu'on prévoit des ventes de plus en plus importantes dans un proche avenir.

Heureusement, d'autres produits canadiens, tels que la bière Labatt, n'exigent pas des modifications aussi rigoureuses de leur emballage. Cependant, pour exporter cette bière au Japon, il faut inscrire des renseignements très détaillés sur une étiquette spéciale fixée au produit. En outre, la firme Labatt opère un double filtrage sur le produit exporté, afin de le purger de l'air qu'il contient et de prolonger ainsi la durée de vie de la bière en magasin.

Grâce aux efforts entrepris depuis cinq ans, par Mike McKinnis, directeur de la commercialisation internationale de

Labatt, les ventes sont passées à plus de 100 000 caisses de bière par an. Maintenant que la partie la plus difficile de l'apprentissage est terminée, M. McKinnis a l'intention de lutter énergiquement pour élargir les exportations au cours des prochaines années grâce à des campagnes de promotion régulières et au ferme soutien de ses agents.

Évaluation des facteurs culturels de votre firme

Etant donné les défis qu'on vient d'exposer et auxquels vous serez probablement confronté, votre entreprise possède-t-elle les ressources nécessaires et une stratégie à long terme bien conçue pour ce qui est d'exporter au Japon? En principe, les réponses aux quatre questions suivantes que vous fourniront la haute direction ou les investisseurs devront être affirmatives.

- Disposons-nous de liquidités suffisantes provenant d'autres opérations pour financer un long projet de pénétration du marché japonais? La plupart des entreprises canadiennes consacrent de trois à cinq ans à leurs projets avant qu'elles ne deviennent rentables. Or, elles ne pourraient pas les mener à bien si elles ne disposaient pas de recettes diversifiées.

- Quelle est la période de rendement normale de vos investissements lorsque vos produits accèdent à un nouveau marché étranger? Votre direction acceptera-t-elle de se montrer plus patiente à l'égard du Japon?

Une interruption, même temporaire, des efforts que vous avez entrepris pour pénétrer le marché japonais, risque de détruire tous vos efforts antérieurs. Votre homologue japonais aura du mal à vous faire confiance, et doutera de l'aptitude de votre entreprise à livrer le produit au cours d'une longue période.

Le proverbe japonais qui s'applique tout particulièrement aux nouveaux venus sur ce marché est *"Ishi no ue ni mo san nen"*. Autrement dit : "vous devez cesser de vous diversifier pour vous concentrer sur un seul domaine pendant au moins trois ans, avant de pouvoir déterminer l'orientation qui convient à vos efforts".

- Avez-vous, ou pouvez-vous avoir à votre disposition une personne connaissant bien le marché asiatique ou l'exportation en Asie, et qui pourrait se

dévouer à votre projet au cours d'une période de trois à cinq ans?

Comme on l'a déjà mentionné, les liens durables sont très primés au Japon. La présence permanente d'une ou deux personnes clés au sein de votre entreprise permet de créer un climat de confiance et de nouer des liens étroits — choses impossibles si le personnel affecté au projet change constamment.

- Votre entreprise réagit-elle positivement et promptement aux demandes des clients visant à modifier votre produit?

Possédez-vous la souplesse et les capacités requises pour adapter votre produit aux exigences propres du client?

Presque toutes les entreprises estiment qu'elles doivent modifier leurs produits en fonction des besoins du marché japonais. A cette fin, elles doivent non seulement consacrer du temps et des fonds, mais encore être persuadées que cet investissement se rentabilisera par une augmentation des ventes à long terme.

Si vous êtes certain de posséder le produit voulu et d'être parfaitement

"Les entreprises estiment qu'elles doivent modifier leurs produits en fonction des besoins du marché japonais."

capable de répondre aux conditions mentionnées, vous avez des chances de bien réussir au Japon. Dès lors, vous auriez tout intérêt à communiquer avec Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), bureau du Japon, PNJ, à Ottawa, pour vous renseigner sur la prochaine mission d'entreprise prévue au Japon dans votre secteur.

Si vous n'êtes pas capable de répondre positivement et en toute confiance aux quatre questions mentionnées ci-dessus, vous feriez peut-être bien de remettre à plus tard votre projet d'exporter au Japon.

Texte rédigé par James Cuthbert, président de Strategic Alliances International, qui est un bureau de consultation spécialisé dans les relations commerciales entre le Canada et le Japon. M. Cuthbert, qui parle couramment le japonais, était affecté à Tokyo de 1985 à 1987.

NOUVEAUX PROJETS DE LA BANQUE MONDIALE

L'Ambassade du Canada à Washington nous a fait parvenir la dernière liste des projets dont le financement par la Banque mondiale est actuellement envisagé (M \$ = million de dollars).

Les entreprises canadiennes qui désirent obtenir de plus amples détails sont invitées à communiquer avec la mission visée, dont le nom figure entre parenthèses après le nom du pays.

L'adresse complète des missions canadiennes à l'étranger est disponible auprès d'Info-Export. Tél. : (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

Les sociétés canadiennes qui n'ont pas d'expérience sur les marchés internationaux peuvent se procurer le Guide sur le financement des exportations auprès de Valentina Rusedski, Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7251.

ARGENTINE (Buenos Aires) — 1) Secteurs sociaux I - Appuyer les programmes nationaux d'alimentation et de nutrition. Probablement en outre : programmes de formation nationaux conçus pour accroître les possibilités d'emploi chez les jeunes. Des discussions d'information visant à définir le projet ont eu lieu en Argentine au début de mars 1990. Préparation du projet : la pré-évaluation était fixée pour le mois d'avril 1990. Agences d'exécution : ministère de la Santé et des Affaires sociales; ministère de l'Economie. Prêt : 100 M \$. 2) Pétrole et gaz - Augmenter la production des hydrocarbures, moderniser l'infrastructure de l'import-export; améliorer le rendement d'exploitation dans les raffineries en vue d'économiser l'énergie, de réduire la pollution et d'améliorer la qualité des exportations de naphte et d'essence vers les raffineries locales. Des experts-conseils seront employés à titre de gestionnaires de ce projet. Ce projet est toujours en cours d'identification. Agence d'exécution : Yacimientos Petroliferos Fiscales. Prêt : 150 M \$.

BANGLADESH (Dhaka) : Développement de la production de céréales du secteur privé - Assurer la croissance durable de la production de céréales par les moyens suivants : A) en finançant le coût des investissements privés additionnels destinés à l'achat de puits tubu-

laire peu profonds et d'équipements connexes, dans le cadre de la dérèglementation et de la libéralisation des politiques officielles visant à favoriser certains projets d'irrigation mineurs du secteur privé; B) en finançant l'exploitation accrue d'intrants complémentaires; et C) en appuyant d'autres réformes concernant la fixation des prix, la commercialisation et la gestion de la production céréalière. Préparation du projet en cours d'exécution. Mission d'évaluation provisoirement fixée à juin 1990. Agence d'exécution : ministère de l'Agriculture. Prêt : 75 M \$.

BHOUTAN (New Delhi, Inde) — Troisième programme forestier - But : faciliter la protection et la gestion de l'environnement; et prolonger les possibilités d'exploitation des ressources naturelles en reboisant les bords de routes exposés aux risques environnementaux; gestion et protection des forêts et des zones herbagères; gestion et reboisement des zones forestières qui répondent aux besoins des villes, des industries et des administrations. Identification du projet en cours de préparation. Agence d'exécution : Forest Department. Prêt : 5 M \$.

BOLIVIE (Lima, Pérou) — 1) Développement technologique - Améliorer le développement de la technologie agricole en insistant principalement sur les produits agricoles et animaux dont l'importance actuelle et future est vitale pour les populations pauvres des campagnes. Ce projet vise à établir un conseil national de recherche agricole et à renforcer les pouvoirs de l'Agence nationale de recherche (IBTA). Services de consultation requis. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : IBTA-Instituto Boliviano de Tecnología Agropecuario. Prêt : 13 M \$. 2) Système de distribution énergétique - Assurer l'alimentation et la distribution de l'énergie nécessaire à la croissance économique; faciliter l'amélioration et l'expansion du secteur énergétique et de ses capacités administratives; prêt destiné à un programme d'investissement de production et de distribution d'électricité. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : Empresa Nacional De Electricidad S.A. (ENDF S/A). Prêt : 20 M \$.

BRÉSIL (Brasilia) — 1) Sous-secteur de l'irrigation III - Assurer un appui continu aux investissements prioritaires consacrés à l'irrigation, et identifiés dans l'étude bancaire et gouvernementale de l'année financière 1989 sur le sous-secteur de l'irrigation. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : Programme national d'irrigation (Próni-Program Nacional De Irrigação). Prêt : jusqu'à 275 M \$. 2) Surveillance du contrôle de la qualité, de la réglementation et des maladies - Projet d'appui visant la mise en oeuvre de changements majeurs dans les politiques de la santé publique. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : Esplanada Dos Ministerios. Prêt : jusqu'à 200 M \$. 3) Recherche et formation scientifiques - Suivi d'un premier projet scientifique et technologique. La mission d'évaluation était prévue pour le début d'avril 1990. Agence d'exécution : ministère de la Science et de la Technologie. Prêt : jusqu'à 100 M \$.

BURUNDI (Kinshasa, Zaïre) — Secteur de l'éducation V - Continuer d'aider le gouvernement à mettre en oeuvre son projet de réforme de l'enseignement, en finançant une part du programme d'investissements publics (PIP). Continuer de soutenir le projet IV — secteur de l'enseignement — en vue d'améliorer la qualité et l'efficacité dans les limites du budget sectoriel. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : ministère de l'Éducation. Prêt : environ 38 M \$.

CHINE (Beijing) — Réseau de transports de la province d'Anhui - Pour commencer, on a proposé l'examen d'un certain nombre de volets possibles qui comprennent : les routes principales, les chemins de fer, les canaux et les ports fluviaux. Mission d'identification du projet fixée provisoirement au mois de février 1991. Agence d'exécution : Commission de planification provinciale d'Anhui. Prêt à déterminer.

COLOMBIE (Bogotá) — 1) Secteur des routes nationales III - Projet de restauration routière, y compris le pavage et l'entretien des sections prioritaires du réseau routier national, au moyen du financement d'une tranche de temps du programme d'investissement et d'en-

trétien du MOPT entre 1991 et 1995. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : Ministerio De Obras Publicas Y Transporte (MOPT). Prêt : 200 M \$. 2) Programme de diversification agricole II - Principal objectif : poursuite de l'aide consacrée à la diversification agricole et à l'exploitation des plantations de café, en vue de maintenir la rentabilité de l'industrie caféière, tout en assurant la croissance des revenus, l'extension des possibilités d'emploi, l'alimentation du marché local, et la croissance des exportations de produits agricoles frais et transformés, autres que le café. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : Federacion Nacional de Cafeteros De Colombia (FEDECAFE). Prêt : 80 M \$. 2) Réorganisation et désaisissement de l'IFI - Contribuer au programme de désaisissement de l'IFI, et proposer des modifications visant les stratégies et l'organisation de l'IFI. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : Instituto De Fomento Industrial (IFI). Prêt : 100 M \$.

EQUATEUR (Bogotá, Colombie)— 1) Aide technique - Projet d'aide environnementale et technologique destiné aux services administratifs chargés des questions environnementales en Equateur. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : à déterminer. Prêt : 10 M \$. 2) Aide technique au secteur minier - Projet d'appui à la réorganisation et au renforcement des services administratifs en vue d'attirer les investissements dans le secteur privé; améliorer l'organisation des petites mines d'or, y compris le contrôle de l'environnement et la gestion des affaires sociales. Examen de certaines questions liées à l'environnement et aux affaires sociales, qui justifient des mesures correctives dans le cadre du PPF. Services de consultation requis. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : ministère de l'Energie et des Mines. Prêt : 10 M \$.

HONDURAS (San José, Costa Rica) — Prêt d'ajustement structurel - Ce prêt faciliterait le programme gouvernemental de réforme économique, qui comprend des mesures visant à libéraliser davantage le régime commercial, améliorer les finances publiques, unifier les opérations de certaines institutions décentralisées, consolider les fi-

nances et les investissements du secteur public, et rationaliser les politiques de fixation des prix et de gestion financière. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : ministère des Finances. Prêt : 90 M \$. **INDE** (New Delhi)— Aménagement du bassin fluvial du Narmada - Projet d'aide destiné à l'entretien du réservoir de retenue (aménagement des chutes d'eau) dans la zone du programme hydrologique de Sardar Sarovar, principalement dans l'Etat de Madhya Pradesh (M.P.), mais aussi dans le Gujarat et le Maharashtra; aide destinée à l'entretien du réservoir de retenue du bassin du haut Narmada dans le M.P. Reboisement compensatoire dans la zone du projet de Sardar Sarovar, (M.P., Gujarat et Maharashtra). Projet d'aide destiné à la réinstallation et à la réorganisation de certaines régions. Projet d'aide concernant la mise en oeuvre. Etudes environnementales en cours d'exécution ou déjà terminées dans le cadre du projet de Sarda Sarovar, et concernant principalement l'exploitation des pêches fluviales, la protection des réserves de vie sauvage, et la reconstruction ou la restauration de sites historiques et religieux dans la zone visée par le projet de Sarda Sarovar. Aide technique prévue pour planifier les travaux du bassin du Narmada et pour établir éventuellement des secteurs d'évaluation spéciaux consacrés à l'environnement, aux ministères de l'Agriculture et des Ressources hydrauliques. La mission de préparation du projet était prévue pour mai 1990.

JAMAÏQUE (Kingston)—Energie V - Assurer la distribution et la fourniture de l'énergie nécessaire pour répondre aux exigences de la croissance macro-économique; continuer d'appuyer l'amélioration et l'expansion du secteur énergétique et de ses capacités administratives; et octroyer un prêt au JPS pour la construction d'une centrale électrique au charbon. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : Jamaica Public Service Company Ltd. Prêt : 45 M \$.

MADAGASCAR (Nairobi, Kenya)— 1) Poursuivre et intensifier l'aide apportée au programme de réformes du premier crédit sectoriel destiné à l'éducation; en particulier pour la formation en cours d'emploi, la publication de livres, l'amélioration de l'administra-

tion, la réforme universitaire et la construction d'écoles primaires. Services de consultation requis. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : ministère de l'Education. Prêt : environ 26 M \$. 2) Secteur des transports - Améliorer l'infrastructure du trafic côtier, ainsi que celle des transports aériens et ferroviaires. Services de consultation requis. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : ministère des Transports. Prêt : environ 40 M \$.

MEXIQUE (Mexico)—Prêt de réforme - Projet d'ajustement en vue d'appuyer un programme de réforme des politiques visant les assurances, la sécurité sociale et les fonds de pension. Ces réformes entraîneront des changements dans la réglementation et la surveillance des compagnies d'assurance et des fonds de pension. Elles peuvent également comprendre des modifications de la législation visant la sécurité sociale, la main-d'oeuvre et la fiscalité (impôt sur le revenu et la sécurité sociale, et probablement la taxe à la valeur rajoutée). Services de consultation requis pour la réglementation et la surveillance des compagnies d'assurances et des sociétés de gestion privées des fonds de pension, ainsi que pour la réforme du système de la sécurité sociale. La mission d'identification était prévue pour le mois d'avril 1990. Agence d'exécution : Secretaria de Hacienda y Credito Publico. Prêt : 500 M \$.

NIGER (Abidjan, Côte d'Ivoire)—1) Secteur de l'irrigation - Création d'un réseau privé d'irrigation; A) sur une petite échelle, par pompage basse pression à partir de nappes aquifères peu profondes; et B) sur une grande échelle, à partir du Niger. Le montant de l'aide fournie par l'Etat sera déterminé. Services de consultation requis (estimation : 200 personnes-semaine). Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : Bureau national d'irrigation. Prêt : 20 M \$. 2) Programme d'emplois manuels pour les travaux publics, confié au secteur privé, qui devra créer des emplois en appliquant des méthodes d'utilisation intensive de la main-d'oeuvre. Préparation du projet en cours d'exécution. La mission d'évaluation à Niamey était prévue pour mai 1990. Agence d'exécution : ministère du Plan. Prêt : 15 M \$. 3) Projet d'expansion agricole - Promotion, à l'échelle na-

tionale, d'un bon système de services de soutien agricole, axé principalement sur l'expansion de l'agriculture. Services de consultation requis (estimation: 150 personnes-semaine). Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution: ministère de l'Agriculture et du Cheptel. Prêt: 20 M \$.

REPUBLIQUE CENTRAFRICAINE (Yaoundé, Cameroun)—Dimensions sociales du programme d'ajustement - Prêt pour aide technique dans le cadre d'un projet d'ajustement structurel, développement administratif et cours de formation, conception et mise en oeuvre d'un programme d'action sociale. Services de consultation requis. La mission d'évaluation était prévue pour avril 1990. Agence d'exécution: ministère du Secrétaire d'Etat au Plan, Statistique et Coopération Economique et Internationale. Prêt: 10 M \$.

SENEGAL (Dakar)—Services agricoles II - Projet de suivi des services agricoles I, axé sur la protection des récoltes et la formation agricole, outre l'extension des exploitations et l'alphabétisation. Services de consultation requis (200 personnes-semaine). Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution: à déterminer. Coût total du projet évalué à 60 M \$. Prêt: 30 M \$.

SRI LANKA (Colombo)—1) Projet national de restauration du réseau d'irrigation - Projet visant à A) restaurer et améliorer environ 1300 systèmes d'irrigation; B) installer des systèmes perfectionnés de gestion hydraulique dans l'ensemble des structures restaurées; C) former des employés et des agriculteurs aux fins du projet; et D) renforcer les pouvoirs des ministères chargés des services d'irrigation agricole en vue de planifier et de mettre en oeuvre le projet. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution: A) ministère de l'Irrigation (agence principale). B) ministère des Services agraires. Prêt: 40 M \$. 2) Sixième projet arboricole - Projet visant à maintenir le soutien apporté à la restauration des plantations de thé, de caoutchouc et de noix de coco des deux entreprises d'Etat. Maintien du développement des exploitations, des usines et des services administratifs; et soutien accordé aux projets de privatisation des domaines. Autres volets possibles: conversion de domaines non viables à d'autres types d'exploitation;

aide à l'intégration des domaines et des villages; introduction de nouvelles cultures et entreprises; et formation poussée du personnel. Pré-identification des volets possibles du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution: Ministry of Plantation Industries. Co-financement prévu. Prêt à déterminer.

TCHAD (Yaoundé, Cameroun)—Recherche agricole - Renforcer, dans tout le pays, la recherche visant la gestion des récoltes, du cheptel, des forêts et des ressources naturelles. Des services de consultation seront requis (estimation: 200 personnes-semaine). Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution à déterminer. Coût total du projet: 30 M \$. Prêt: 20 M \$.

TRINIDAD-ET-TOBAGO (Port of Spain)—Formation des jeunes à des emplois productifs - Modernisation des centres de formation, extension de l'expérience et de l'apprentissage, et octroi d'une aide technique aux travailleurs autonomes au moyen de crédits provenant de l'aide financière locale. Services de consultation requis pour évaluer, à l'échelle internationale, les achats éventuels d'équipements. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution à déterminer. Prêt: 15 M \$.

VENEZUELA (Caracas)—1) Ajustement structurel II - Appuyer le programme gouvernemental de réforme des structures. Projet à déterminer. Agence d'exécution: ministère de la Planification (Cordiplan). Montant du prêt: 250 M \$. 2) Projet d'investissement dans le secteur énergétique I - Financement d'une tranche de temps du programme d'investissement dans le secteur énergétique (1993-1996). Prêt: 350 M \$. 3) Protection de l'environnement - Projet d'aide au gouvernement visant la définition et l'application, dans le domaine de l'environnement, des politiques, des règlements et des mesures de protection grâce à une aide technique, à un programme de formation et à l'achat d'équipements; exécution de projets spécifiques visant à réduire la pollution environnementale. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution: ministère de l'Environnement et des Ressources naturelles renouvelables (MERNR). Prêt: 30 M \$. 4) Eau municipale/services sanitaires - Projet d'aide au gouvernement concernant la réorganisation des secteurs administratifs établis et la redéfinition des poli-

tiques sectorielles. Améliorer le système d'approvisionnement en eau et les services d'égout et d'hygiène; renforcer le rendement d'exploitation, l'efficacité administrative et le rendement financier de certains services urbains d'approvisionnement en eau. Préparation du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution: MERNR. Prêt: 150 M \$.

ZAIRE (Kinshasa)—1) Programme d'ajustement sectoriel dans le transport et le commerce - But: faciliter les transports et les échanges en réformant l'administration, les politiques, les procédures, et en réorganisant le soutien logistique du transit dans la région de Matadi-Inshasa. Services de consultation requis. Le projet devra être identifié après l'examen, de concert avec le gouvernement, des recommandations du comité sectoriel chargé d'étudier les moyens de faciliter les transports et les échanges au Zaïre. Agences d'exécution: 1) Département du Commerce extérieur. 2) Département des Finances. 3) Commissariat des Transports et Communications. Prêt: environ 40 M \$. 2) Forêts et environnement - Créer un système de protection efficace des parcs et réserves, et améliorer la gestion des forêts et autres ressources naturelles. La mission de préparation était prévue pour mars-avril 1990. Agence d'exécution: ministère de l'Environnement, Conservation de la nature, et Tourisme, Département Commissaire d'Etat. Prêt: environ 6 M \$. 3) Projet d'aide technique destiné au SNEL - Surveillance des travaux, études techniques, aide à la gestion, et traitement des données. Services de consultation requis. Des négociations étaient provisoirement prévues pour le début de mai 1990. Agence d'exécution: Société Nationale d'Electricité (SNEL). Prêt: environ 17 M \$.

ZIMBABWE (Harare)—Distribution de l'énergie - Renforcement et extension du réseau de distribution électrique et d'éclairage public. Les répercussions environnementales devront être minimales. Sur la demande du gouvernement, le projet du secteur énergétique I a été ajourné, et le projet actuel inclus dans le programme de prêt. Mission d'évaluation provisoirement fixée à juin 1990. Le gouvernement est en train d'organiser le financement parallèle des investissements connexes. Agence d'exécution: Ministry of Energy/ZESA and Water Resources. Prêt: 30 M \$.

DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX

GRANDE-BRETAGNE—Une agence de Londres qui a des succursales en Inde, Malysie, Singapour et Sri Lanka cherche à représenter des exportateurs canadiens de blé, papier, liège, bois, fer/acier, machinerie, engrais, produits chimiques, matériel de télécommunication, déchets et pulpe à papier, soude et sulfate. Communiquer avec Chanthi K. Nadarajah, Universal Trades, 163 Burgess Road, London E6 2BL, United Kingdom. Tél. : 01-471-4021. Télécopieur : 01-472-3374.

SINGAPOUR — Une entreprise recherche un fournisseur canadien d'éléments, de pièces et de sous-systèmes d'hyperfréquence. Communiquez avec Tan Hock Eang, General Manager, Chartered Microwave Pte Ltd., Unit 57 Block 2, The Faraday, Science Park Drive, Singapore 0511. Tél. : 776-2388. Télécopieur : 777-4603.

SINGAPOUR—Une entreprise spécialisée dans le contrôle de la corrosion et les produits relatifs à l'ingénierie cherche à conclure des accords d'entreprise conjointe ou de transfert de technologie avec un partenaire canadien. Communiquer avec C.T. Tan, Director, F J Beverly Engineering & Consultancy Pte Ltd., 16 Warringin Park, Singapore 1441. Tél. : 242-2282. Télécopieur : 242-5911.

SINGAPOUR—Une société locale cherche des fournisseurs canadiens de matériel de bureautique et de télécommunications. Communiquer avec James Tan, Managing Director, Citycom Holdings Pte Ltd., 65 Sims Avenue #02-04, Yi Xiu Building, Singapore 1438. Tél. : 743-5555. Télécopieur : 743-1786.

SINGAPOUR—Une société fondée en 1974 voudrait importer du Canada des produits de construction nouveaux, des bardeaux en cèdre rouge de l'ouest, de petits moteurs hors-bord (4 hp et pesant de 40 à 50 livres). Communiquer avec Khor Buck Chye, Managing Director, Buck & Company

Pte Ltd., 17 Tanglin Halt Close, Singapore 0314. Tél. : 474-5260. Télécopieur : 475-2475.

SINGAPOUR — Une entreprise recherche des fournisseurs canadiens d'interrupteurs électriques, de gradateurs et d'accessoires, ainsi que de gaines rigides et annelées. Communiquer avec John Chan, Marketing Manager, Clipsal Singapore Pte Ltd., Blk 3018, Ubi Road 1 #03/121, Singapore 1440. Tél. : 743-1234. Télécopieur : 743-1184.

SINGAPOUR — Une entreprise locale désire importer du Canada des pièces électroniques pour la production de PCB, le matériel de traitement électronique, les produits chimiques, ainsi que des produits chimiques pour la production de peinture et d'encre. Communiquer avec Anthony Hoe, General Manager, Drex-Chem Trading Pte Ltd., 111 North Bridge Road #29-00 Peninsula Plaza, Singapore 0617. Tél. : 336-6066. Télécopieur : 337-0382.

SINGAPOUR — Une entreprise de produits alimentaires spécialisée dans les viandes congelées et frigorifiées ainsi que dans les fruits en conserves voudrait conclure des accords de licence ou d'entreprise conjointe avec un partenaire canadien. Communiquer avec Daniel Wong, General Manager, Guthrie Marketing (S) Pte Ltd., 41 Sixth Ave. off Bukit Timah Road, Singapore 1027. Tél. : 466-2555. Télécopieur : 468-3484.

SINGAPOUR — Une entreprise spécialisée dans le matériel de communications, le matériel informatique, les logiciels et les systèmes optoélectroniques désire conclure des accords d'entreprise conjointe, de licence et de transfert de technologie avec une société canadienne. Communiquer avec Lim Hong Tan, General Manager, Infonet Engineering Pte Ltd., 100 Beach Road #20-08, Shaw Towers, Singapore 0718. Tél. : 296-3377. Télécopieur : 297-1194.

Le Canada ouvre un bureau commercial satellite à Karachi

En vue d'augmenter sa part du marché global d'importation par le Pakistan (qui s'est élevé à 7,2 milliards de dollars en 1989), le Canada vient d'ouvrir un bureau commercial satellite à Karachi.

"Situé à un endroit stratégique, dans le plus grand centre industriel du Pakistan, le bureau aidera les exportateurs canadiens ainsi que les membres des délégations commerciales désirant avoir accès au marché de cette région du Pakistan," a déclaré le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, en annonçant l'ouverture.

Des efforts de promotion particuliers seront déployés dans les secteurs du pétrole et du gaz, de l'électricité, de l'agriculture et de la technologie de pointe, qui offrent les débouchés les plus immédiats pour le Canada.

Les exportations du Canada vers le Pakistan en 1989 se sont élevées à 68,9 million de dollars. Ce nouveau bureau, qui relèvera du haut-commissariat du Canada à Islamabad, permettra aux gens d'affaires canadiens de mieux créer des liens avec la communauté d'affaires du Pakistan et contribuera à l'augmentation des ventes canadiennes.

Selon M. Crosbie, le bureau de Karachi — dont l'équipe sera en place bientôt — jouera également un rôle de premier plan en repérant les possibilités de coopération industrielle avec des entreprises privées du Pakistan, qui deviennent de plus en plus importantes en raison de la priorité accordée par le gouvernement Bhutto aux investissements et à l'expansion du secteur privé.

L'ouverture du bureau de Karachi s'inscrit dans le cadre de la stratégie d'expansion du commerce "Horizon Le Monde" annoncée en 1989, qui vise à stimuler les échanges commerciaux du Canada en Asie-Pacifique, aux États-Unis et en la Communauté européenne.

Pour de plus amples renseignements ou pour correspondre avec le bureau satellite, communiquer avec le haut-commissariat du Canada, G.P.O. Box 1042, Islamabad, Pakistan. Tél. : (011-92-51) 821101-04. Télex: (code de destination 82) 5700 (5700 DOCAN PK). Télécopieur : (011-92-51) 823466.

Un programme aide les exportateurs vers les É.-U.

Après avoir participé au programme "Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF)" pendant un ou deux ans, environ 50 % des participants commencent leurs échanges commerciaux avec des entreprises américaines. C'est ce que constate le coordinateur du NEEF, David Shaw.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) a pris la relève du gouvernement de l'Ontario quant à ce programme qui aide les petites et les moyennes entreprises canadiennes à augmenter leurs échanges commerciaux avec les entreprises situées dans les États frontaliers des États-Unis.

Les choses ont évolué depuis la première mission du NEEF à Buffalo en 1984, qui comptait 134 participants. A la fin de l'année 1989-1990, 3 092 entreprises canadiennes avaient participé à 154 missions organisées auprès de cinq consulats situés dans les États frontaliers.

«En termes d'acceptation par l'industrie, ce programme est une réussite», ajoute M. Shaw. Il l'est également en termes financiers.

En effet, selon des estimés conservateurs, les activités entreprises sous le NEEF en 1989-1990 pourraient rapporter jusqu'à 25,4 millions de dollars en revenus d'exportation à l'économie

canadienne au cours des prochains 12 à 18 mois.

Les missions du NEEF durent deux ou trois jours. À la frontière canado-américaine, on informe les participants des lois relatives aux douanes et des marchés locaux. Les participants rencontrent aussi en personne des agents du consulat du Canada, ainsi que des clients, des agents et des distributeurs éventuels.

À l'origine, les missions du NEEF touchaient plusieurs secteurs, et les entreprises participant à la mission n'avaient que peu de choses en commun. Aujourd'hui, les missions s'attaquent à des secteurs particuliers et toutes les entreprises qui y participent sont dans le même domaine et visent un secteur donné.

Les entreprises participantes sont choisies par des agents des centres du commerce international régionaux du Canada appuyés par les ministères provinciaux du commerce, l'Association des exportateurs canadiens et les Chambres de commerce locales. Les entreprises qui n'exportent pas déjà leurs produits vers les États-Unis sur une base régulière sont admissibles à participer au NEEF.

Les frais afférents aux déplacements ainsi que les frais reliés au programme sont subventionnés par le gouvernement. Les dépenses personnelles, les repas et l'hébergement sont défrayés par le participant.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec votre centre du commerce international, le gouvernement de votre province ou l'association commerciale voulue.

Ou joindre la Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTW), AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 993-5726.

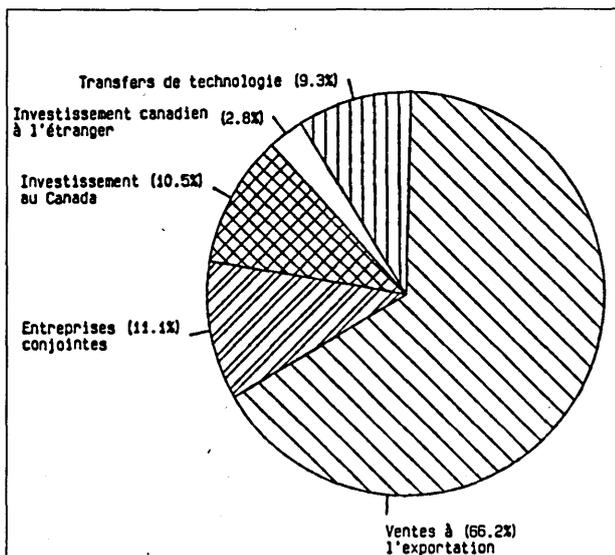
PUBLICATIONS

L'ouvrage intitulé *FOIRES COMMERCIALES Canada-Europe de l'Ouest (1990-1991)* décrit cinquante-quatre foires commerciales auxquelles Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) se propose de participer. Ce livret bilingue est une source de renseignements indispensable pour les éventuels exposants canadiens. L'ensemble des sujets traités comprend aussi bien la technologie de pointe, l'agriculture et la construction, que les matériels de défense, les équipements forestiers et les systèmes de transport. On y discute les trois types d'activités — parrainées par le gouvernement — qui sont liées aux foires commerciales, et l'on explique comment le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) s'applique aux participants canadiens. L'ouvrage contient également les adresses de tous les Centres du commerce international (CCI) du Canada. On peut se procurer ce livret en s'adressant au CCI le plus proche; à la Direction de l'expansion du commerce en Europe (RWTF) d'AECEC (tél. : (613) 996-5664); ou à Info Export, en composant le numéro sans frais 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

Mexique - Guide de l'exportateur canadien vient de paraître. Ce guide pratique sur comment faire des affaires au Mexique fournit de l'information de base sur la réglementation et les pratiques commerciales du pays, entre autres en ce qui concerne les formalités douanières et les documents exigés; les formalités à remplir à titre de fournisseur du gouvernement mexicain; le rôle des agents; et les conditions régissant les investissements étrangers, incluant une liste des activités où la participation étrangère, allant jusqu'à la propriété, est permise.

Le guide fournit aussi une brève introduction à l'économie et au commerce extérieur mexicains, soulignant quelques-uns des secteurs qui peuvent offrir des débouchés aux exportateurs canadiens. En outre, on y trouve une description de l'aide fédérale à l'exportation disponible aux exportateurs canadiens. Disponible auprès d'Info-Export.

(La suite page 16—PUBLICATIONS.)



D'avril 1988 à mars 1989, les délégués commerciaux d'AECEC ont contribué à des activités commerciales évaluées à 8,1 milliards de dollars (elles se répartissent comme ci-dessus).

AU CALENDRIER

Montréal—4-5 juin—Colloque sur les liens d'affaires Inde-Canada : technologie, éducation et commerce, parrainé par les gouvernements du Canada, de l'Inde et du Québec et les Comités Shastri des universités Concordia, McGill et Ottawa. Communiquer avec le Secrétariat du colloque. Tél. : (514) 848-3894. Télécopieur : (514) 848-2812.

Montréal—6-8 juin—SIIM '90 - Salon international de l'informatique de

Montréal. Communiquer avec Paul J. Day, ECM-Exhibition & Conference Management Ltd., Mississauga. Tél. : (416) 274-5505. Télécopieur : (514) 288-9125; ou Guy Martin-Laval, Montréal. Tél. : (514) 288-8811.

Ottawa—7 juin—Réunion du Forum for Industrial participation (IP Forum, auparavant CIBA). Communiquer avec Bob Brown, président. Tél. : (613) 733-0704.

Montréal—17-20 juin—Salon du

meuble de Montréal. Communiquer avec Renée Dufresne, Association des fabricants du meuble du Québec, Montréal. Tél. : (514) 866-3631. Télécopieur : (514) 871-9900.

Regina—19-21 juin—Airseeding '90. Communiquer avec Helmut Schroeter, TCM/AECEC. Tél. : (613) 992-8050; T. Rogers, CCI Saskatoon. Tél. : (306) 975-4365. Télécopieur : (306) 975-4365; ou Bruce Hobbin, Show Manager, University of Saskatchewan Extension Department. Tél. : (306) 966-5551. Télécopieur : (306) 966-8717.

Toronto—19-21 juin—Conférence et exposition sur l'automatisation industrielle. Communiquer avec Deborah Dugan, Show Manager, Kerrwil Publications. Tél. : (416) 890-1846. Télécopieur : (416) 890-5769.

Regina—20-23 juin—Western Canada Farm Progress Show. Foire agricole. Communiquer avec H. Schroeter, TCM/AECEC. Tél. : (613) 992-8050; ou T. Rogers, CCI Saskatoon. Tél. : (306) 975-4365. Télécopieur : (306) 975-5334.

Ft. McMurray—21 juin—Oil Sands '90. Communiquer avec Bruce Day, Canadian Exhibition Management Inc. Tél. : (403) 469-2400. Télécopieur : (403) 469-1398.

Sault-Ste. Marie—21-23 juin—Forest Industries Equipment Exhibition '90 - Exposition sur l'équipement forestier. Communiquer avec Brian Jones, Southex Exhibitions. Tél. : (416) 445-6641. Télécopieur : (416) 442-2207.

Vancouver—25-27 juin—8^e Conférence et exposition annuelles sur l'intervention sous-marine/Véhicules télécommandés. Communiquer avec Richard Higgins, B.C. Trade Development Corporation. Tél. : (604) 844-1957. Télécopieur : (604) 660-2457.

PUBLICATIONS

(Suite de la page 15.)

Études sur les débouchés canadiens aux Etats-Unis, une série préparée pour le compte de l'AECEC par Peat Marwick Consulting Group, est maintenant complète. Elle consiste en trois rapports séparés : le *Survot*, préparé en juin 1988 en tant qu'introduction aux études de marché; 42 études sectorielles couvrant une variété de secteurs, dont pièces d'aéronefs, produits de boulangerie et porc transformé; et le *Rapport sommaire* qui traite brièvement de 36 secteurs manufacturiers choisis.

Les dernières études à être publiées couvrent *Pellicules, bandes et feuilles de plastique; colorants, teintures, peintures et vernis; matériel électrique; matériel de maintenance des matériaux; spécialités chimiques et imprimés*, y compris les livres.

Ces rapports visent à aider les sociétés canadiennes qui n'exportent pas encore, ou qui aimeraient accroître leurs exportations aux Etats-Unis, à recenser les débouchés qui pourraient justifier une étude plus approfondie. Les données sont fondées sur une analyse des statistiques du département du Commerce des Etats-Unis et sur des sondages menés auprès des importateurs et d'associations professionnelles américains, représentant un large éventail de l'industrie des Etats-Unis.

Disponible auprès d'Info-Export, tél. (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

Le marché des États-Unis — Perspectives et débouchés pour l'industrie géomatique canadienne. Cette étude vise à prouver qu'il existe aux Etats-Unis un nouveau marché, dont les débouchés seraient lucratifs, pour les sociétés canadiennes spécialisées dans les systèmes de télédétection hautement perfectionnés et dans les matériels connexes. On peut se procurer un exemplaire de cette étude (60 \$ pour les non membres) auprès de l'Association canadienne de l'industrie géomatique, 66, rue Queen, bureau 400, Ottawa K1P 5C6. Tél.: (613) 232-8770. Télécopieur : (613) 235-9694.

La Banque africaine de développement - Guide de l'expert-conseil et du manufacturier canadien est publié par la Direction de l'expansion du commerce en Afrique de l'AECEC. Ce guide pratique des procédures d'attribution des contrats de la BAD résume les conditions à remplir et les démarches à entreprendre pour les sociétés qui souhaitent concourir aux marchés financés par la Banque. On y trouve des conseils sur chaque phase du projet, allant de l'obtention des premiers renseignements sur le projet et les premiers contacts avec l'agence d'exécution et avec la Banque, la préparation de la soumission, jusqu'au suivi du projet. Disponible auprès d'Info-Export, tél. (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

Calendrier ministériel

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, participera à la réunion du Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE), qui aura lieu à Montréal le 13 juin.

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

POSTE MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation
Port payé Postage Paid

NBRE T-3691 BLK

OTTAWA

ED
CIC
8011
1990
DOCS

CANAD EXPOR

LATEST ISSUE

DERNIER
NUMERO

Vol.8 N°11

15 juin 1990

Les foires : comment y participer

par Don Wight

Les résultats sont explicites:

- 1 million de dollars de ventes sur place;
- 13 millions de dollars de ventes prévues au cours des 12 mois suivants;
- 16 nouveaux distributeurs nommés;
- 47 nouveaux distributeurs en voie d'être nommés;
- 454 demandes de renseignements sérieuses; et

Supplément : Liste des foires et missions aux États-Unis, 1990-1991

Voir pages 7-10

• projets en cours visant à répéter cet exploit l'année prochaine.

C'est ce qu'a rapporté la participation de seize sociétés canadiennes au Pavillon national canadien — installé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) — au cours de l'Exposition sur le recyclage des déchets (Waste Expo '90), du 2 au 4 mai à Atlanta (Georgie).

Considérée comme l'exposition "par excellence", en Amérique du Nord, pour l'industrie du recyclage des déchets solides, Waste Expo '90 a attiré 426 exposants et plus de 9 000 visiteurs.

Recrutement

Mais comment une société s'y prend-elle pour participer à ce type de foire commerciale préparé par le gouvernement?

Dans le cas présent, — mais les mêmes modalités sont généralement observées par d'autres directions d'AECEC — le recrutement a été effectué par la Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux États-Unis (UTW), de concert avec d'autres ministères fédéraux et provinciaux.

Le recrutement commence généralement six mois, ou même un an, avant la date de l'exposition.

Les entreprises recevront normalement une lettre disant que leur participation a été recommandée.

A l'égard de Waste Expo '90, 150 entreprises ont été directement recommandées par AECEC, par le ministre albertain de l'Expansion économique et commerciale (qui a également coparrainé le kiosque d'information de l'exposition et contribuer à le doter), par les Centres du commerce international répartis à travers le Canada, par Industrie, Science et Technologie Canada, et par d'autres ministères provinciaux du commerce.

Donc, sur 150 recommandations, pourquoi n'en a-t-on accepté que 16?

Voici le texte d'un avis, expliqué dans la lettre : "Nous nous attendons à recevoir plus de demandes que nous n'en pouvons satisfaire. C'est pourquoi le ministère se réserve le droit d'accorder des espaces en observant la règle du "premier arrivé premier servi", et à restreindre l'espace disponible pour chaque entreprise."

Il y a également d'autres raisons, notamment des contraintes budgétaires, et l'aptitude d'une entreprise à observer certains critères d'éligibilité.

Critères de participation

Trois groupes prioritaires avaient été sélectionnés pour participer aux activités du Pavillon national canadien de Waste Expo '90.

Première priorité : petites et moyennes entreprises exposant pour la première fois à Waste Expo.

Deuxième priorité : exportateurs chevronnés offrant de nouvelles technologies et de nouveaux produits.

Troisième priorité : exportateurs chevronnés exposant des produits traditionnels.

Les exposants éventuels doivent également accepter ou observer les critères du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) prévus pour les foires commerciales "préparées par le gouvernement". Les principaux

pré-requis sont les suivants :

- être une société incorporée;
- être prêt à exporter;
- être enregistré dans le Réseau d'information mondial d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (WIN Exports), ou avoir entrepris de s'enregistrer. On peut se procurer la formule de demande auprès d'Info Export, en composant le numéro 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435), auprès d'Industrie, Science et Technologie Canada, ou auprès du Centre du commerce international le plus proche;
- posséder et exploiter une entreprise au Canada depuis au moins deux ans; pouvoir fournir des données sur les réalisations commerciales de ces deux années; présenter un chiffre de vente annuel supérieur à 100 000 \$;
- avoir rempli en matière de rapport les conditions du PDME amorcé par l'industrie;
- accepter de fournir, sur demande, des rapports de suivi pendant un maximum de douze mois après l'événement. (Les sociétés seront priées de fournir un rapport sur les recettes et les ventes, et sur les nouveaux emplois qui résultent de leur participation).

Les avantages

Il y a de nombreux avantages à participer à un pavillon national canadien.

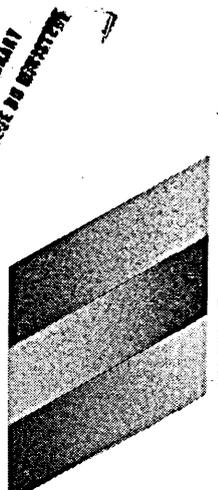
Premièrement, vous bénéficiez également de compétences de commerciali-

(La suite page 2 : Foires)

DANS CE NUMÉRO

Libéralisation au Brésil.....	2
Bulletin Libre-échange.....	3
Projets de banques internationales 4-5	
Nouvelles sectorielles.....	11-15
Le programme NEXUS d'AECEC	15
Précisions sur la TPS.....	16

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada

Libéralisation des échanges au Brésil

Le Brésil a entrepris, le mois dernier, un programme de libéralisation de leur régime d'importation.

Les premières mesures consistent à supprimer une dernière liste de 1 800 articles interdits d'importation, sur les 4 000 mentionnés à l'origine.

Le gouvernement brésilien est en train d'établir un nouveau barème tarifaire pour chacun de ces 1 800 produits.

En outre, le Brésil est en train de simplifier les formalités prescrites pour les importateurs brésiliens.

Résultat : les importateurs accrédités pourront désormais utiliser le cours approuvé du dollar pour importer des produits de leur choix; mais ils sont toujours obligés de soumettre un programme d'importation aux autorités

compétentes pour obtenir des licences d'importation. (Auparavant, les importateurs brésiliens pouvaient seulement importer les types de produits spécifiés à l'origine sur leur demande de licence).

D'autres mesures de libéralisation seront progressivement appliquées.

On est en train de simplifier les formalités bureaucratiques et de coordonner les politiques régissant le commerce extérieur, par l'entremise du ministère du Commerce international (Departamento Nacional do Comercio Exterior, DECEX). Ces mesures devraient avoir pour effet de clarifier et rationaliser le régime d'importation brésilien.

Ainsi, les autorités brésiliennes reconnaissent que les importations peuvent largement contribuer à freiner

la hausse des prix intérieurs et qu'elles favoriseront la concurrence au profit de l'industrie nationale.

Mais le gouvernement a également signalé que l'avenir de sa politique d'importation sera essentiellement déterminé par ses réserves de devises.

Etant donné les mesures de libéralisation mentionnées, nos exportateurs peuvent se dire que, dès cette année, le Brésil augmentera probablement ses exportations qui se chiffraient à environ 18 milliards de dollars en 1989.

Pour tout renseignement sur les débouchés au Brésil, joindre, à l'AECEC: Roman Hruby, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST). Tél. : (613) 996-4199. Télécopieur : (613) 996-0677.

FOIRES COMMERCIALES

(Suite de la première page.)

sation internationale très utiles pour les petites entreprises ou pour celles qui exposent pour la première fois.

Comme l'a déclaré l'un des participants à Waste Expo '90 : "Par son infrastructure organisationnelle, AECEC est mieux préparé que le petit exposant isolé pour ce type d'événement".

Selon un autre exposant : "Grâce aux représentants du gouvernement et leur souci du détail, nous avons eu plus de temps pour faire ce que nous étions venus faire, c'est-à-dire lancer notre produit."

De plus, l'AECEC assure les services suivants :

- la gestion globale du projet;

- des conseils de commercialisation à l'endroit de l'exposition;

- un programme publicitaire coordonné pour la participation de l'industrie canadienne à l'exposition; et

- plusieurs autres services, y compris le partage de certaines charges financières reliées à la participation.

A Waste Expo '90, par exemple, la publicité comprenait une page entière, en deux couleurs, dans le numéro de la revue WASTE AGE publiée juste avant l'événement. On a ensuite reproduit le même sujet sur une "feuille volante" où figuraient le nom et l'adresse de chaque entreprise. On a envoyé cette feuille à 2 500 pré-inscrivants, et elle a servi de prospectus qu'on a distribué au kiosque d'information.

Vous pouvez également bénéficier des services spécialisés du personnel consulaire, pour les questions commerciales et les questions d'accueil. En prime : une réception au Consulat canadien organisée par AECEC et le gouvernement de l'Alberta, afin de présenter nos exposants à des représentants et distributeurs éventuels, à des clients de longue date et à des acheteurs éventuels, ainsi qu'à des représentants du secteur public.

Un exposant a déclaré à cette occasion : "Je suis plus que satisfait des résultats obtenus jusqu'ici, et j'ai l'intention de revenir l'année prochaine avec une présentation plus vaste et plus intéressante."

L'année prochaine, la participation canadienne à Waste Expo '91 (prévue à Washington, D.C. du 10 au 12 avril) sera certainement plus importante. En outre, le recrutement a déjà commencé.

Pour d'autres renseignements sur l'événement désigné par l'un des exposants comme "le plus important, en tous égards, de l'industrie des déchets solides" ou pour se renseigner sur les modalités de participation aux foires commerciales des Etats-Unis, communiquer, à AECEC, avec la Direction générale de l'expansion du commerce, du tourisme et de l'investissement aux Etats-Unis (UTD), 125 prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 993-5726. Télécopieur : (613) 990-9119.

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamorsé

Rédacteur en chef adjoint :

Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy

et Maï Juris

Téléphone : (613) 996-2225

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BTC).

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage : 59 000 exemplaires.

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

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

Expédier à : CANADEXPORT (BTC), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

ISSN 0823-3330

Réunion de la Commission du commerce canado-américain

Les participants à la réunion de la Commission mixte du commerce canado-américain tenue le mois dernier à Toronto se sont déclarés satisfaits des résultats obtenus.

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie et la Représentante au commerce des Etats-Unis, Mme Carla Hills, ont observé que même si l'Accord de libre-échange (ALE) canado-américain n'a que tout juste plus d'un an, les exportateurs des deux pays tirent déjà activement parti des possibilités qu'offre la libéralisation du commerce.

A la réunion, M. Crosbie et Mme Hills ont signé un accord sur l'élimination accélérée des droits de douane qui permet l'élimination anticipée des droits sur plus de 400 numéros tarifaires couvrant ensemble des échanges bilatéraux évalués à quelque 6 milliards de dollars.

Les échanges de marchandises entre le Canada et les Etats-Unis en 1989 ont globalement représenté 197 milliards de dollars, soit 4 % de plus qu'en 1988 et 12,2 % de plus qu'en 1987.

On s'attend à ce que le commerce entre les deux pays s'accroisse encore davantage alors que les obstacles continueront de tomber et que les perspectives d'investissements s'améliorent d'ici à la fin de la période prévue pour la mise en oeuvre de l'ALE.

Une deuxième série de consultations sur l'élimination accélérée de certains droits de douane a déjà été engagée.

Les deux parties ont mentionné les progrès réalisés dans plusieurs domaines depuis la dernière réunion de la Commission, en novembre 1989, dont :

- les recommandations préparées par le Comité binational d'experts sur les normes applicables au contreplaqué touchant une norme fondée sur le rendement ;
- la création du Groupe de travail sur les services pour surveiller la mise en oeuvre de l'ALE et pour envisager l'expansion et la libéralisation accrue du commerce des services ;
- l'entente sur le processus bilatéral à utiliser pour traiter efficacement des problèmes qui surgissent dans le domaine des règles d'origine ; et

• l'acceptation, par les Etats-Unis, de la demande du gouvernement canadien d'étendre à douze mois plutôt que six la période de validité des certificats généraux d'exportation.

M. Crosbie et Mme Hills ont aussi discuté de certains problèmes commerciaux entre les deux pays, y compris les questions du homard et de la bière, mais ils ont fait valoir que ces différends ne diminuaient nullement la nature positive de l'ensemble des relations canado-américaines.

La Commission a pour mandat de superviser la mise en oeuvre de l'ALE, de résoudre les différends et de s'assurer que l'ALE serve les intérêts aussi bien du Canada que des Etats-Unis.

Finie l'inspection des viandes à la frontière canado-américaine

Dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis (ALE), on est parvenu à une entente qui prévoit la libre circulation du bœuf, du porc et de la volaille entre nos deux pays.

Cette entente, applicable à titre d'essai pendant un an, éliminera l'inspection à la frontière, ainsi que les retards et les coûts respectifs.

ALE : La décision est rendue en faveur d'exportateurs de framboises de C.-B.

Le mécanisme de règlement des différends prévu par l'Accord de libre-échange canado-américain (ALE) a permis à deux exportateurs de framboises de la Colombie-Britannique de contester avec succès l'imposition par les Etats-Unis de droits de douane sur leurs produits.

Les Etats-Unis ont décidé de lever les droits frappant ces deux sociétés canadiennes après qu'un groupe spécial créé en vertu du chapitre 19 de l'ALE ait demandé au département américain du Commerce d'expliquer la méthodologie utilisée pour le calcul du niveau des droits imposés à plusieurs exportateurs canadiens.

Le groupe spécial a constaté que les conclusions du département du Commerce étaient erronées à plusieurs égards et n'étaient pas justifiées par les faits. En conséquence, les droits antidumping imposés aux deux compagnies canadiennes — Clearbrook Processors Ltd. et Mukhtiar & Sons Ltd. — de juin 1986 à juin 1987 seront remboursés.

Selon le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, "Cette décision montre bien que grâce au mécanisme de règlement des différends de l'ALE, il est possible d'appliquer les lois commerciales de manière équitable et en temps opportun pour le bénéfice des sociétés tant canadiennes qu'américaines."

Bureau commercial du Canada à Denver

L'inauguration officielle du bureau commercial du gouvernement canadien à Denver, au Colorado, a eu lieu le mois dernier en la présence du consul général du Canada, M. Percy Eastham, et du gouverneur du Colorado, M. Roy Romer.

Mis sur pied en août 1989, le bureau est le vingt-septième du réseau mis en place par le Canada aux Etats-Unis afin de favoriser l'expansion des exportations et des investissements.

Il a pour mission d'aider les sociétés canadiennes à commercialiser leurs produits et leurs services ou à établir des entreprises conjointes au Colorado — et dans les Etats voisins de la région des Rocheuses.

Les échanges commerciaux entre le Canada et le Colorado sont passés de 573 millions de dollars en 1986 à 767 millions en 1989. Les exportations canadiennes comprenaient du papier journal, des produits photographiques et du matériel de laboratoire et médical.

Nouveaux projets de Banques de développement

Pour les projets suivants, les sociétés canadiennes pourvues d'une expérience internationale sont invitées à communiquer avec la mission visée (dans la ville mentionnée entre parenthèses après le nom du pays, lorsqu'il s'agit d'un prêt).

S'il s'agit d'une aide technique (projets de la Banque asiatique), on peut obtenir les renseignements auprès de l'ambassade du Canada à Manille, aux Philippines.

L'adresse au complet des missions canadiennes à l'étranger est disponible auprès d'Info Export, qu'on peut appeler sans frais au numéro 1-800-267-8376 (dans la région d'Ottawa : 993-6435).

Les sociétés canadiennes n'ayant pas d'expérience internationale peuvent se procurer le Guide sur le financement des exportations auprès de Valentina Rusedski, Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7251.

LA BANQUE ASIATIQUE DE DÉVELOPPEMENT

PRETS

INDE (Nouvelle Delhi) — Projet pour renforcer environ 700 kilomètres de routes nationales et locales. Agence d'exécution : ministère des Transports de surface. Montant du prêt : 200 M \$ US. Des services de consultation seront requis. Plusieurs aspects du projet sont en cours d'étude.

PAKISTAN (Islamabad) — Troisième phase du programme d'irrigation de la rive droite du Chasma. Pour le moment, le programme pourrait comprendre les opérations suivantes : I) installations centrales d'irrigation et de drainage; II) aménagement d'une zone de contrôle; III) mesures de protection contre l'érosion végétale; IV) développement agricole; V) commercialisation; VI) élevage; VII) renforcement administratif; et VIII) services de consultation. Agence d'exécution : Administration de l'exploitation des eaux et de l'énergie. Montant du prêt : 160 M \$ US. Des services de consultation seront requis.

AIDE TECHNIQUE (AT)

BANGLADESH — I) Préparer un projet de protection globale contre les

inondations de Dhaka. Volets du projet : mesures de protection contre les inondations, et évacuation des eaux amenées par les tempêtes; mesures sanitaires; gestion des déchets solides; amélioration des zones de taudis et d'occupation sauvage. Agence d'exécution : Administration de l'exploitation des eaux et agences municipales (notamment municipalité de Dhaka). Montant du prêt : 600 M \$. Des services de consultation seront requis. 2) Préparer un projet de protection globale contre les inondations de certaines villes particulièrement exposées. Agence d'exécution : Administration de l'exploitation des eaux et Bureau d'ingénierie du gouvernement local. Montant du prêt : 500 M \$ US. Des services de consultation seront requis. 3) Les services proposés (consultations, aide technique et opérationnelle) permettront d'identifier et d'examiner, dans une vaste perspective, les options concernant la gestion des eaux, et de formuler un plan général de gestion complet et détaillé pour l'exploitation des ressources hydrauliques, l'évacuation des eaux et la lutte contre les inondations dans le sud-ouest du Bangladesh. Agence d'exécution : Master Plan Organization, Ministry of Irrigation, Water Development and Flood Control, en collaboration étroite avec Bangladesh Water Development Board. Montant du prêt : 1 660 M \$ US. Des consultants seront embauchés par la Banque. Le Bureau est en train de préparer les documents utiles.

INDONESIE — I) L'AT proposée comporte deux étapes. Etape I : amélioration et modernisation du plan général actuel de conservation prévu pour l'Indonésie. But : formuler un plan général de conservation à long terme, après avoir évalué les plans conçus pour les zones protégées, la gestion de la diversité biologique, et les propositions de conservation à la lumière de nouvelles informations. Phase II : étude du potentiel économique de cinq à sept zones visées par les Systèmes intégrés de zones protégées (terrestres et maritimes). Agence d'exécution : ministère des Forêts. Montant du prêt : 590 M \$ US.

Des services de consultation seront requis. 2) Evaluation des ressources maritimes et étude de faisabilité sur la planification d'un projet de soutien visant un programme d'exploitation nationale, efficace et complet des ressources maritimes. Agence d'exécution : Agence de coordination nationale des levés et de la cartographie. Montant du prêt : 100 M \$ US. Des services de consultation seront requis. 3) AT pour mettre à jour les données et la description de ces secteurs; évaluer les résultats des réformes antérieures et actuelles des politiques; et identifier les politiques et les mesures qui doivent être appuyées. Agence d'exécution : Banque d'Indonésie. Montant du prêt : 100 M \$ US. Des services de consultation seront requis. 4) Etude portant sur les institutions financières non bancaires - AT consultative en vue d'élaborer des règlements destinés aux sociétés de crédit-bail et de prêt aux entreprises. Agence d'exécution : ministère des Finances. Montant du prêt : 100 M \$ US. Des services de consultation seront requis. 5) AT consultative pour évaluer les besoins en matière d'habitation du secteur privé, le mode de financement nécessaire et la possibilité de créer des services spécialisés, dans le secteur privé, pour le financement d'habitations. Agence d'exécution : Banque d'Indonésie. Montant du prêt : 350 M \$ US. Des services de consultation seront requis. 6) L'AT proposée vise à favoriser la décentralisation et la mobilisation des ressources en offrant des possibilités de financement pour certains projets d'administration régionale, tout en renforçant la gestion budgétaire municipale et les capacités d'accroissement des recettes. Ce projet vise à renforcer la gestion comptable du développement régional, depuis la planification jusqu'à la mise en oeuvre, sur une période de deux ans. Agence d'exécution : Directeur général des affaires monétaires. Montant du prêt : 1 300 M \$ US. Des services de consultation seront requis. 7) L'AT proposée facilitera l'élaboration du système d'information fiscal en améliorant la préci-

sion, le calendrier et la mise en forme des statistiques d'après les besoins des usagers. Objectif secondaire : créer un système de surveillance des prêts extérieurs et de l'aide technique. Agence d'exécution : Directeur général du budget. Montant du prêt : 405 M \$ US. Des services de consultation seront requis. 8) Le but principal de l'étude est d'élaborer une formule qui permette d'ajuster périodiquement (par exemple, tous les mois ou tous les trimestres) les tarifs de l'électricité de manière à tenir compte de certains facteurs (inflation, carburant, prix, taux de change, etc.) dont la plupart échappent au contrôle de la Société nationale de l'électricité. Agence d'exécution : Directeur général de l'électricité et des nouvelles énergies (DGENE). Montant du prêt : 90 M \$ US. Des consultants seront embauchés par la Banque. Un document destiné au président est en cours de préparation. 9) AT conçue pour étudier les opérations actuelles et éventuelles de la Compagnie nationale des lignes aériennes, et pour favoriser l'accroissement de la participation de son secteur privé. Agence d'exécution : P.T. Garuda Indonesia. Montant du prêt : 600 M \$. Des services de consultation seront requis. 10) AT conçue pour renforcer la capacité de certaines banques commerciales privées en matière de prêts à terme. Le projet comporte des services consultatifs et un programme de formation en cours d'emploi qui permettront à ces banques de moderniser leurs capacités globales en matière de prêts industriels à terme. Agence d'exécution : Banque d'Indonésie. Montant du prêt : 100 M \$ US. Des services de consultation seront requis.

LAOS — Programme d'aide et de formation en cours d'emploi. Buts : préparer le Troisième Plan quinquennal (1991-1996) et aider à préparer des plans de développement détaillés. Agence d'exécution : ministère de l'Economie, de la Planification et des Finances. Montant du prêt : 98 M \$ US. Des consultants seront recrutés par la Banque.

NEPAL — L'AT conçue pour le développement du tourisme vise à préparer un projet dont voici les principaux ob-

jectifs : I) développement et formation de la main-d'oeuvre; II) soutien administratif; III) amélioration de l'infrastructure touristique; IV) tourisme urbain; et V) amélioration des transports aériens. Agence d'exécution : ministère du Tourisme et de l'Aviation civile. Montant du prêt : 100 M \$. Des services de consultation seront requis.

PAKISTAN — AT conçue pour renforcer, comme il convient, le système administratif et pour aider le ministère des Forêts du Sindh. Buts de l'AT : I) évaluation globale des activités de ce ministère, en vue d'améliorer son organisation administrative, son service d'embauche et ses systèmes d'information, d'exploitation et de gestion; II) amélioration des méthodes d'évaluation et de sélection du ministère à l'égard des sous-projets de boisage; III) conception et installation d'un système de surveillance et d'évaluation; IV) conception et installation d'un système d'inventaire efficace des ressources forestières riveraines et intérieures gérées par le ministère (320 000 hectares au total); et V) formation d'un personnel dans les domaines mentionnés ci-dessus. Agence d'exécution : ministère de la Faune et des Forêts. Montant du prêt : 450 M \$ US. Des services de consultation seront requis.

PAPOUASIE NOUVELLE-GUINEE — 1) AT pour étudier et recommander des changements dans les barèmes et la structure des tarifs portuaires. But : assurer le recouvrement normal des coûts et l'exploitation rentable des installations. Agence d'exécution : Papua New Guinea Harbour Board (PNGHB). Prêt : 100 M \$ US. Des consultants seront embauchés par la Banque. 2) AT pour renforcer les capacités administratives du ministère du Commerce et de l'Industrie (Department of Trade and Industry (DOTI)). But : élaborer une politique et une stratégie à moyen et long terme pour assurer la promotion des exportations et le remplacement des importations. Agence d'exécution : DOTI, Bureaux du gouvernement central. Montant du prêt : 520 M \$ US. Des consultants seront recrutés par la Banque. Documents en cours de préparation.

Projets de la Banque Interaméricaine de développement

Pour renseignements, communiquer avec l'ambassade du Canada à Washington.

ARGENTINE (Buenos Aires) — Projet de services agricoles visant à renforcer plusieurs organismes de recherche et de technologie; services offerts au secteur agricole pour stimuler les exportations; amélioration de la qualité des produits, des systèmes de contrôle, et préparation d'un inventaire forestier à l'échelle nationale. Financement conjoint par la Banque mondiale envisagé. Agence d'exécution : Secretaria de Agricultura. Montant du prêt : 35 M \$.

BAHAMAS (Kingston, Jamaïque) — 1) Examen de faisabilité et études d'ingénierie détaillées visant un poste de chargement maritime à Clifton Point. Des services de consultation seront requis. Plan d'opérations soumis à un comité d'étude des prêts. Agence d'exécution : ministère des Travaux publics. Montant du prêt : 2 M \$. 2) Renforcement administratif du service de traitement des données du ministère des Finances. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : ministère des Finances. Montant du prêt : 550 000 \$.

GUYANA (Port of Spain, Trinidad et Tobago) — Projet de renforcement administratif visant à financer un programme pilote qui comprend l'exécution de plusieurs petits projets consacrés à l'infrastructure matérielle et aux affaires sociales. Affermage des services de consultation et d'achat prévu pour le second trimestre de 1990. Le comité de gestion intermédiaire est en train d'examiner une formule de demande. Agence d'exécution : ministère de la Culture et du Développement social. Montant du prêt : 2,5 M \$.

VENEZUELA (Caracas) — Financement d'un programme scientifique et technologique portant sur des projets de recherche appliquée. Etude préalable du projet en cours d'exécution. Agence d'exécution : Consejo Nacional de Investigaciones Científicas Y Tecnológicas. Montant du prêt : 50 M \$.

GRANDE-BRETAGNE — Une société britannique spécialisée depuis plus de cinq ans dans l'importation de matériels de construction, voudrait maintenant importer des produits à faible ou moyenne technologie qui conviennent au marché britannique. Ces produits seraient achetés et lancés au nom de cette société. Communiquer avec : R.A. Wood, Managing Director, Caro Systems Ltd., Business and Technology Centre, Bessmer Drive, Stevenage, Herts SG1 2DX. Tél. : 0438 310135. Télécopieur : 0348-310001.

GRANDE-BRETAGNE — Les entreprises de produits chimiques à la recherche d'un siège britannique pour leurs débouchés de la Communauté européenne peuvent communiquer avec une société britannique qui fabrique, sous contrat, des produits chimiques complexes et spécialisés. Communiquer avec : J.D.

Chapman, Directeur commercial, Witton Chemical Co. Ltd., Chiswick Avenue, Mildenhall, Bury Street, Edmunds, Suffolk IP28 7AY. Tél. : Mildenhall (0638) 716001. Télex : 8173374 WITTON G. Télécopieur : (0638) 717658.

GRANDE-BRETAGNE — Un agent d'import-export faisant affaire avec des sociétés situées en Autriche, au Danemark, en France, en Allemagne, au Nigeria et en Norvège, cherche des fournisseurs canadiens de produits biologiques, pharmaceutiques et chimiques. Possibilités d'accords commerciaux bilatéraux. Communiquer avec : Neil Atkinson, Import Manager, AMA Trade Services, 27 Old Gloucester Street, London WC1N 3XX, Angleterre. Tél. : (0661) 35445. Télécopieur : (0661) 35882.

SINGAPOUR — Une entreprise spécialisée dans la conception, l'ingénierie et la fabrication assistée par ordinateur, voudrait conclure un accord d'entreprise conjointe, de licence, de franchise ou de transfert technologique avec une société canadienne. Communiquer avec : Dr. Ang Thian. Hin, Managing Director, ATS Computer Centre Pte Ltd., 10 Anson Road #03-05/07, International Plaza, Singapour 0207. Tél. : 225-8311. Télécopieur : 225-9315.

SINGAPOUR — Une société de transformation et de fabrication de produits alimentaires voudrait conclure un accord de transfert technologique, de distribution ou d'entreprise conjointe. Communiquer avec : Dr. H.E. Ong, Managing Director, Hwa Hong Edible Oil Industries Pte Ltd., 29 Jurong Port Road, Jurong Town, Singapour 2261. Tél. : 265-9711. Télécopieur : 265-8876.

SINGAPOUR — Une société singapouraise voudrait importer des polycarbonates, des tissus et des verres à l'épreuve des balles. Communiquer avec : Robert Chew, Managing Director, Bertda Services SEA Pte Ltd., 41 Kings Road, Singapour 1026. Tél. : 746-0112. Télécopieur : 469-4752.

niquer avec : Tan Kok Kay, Managing Director, Amcol Engineering Pte Ltd., 1E Lorong Tukang Lima, Singapour 2261. Tél. : 261-7951. Télécopieur : 265-3682.

SINGAPOUR — Une société de commerce voudrait importer des goujons d'assemblage, du lait en poudre, des engrais, des produits chimiques et des fruits de mer (crevettes, calmars, seiches). Communiquer avec : T.H. Lee, General Manager, Globetrade Associates, 35 Lotus Avenue, Singapour 1027. Tél. : 466-6358. Télécopieur : 469-3261.

SINGAPOUR — Une société singapouraise recherche des métaux et des minerais ferreux et non ferreux. Communiquer avec : Tian Moon Toon,

Executive Director, Genferro (Asia) Pte Ltd., 50 Jalan Sultan #07-07, Jalan Sultan Centre, Singapour 0719. Tél. : 294-0355. Télécopieur :

Débouchés commerciaux

SINGAPOUR — La société Central Mercantile Corp. voudrait importer, du Canada, toutes sortes de rubans d'emballage. Communiquer avec : Lim Yew Hin, Managing Director, Central Mercantile Corp(S) Ltd., Block 2, 86 Tagore Lane, Singapour 2678. Tél. : 459-5477. Télécopieur : 459-5135.

SINGAPOUR — Une société spécialisée dans les équipements de télécommunication, la bureautique et les articles en papier, voudrait conclure un accord d'entreprise conjointe, de franchise ou de transfert technologique. Communiquer avec : James Tan, Managing Director, Citycom Holdings Pte Ltd., 65 Sims Avenue #02-04, Yi Xiu building, Singapour 1438. Tél. : 743-5555. Télécopieur : 743-1786.

SINGAPOUR — Un fabricant de produits de construction et de consommation voudrait conclure un accord d'entreprise conjointe ou de franchise. Communiquer avec : P. Jeyasingam, General Manager, Hong Leong Industries Manufacturing Ltd., 7A Tuas Avenue 13, Singapour 2263. Tél. : 862-3501. Télécopieur : 861-0674.

SINGAPOUR — Une société de matériels électriques voudrait conclure un accord d'entreprise conjointe avec une entreprise canadienne. Commu-

ieur : 293-0431.

SINGAPOUR — Une société singapouraise voudrait importer, du Canada, des matériaux de construction, des articles en papier, des métaux non ferreux et des morceaux de métal. Communiquer avec : Andy Agn, Haw Par Trading Pte Ltd., 180 Clemenceau Avenue #04-01, Haw Par Galss Tower, Singapour 0923. Tél. : 339-1655. Télécopieur : 339-1851.

SINGAPOUR — Une société spécialisée dans les communications mobiles et les services de câblodistribution voudrait conclure un accord d'entreprise conjointe ou de transfert technologique avec une société canadienne. Communiquer avec : Dr. Chia Choon Wei, Vice-président (Venture), Singapour Telecom, 31 Exeter Road, Singapour 0923. Tél. : 734-3344. Télécopieur : 730-4044.

SINGAPOUR — Une société de commerce singapouraise désire importer des articles et accessoires sanitaires, des tuiles en céramique, ainsi que des équipements et accessoires de salle de bain. Communiquer avec : Teo Teck Weng, General Manager, Jenhow Trading Pte Ltd., 101 Cecil Street #26-08/12, Tong Eng building, Singapour 0106.

GUIDE PRATIQUE DES FOIRES AUX ÉTATS-UNIS

Les États-Unis, notre premier partenaire commercial, absorbent environ 77 % de nos exportations.

L'une des façons les plus efficaces de pénétrer cet énorme marché — ou d'y élargir vos exportations — consiste à faire connaître vos produits et vos services à des foires commerciales.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) prévoit participer à quelque 400 foires et autres activités commerciales aux États-Unis en 1990-1991.

Voici la première partie d'une liste chronologique des événements prévus dans plusieurs secteurs industriels, répertoriés par ordre alphabétique.

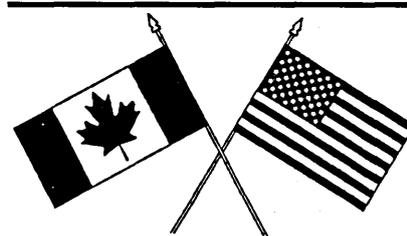
Pour plus de renseignements sur les foires ou sur les modalités de participation, communiquer avec la Direction de la promotion du commerce et de l'investissement avec les États-Unis (UTE), ou avec la Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTW), au (613) 993-7343.

AGRICULTURE, ALIMENTS ET BOISSONS

- **A Taste of Canada** — Promotion en magasin — Plusieurs villes aux E.-U. — Mai 1990-mars 1991 — Aliments et boissons.
- **Premier Cheese & Gourmet Food** - Promotion en magasin — Buffalo (New York) — 4 juin-4 juillet 1990 — Fromage, aliments et boissons.
- **Mission d'acheteurs de poisson d'Atlanta** — Provinces de l'Atlantique — 17-23 juin 1990.
- **Florida International Hotel, Restaurant & Bakery Expo** — Miami (Floride) — Juillet 1990.
- **Western Restaurant Association Convention & Exposition** — San Francisco (Californie) — 25-28 août 1990 — Aliments et boissons.
- **NEEF - Mission agro-alimentaire de Montréal** — Champlain (New York) — 30 août 1990.
- **Démonstration par les chefs de cui-**

sine canadiens — New York (New York) — Septembre 1990.

- **NEEF - Mission agro-alimentaire** — Minneapolis (Minnesota) — Septembre 1990.
- **NEEF - Mission alimentaire** — Seattle (Washington) — Septembre 1990.
- **Solo Seafood Show** — Chicago (Illinois) — Septembre 1990 — Fruits de mer.



- **Florida Restaurant Association '90** — Orlando (Floride) — 7-9 septembre 1990 — Aliments et boissons; équipements de préparation alimentaire.
- **NEEF - Mission au Congrès des commerçants en alimentation de l'État de Washington** — Tacoma (Washington) — 9-10 septembre 1990.
- **Husker Harvest Days** — Grand Island (Nebraska) — 11-13 septembre 1990 — Équipements agricoles.
- **California Grocers Association Show** — Anaheim (Californie) — 15-17 septembre 1990 - Aliments et boissons.
- **Initiative des provinces Atlantiques (Atlantic Canada Initiative) - Mission sur la technologie des pêches (biotechnologie et aquaculture)** — Boston (Massachusetts) — Octobre 1990.
- **Solo Food Show** — Pittsburgh (Pennsylvanie) — Octobre 1990 — Aliments et boissons.
- **Michigan & Great Lakes Food Service Show** — Lansing (Michigan) — Octobre 1990 — Aliments, boissons et équipements de préparation alimentaire.
- **Solo Food Show** — Syracuse (New York) — 4 octobre 1990 — Aliments et boissons.

- **Ohio Retail Grocers' Association Show** — Columbus (Ohio) — 14-15 octobre 1990 — Aliments et boissons.
- **New York State Restaurant Association Show** — Buffalo (New York) — 15-17 octobre 1990 — Aliments et boissons.
- **Seafare Southeast '90** — Orlando (Floride) — 31 octobre-1^{er} novembre 1990 — Poisson et fruits de mer.
- **NEXUS - Mission sur les produits alimentaires dans le sud de la Floride** — Miami (Floride) — Novembre 1990.
- **Southeast Hospitality & Food Service Show** — Atlanta (Georgie) — 4-6 novembre 1990 — Aliments, boissons et équipements de préparation alimentaire.
- **NEXUS - Mission à Amarillo Farm and Ranch Show** — Amarillo (Texas) — Novembre-décembre 1990.
- **National Food Brokers Show** — Chicago (Illinois) — 8-10 décembre 1990 — Aliments et boissons.
- **National Pizza Expo** — Nouvelle Orléans (Louisiane) — 15-18 janvier 1991 — Aliments et équipements reliés à l'industrie de la pizza.
- **A Taste of Canadian Wine (Promotion du vin canadien)** — Détroit (Michigan) — Février 1991.
- **NEXUS - Mission à Miami Cruise Line Trade** — Miami (Floride) — Février 1991.
- **NEEF - Mission de l'industrie alimentaire de Halifax** — Boston (Massachusetts) — Février 1991.
- **Seafare '91** — Long Beach (Californie) — Février 1991 — Poisson et fruits de mer.
- **Solo Food Show** — Boston (Massachusetts) — 6 février 1991 — Aliments et boissons.
- **Solo Food Show** — Chicago (Illinois) — Mars 1991 — Aliments et boissons.
- **Solo Seafood Show** — Detroit (Michigan) — Mars 1991 — Fruits de mer
- **Carolinas Food Service Expo** — Charlotte (Caroline du Nord) — Mars

1991 — Aliments et boissons.

- **Triumph of Agriculture** — Omaha (Nebraska) — Mars 1991 — Equipement agricole.
- **International Fancy Food Show** — San Diego (Californie) — 3-5 mars 1991 — Aliments et boissons.
- **Natural Foods Expo West** — Anaheim (Californie) — 9-11 mars 1991.
- **Boston Seafood Show** — Boston (Massachusetts) — 12-14 mars 1991 — Fruits de mer.

ARTICLES MÉNAGERS ET PRODUITS DE CONSOMMATION

- **Mission d'acheteurs - Equipements médicaux** — Toronto, Ottawa et Montréal — 1^{er} juin au 30 septembre 1990.
- **Mission d'acheteurs au Salon du meuble de Montréal** — Montréal (Québec) — 17-20 juin 1990.
- **NEEF - Mission sur les produits de consommation** — Minneapolis (Minnesota) — Juillet 1990.
- **NEXUS - Mission au Gift Show de Washington (D.C.)** — 7-11 juillet 1990.
- **National Gift Show** — Atlanta (Georgie) — 7-11 juillet 1990 — Articles de cadeaux.
- **Atlanta Furniture Show** — Atlanta (Georgie) — 15-18 juillet 1990 — Mobilier résidentiel.
- **NEEF - Mission des fabricants d'articles pour cadeaux de l'Alberta à l'Exposition Christmas in July** — Seattle (Washington) — 16-17 juillet 1990.
- **NEXUS - Articles de sport au General Services Administration** — Fort Worth (Texas) — 19-20 juillet 1990.
- **Athletic Dealers of America Spring Buying Session** — Louisville (Kentucky) — 19-22 juillet 1990 — Syndicats des acheteurs d'articles de sport.
- **American Fishing Tackle Manufacturers Association** — Nouvelle-Orléans (Louisiane) — 26-29 juillet 1990 — Equipements de pêche.
- **International Lawn, Garden and Power Equipment Show** — Louisville (Kentucky) — 29 juillet 1990.
- **National Sporting Goods Association (NSGA) Annual Show** — Chicago (Illinois) — 30 juillet-2 août 1990 — Equipements et vêtements de sport.
- **Florida International Gift Show** — Miami (Floride) — Août 1990 — Articles de cadeaux.
- **American Society of Interior Designers Show** — Atlanta (Georgie) — 8-10 août 1990 — Articles de décoration intérieure.
- **NEXUS - Mission au Chicago National Hardware Show** — Chicago (Illinois) — 11-15 août 1990.
- **National Hardware Show '90** — Chicago (Illinois) — 12-15 août 1990 — Articles de quincaillerie.
- **Mission d'achat à l'Exposition de Toronto sur les cadeaux** — Toronto (Ontario) — 12-16 août 1990 — Cadeaux.
- **Outdoor Retailer Exposition West** — Reno (Nevada) — 13-15 août 1990 — Equipements et vêtements de sport (excepté chasse et pêche).
- **Southern California Home and Garden Show** — Anaheim (Californie) — 18-26 août 1990 — Articles ménagers et matériel de jardinage.
- **Spring Seattle Sporting Goods Show** — Seattle (Washington) — Septembre 1990 — Equipements et vêtements de sport.
- **Greater Cleveland Hospital Association Health Care Exposition** — Cleveland (Ohio) — Septembre 1990 — Produits et services médicaux et sanitaires.
- **Mission d'acheteurs à une Exposition canadienne sur les soins de la santé** — Plusieurs villes — Septembre 1990.
- **NEEF - Articles de sport** — Minneapolis (Minnesota) — Septembre 1990.
- **Mission d'acheteurs à l'Exposition annuelle de l'ouest de l'association canadienne d'articles de sport** — Vancouver (Colombie-Britannique) — 9-11 septembre 1990.
- **Fly Tackle Dealer Show** — Denver (Colorado) — 13-15 septembre — Equipement de pêche.
- **NEEF - Mission des fabricants de meubles de Montréal** — Boston (Massachusetts) — 17-19 septembre 1990.
- **Action Sports Retailer Trade Expo** — San Diego (Californie) — 18-20 septembre 1990 — Equipement et vêtements de sport.
- **National Hardware Manufacturers' Association (NHMA) Fall Housewares Show** — Atlanta (Georgie) — 24-26 septembre — Articles ménagers.
- **Mission d'acheteurs au Marché d'automne de l'Association canadienne d'articles de sport** — Toronto (Ontario) — 30 septembre - 2 octobre 1990.
- **Interbike** — Anaheim (Californie) — 1^{er}-3 octobre 1990 — Equipements et vêtements pour cyclistes.
- **National Sporting Goods Association (NSGA) Fall Market** — Anaheim (Californie) — 11-13 octobre 1990 — Equipements et vêtements de sport.
- **National Office Products Association Show** — Chicago (Illinois) — 19-21 octobre 1990 — Articles de bureau.
- **Interbike** — Atlantic City (New Jersey) — 21-23 octobre 1990 — Equipements et vêtements pour cyclistes.
- **National Spa & Pool Institute** — Anaheim (Californie) — 31 octobre - 2 novembre 1990 — Bains tourbillons, piscines et leurs accessoires.
- **Mission d'acheteurs à l'Exposition internationale sur la décoration intérieure** — Toronto (Ontario) — 15-18 novembre 1990.
- **NEXUS - Mission de l'industrie du meuble en Floride du sud** — Miami (Floride) — Décembre 1990.
- **National Gift Show** — Atlanta (Georgie) — Janvier 1991 — Articles de cadeaux.
- **NEXUS - Mission au New York Gift Show** — New York (New York) — Janvier 1991.
- **NEXUS - Mission au Home Furnishings Show** — Atlanta (Georgie) — Janvier 1991.
- **International Housewares Expo** — Chicago (Illinois) — 6-9 janvier 1991 — Articles de maison.
- **Mission d'acheteurs - Marché du mobilier de Toronto** — Toronto (Ontario) — 13-16 janvier 1991 — Mobilier résidentiel.
- **NEXUS - Mission au California Gift Show** — Los Angeles (Californie) — 18-20 janvier 1991.
- **Atlantic City Pool & Spa Show** — Atlantic City (New Jersey) — 15-17 janvier 1991 — Bains tourbillons, piscines et leurs accessoires.

cines et accessoires.

- **Shooting, Hunting, Outdoor Trade (SHOT) Show** — Dallas (Texas) — 17-20 janvier 1991 — Equipements pour la chasse et la pêche.
- **Atlanta Furniture Show** — Atlanta (Georgie) — 26-30 janvier 1991 — Mobilier.
- **Jewellers of America Show** — New York (New York) — 31 janvier - 3 février 1991 — Bijoux.
- **Mission d'acheteurs à l'Exposition canadienne de la quincaillerie** — Toronto (Ontario) — Février 1991.
- **Solo Residential Furniture Show** — Floride — 2-4 février 1991 — Mobilier.
- **Mission d'acheteurs à l'Exposition canadienne sur la quincaillerie, les articles ménagers et le retapage de la maison** — Toronto — 3-5 février 1991.
- **Mission d'acheteurs à l'Exposition de l'artisanat des provinces atlantiques** — Halifax — 3-5 février 1991.
- **Mission d'acheteurs au Congrès de l'Association canadienne d'équipements de sport** — Montréal (Québec) — 17-20 février 1991.
- **Sporting Goods Manufacturers Association Super Show** — Atlanta (Georgie) — 21-24 février 1991 — Equipements et vêtements de sport.
- **Ski Industries of America Expo West** — Las Vegas (Nevada) — 18-23 mars 1991 — Equipement et vêtements pour le ski.
- **National Home Center Show** — Chicago (Illinois) — 24-26 mars 1991 — Articles de bricolage pour rénovation et réparation de maison.
- **NEEF - Artisanat des provinces atlantiques** — Boston (Massachusetts) — 26-28 mars 1991.

ARTICLES VESTIMENTAIRES ET FOURRURES

- **Exclusive (Men's Fine Tailored Clothing)** — New York (New York) — 29-31 juillet 1990 — Vêtements pour hommes.
- **NEEF - Mission sur le vêtement** — Minneapolis (Minnesota) — Août 1990.
- **Mission d'acheteurs américains au Salon international de vêtements pour dames** — Montréal (Québec) — Septembre 1990.

- **MAGIC (Mens Apparel Guild of California) Show** — Las Vegas (Nevada) — 5-8 septembre 1990 — Vêtements pour hommes.
- **Children's Apparel Show** — Miami (Floride) — 11-14 septembre 1990 — Vêtements pour enfants.
- **Children's Apparel Show** — Los Angeles (Californie) — Octobre 1990 — Vêtements pour enfants.
- **Mission d'identification d'agents de la Colombie-Britannique et de l'Alberta à Seattle Apparel Mart** — Seattle (Washington) — 17-18 octobre 1990.
- **NEXUS - Vêtements pour enfants** — Los Angeles (Californie) — 11-13 novembre 1990.
- **Mens Fine Tailored Clothing Show** — New York (New York) — Janvier 1991 — Vêtements pour hommes.
- **Apparel Show of the Americas** — Miami (Floride) — Février 1991 — Vêtements.
- **Mission d'acheteurs américains au Salon international de vêtements pour dames** — Montréal (Québec) — Mars 1991.
- **Solo Canadian Coat Show** — Winnipeg (Manitoba) — Mars 1991.
- **MAGIC (Mens Apparel Guild in California) Show** — Las Vegas (Nevada) — Mars 1991 — Vêtements pour hommes.

ARTS ET CULTURE — (INCLUANT FILMS ET VIDÉOS)

- **Video Software Dealers Association Convention** — Las Vegas (Nevada) — Août 1990 — Matériel de vidéo.
- **Pacific Northwest Booksellers Association Meeting** — Eugene (Oregon) — Août 1990 — Livres et périodiques.
- **Upper Midwest Booksellers Association Meeting** — Minneapolis (Minnesota) — Septembre 1990 — Livres et périodiques.
- **International Art Expo** — Los Angeles (Californie) — Octobre 1990 — Art et sculpture.
- **New England Booksellers Association Meeting** — Hartford (Connecticut) — Octobre 1990 — Livres et périodiques.

- **American Library Association (ALA) Mid-Winter Meeting** — Chicago (Illinois) — Janvier 1991 — Livres et périodiques.
- **National Association of Music Merchants (NAMM) Winter Meeting and International Music Market** — Anaheim, Californie — Janvier 1991 — Instruments de musique et accessoires.

COMMUNICATION ET ORDINATEURS — ÉQUIPEMENTS ET SERVICES

- **Mission d'acheteurs à OPASTCO (Organisation for the Protection & Advancement of Small Telephone Companies)** — Calgary (Alberta) — Juin 1990.
- **PC Expo '90** — New York (New York) — 19-21 juin 1990 — Logiciels et matériel d'ordinateurs.
- **NEXUS - Matériel et logiciels pour télécommunication** — Washington — Utah — Californie — 22-29 juin 1990.
- **Siggraph '90** — Dallas (Texas) — 7-9 août 1990 — Graphiques d'ordinateurs; matériels et logiciels pour l'édition.
- **NEBS - Mission sur les logiciels de Montréal** — Boston (Massachusetts) — 9-10 août 1990.
- **Initiative des provinces atlantiques - Mission sur les logiciels** — Boston (Massachusetts) — Septembre 1990.
- **Mission d'acheteurs à l'Exposition commerciale canadienne sur les télécommunications** — Montréal (Québec) — Septembre 1990.
- **Armed Forces Communications Electronics Association (AFCE) Meeting** — Ft. Monmouth (New Jersey) — 10-12 septembre 1990 — Matériels électroniques de communication.
- **Rochester Computer Business Show** — Rochester (New York) — 11-13 septembre 1990 — Matériels et logiciels d'ordinateurs.
- **Networld '90** — Dallas (Texas) — 11-13 septembre 1990 — Matériels et logiciels de branchement sur réseau.
- **MTC Expo '90** — Orlando (Floride) — 11-13 septembre 1990 — Matériels et logiciels d'ordinateur; matériel de communication pour l'industrie du transport.
- **Presentations '90** — Long Beach

(Californie) — 17-19 septembre 1990 — Exposition/conférence sur les graphiques et les multi-média.

- **Land Mobile Exposition** — Orlando (Floride) — 26-28 septembre 1990 — Produits de télécommunications mobiles.
- **Northcon '90** — Portland (Oregon) — Octobre 17-18, 1990 — Matériels et logiciels d'ordinateurs, équipements et appareils de mesure électronique.
- **Mission NEEF à Northcon '90** — Portland (Oregon) — Octobre 1990
- **Unix Solutions** — Anaheim (Californie) — 3-6 octobre 1990 — Logiciels unix/qnx.
- **Southeast Telecommunications Association Conference** — Miami (Floride) — 8-10 octobre 1990 — Matériel de télécommunication - vocale/données.
- **Info '90** — New York (New York) — 9-12 octobre 1990 — Matériel et logiciels d'ordinateur.
- **Mission d'acheteurs à Intercomm '90** — Vancouver (Colombie-Britannique) — 23-25 octobre 1990.
- **Northeast Computer Show** — Boston (Massachusetts) — 25-27 octobre 1990 — Matériel et logiciels d'ordinateur.
- **NEXUS - Mission sur les télécommunications à l'entreprise Boeing** — Seattle (Washington) — 30-31 octobre 1990.
- **Unix Expo** — New York (New York) — 31 octobre-2 novembre 1990 — Unix / logiciels qnx.
- **Interservice Industry Training Systems Conference (IITSC) '90** — Orlando (Floride) — 1^{er}-15 novembre 1990 — Systèmes et matériel de formation.
- **Autofact** — Détroit (Michigan) — 1^{er}-3 novembre 1990 — Robotique; matériels et logiciels de conception et de fabrication assistées par ordinateur (CAD/CAM).
- **Comdex Fall '90** — Las Vegas (Nevada) — 12-16 novembre 1990 — Matériels et logiciels.
- **Unicom** — Dallas, Texas — 4-6 décembre 1990 — Matériels de télécommunication - vocale/données.
- **NEEF - Mission de l'industrie des logiciels de Halifax** — Boston (Massa-

chusetts) — 4-6 décembre 1990.

- **Data '90** — Miami Beach (Floride) — 4-6 décembre 1990 — Matériels de télécommunication.
- **UniForum '91** — Dallas (Texas) — 22-24 janvier 1991 — Logiciels unix / qnx.
- **Armed Forces Communications Electronics Association (AFCEA) West Trade Show** — Anaheim (Californie) — 1^{er}-15 février 1991 — Matériels électroniques de communication.
- **National Computer Graphics Association Show** — Anaheim (Californie) — Mars 1991 — Graphiques d'ordinateur, matériels et logiciels pour l'édition.
- **National Broadcasting Association of America Show** — Atlanta (Georgie) — Mars 1991 — Equipement de télévision par câble (CATV).

CONSTRUCTION

- **NEEF - Matériaux de construction et quincaillerie - Alberta et Colombie-Britannique** — Seattle (Washington) — Juin 1990.
- **The Big 90 Show** — New York (New York) — 26-28 juin 1990 — Matériaux et produits de construction.
- **Construction Specifications Institute (CSI) '90** — Chicago (Illinois) — 29 juin - 1^{er} juillet 1990 — Matériaux et produits de construction.
- **Builders' Products Solo Show** — Minneapolis (Minnesota) — 6-7 septembre 1990 — Matériaux et produits de construction.
- **Florida Lumber and Building Materials Show** — Orlando, Floride — 20-22 septembre 1990 — Matériaux et produits de construction.
- **Atelier : Débouchés américains dans les services de construction** — Toronto — 26-28 septembre 1990.
- **National Plumbing, Heating, Cooling, Piping (NPHCP) Show** — Chicago (Illinois) — 5-7 octobre 1990 — Équipements et produits de plomberie, de chauffage et de climatisation.
- **Building Industry Show** — Los Angeles (Californie) — 24-26 octobre 1990 — Matériaux et produits de construction.
- **NEBS - Produits de construction** —

- Minneapolis (Minnesota) — Novembre 1990.
- **Engineered Plumbing Expo** — Cincinnati (Ohio) — 5-7 novembre 1990 — Équipements et produits de plomberie.
- **Hardware Building Materials Show** — Tacoma (Washington) — 10-13 novembre 1990 — Matériaux et produits de construction.
- **NEBS - Industrie de la construction (NASCOM), mission de Montréal** — Boston (Massachusetts) - 29-30 novembre 1990.
- **Initiative des provinces atlantiques (Atlantic Canada Initiative) - Mission sur les infrastructures à Boston** — Boston (Massachusetts) — Décembre 1990.
- **Kitchen/Bath Industry Show West** — Los Angeles (Californie) — 7-9 décembre 1990 — Équipements et produits de cuisine et de salle de bain.
- **Initiative des provinces atlantiques (Atlantic Canada Initiative) - NEXUS - Matériaux de construction** — Etats situés vers le milieu de la côte Atlantique — Janvier 1991.
- **National Association of Home Builders (NAHB) Expo** — Atlanta (Georgie) — 18-21 janvier 1991 — Matériaux et produits de construction.
- **American Society of Heating, Refrigerating and Air Conditioning Engineers (ASHRAE) Expo** — New York (New York) — 21-23 janvier 1991 — Équipements et services de chauffage, de réfrigération et de climatisation.
- **National Rural Builders Show** — Louisville (Kentucky) — 13-16 février 1991 — Matériaux et produits de construction.
- **NEXUS - Mission sur les composantes du bois en Californie du sud** — Los Angeles (Californie) — 18-20 février 1990.
- **National Association of the Remodelling Industry (NARI)** — Cincinnati (Ohio) — 28 février - 3 mars 1991 — Matériaux et produits de construction.
- **Northeast Construction Show** — Boston (Massachusetts) — 14-16 mars 1991 — Matériaux et produits de construction.

Comment vendre du matériel non-militaire au gouvernement des Etats-Unis

Voici le deuxième d'une série d'articles conçue pour aider les entreprises canadiennes désireuses d'exploiter les débouchés du marché public du gouvernement fédéral des Etats-Unis. Le premier article est paru dans *CanadExport*, vol. 8, n° 10, du 1^{er} juin 1990.

Les marchés publics

Le gouvernement fédéral des Etats-Unis vise à maintenir des modalités d'achats publics ouvertes et des contrats qui soient soumis à la concurrence maximale autorisée par la législation intérieure, les accords commerciaux et les exigences des programmes propres aux Etats-Unis.

Les entreprises qui approvisionnent le gouvernement fédéral canadien estiment que leur expérience globale de la préparation des offres et des propositions gouvernementales peut leur servir sur le marché fédéral des Etats-Unis.

Sources des avis et adjudications

Les entreprises canadiennes peuvent viser des contrats supérieurs à 25 000 \$ US. Les avis de sollicitation et les adjudications visant les débouchés du marché public américain sont publiés, aux Etats-Unis, dans le *Commerce Business Daily (CBD)*. Les avis relatifs aux contrats fédéraux américains qui relèvent de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, sont également publiés au Canada dans *Marchés publics*.

Une autre brochure intitulée *Doing Business with the Federal Government* peut aider les entreprises à identifier les perspectives initiales et les contacts préliminaires. Ce document explique le rôle des divers ministères et agences, et indique les produits les plus demandés.

Cette brochure est l'un des nombreux ouvrages disponibles auprès de l'U.S. General Services Administration (GSA) ou des agences spécialisées. Le rôle du GSA est semblable à celui d'Approvisionnement et Services Canada.

Contrats relatifs aux services de consultation

Les entreprises qui s'intéressent aux

contrats de consultation feraient bien de commencer par consulter cette brochure. Car elles devront faire des recherches poussées sur les besoins, la structure, le personnel et les programmes visés. L'Ambassade de Washington peut également fournir d'autres contacts.

Ces firmes devraient envisager de soumettre des propositions non sollicitées ou de conclure des accords de partenariat avec des entrepreneurs principaux ou des agences centrales d'informations.

Bon nombre de transactions sont sous-traitées; et la sous-traitance est souvent encouragée, notamment pour les projets importants ou d'un haut niveau technique. Les avis publiés par le *CBD* offrent un moyen d'identifier d'éventuels partenaires commerciaux.

Contrats de denrées

Les contrats importants peuvent prendre de nombreuses formes, parmi lesquelles: la **demande de proposition** (dans laquelle le prix n'est qu'un facteur parmi d'autres), l'**invitation à soumissionner** (dans laquelle le gagnant est le moins disant soumissionnaire responsable) — généralement administrés par des ministères ou agences spécialisées — et les contrats à terme conclus avec la GSA. Si un produit se vend bien sur le marché américain ou auprès du gouvernement canadien, et si les recherches font état d'un besoin concernant ce produit parmi les nombreux clients du gouvernement fédéral, un contrat à terme du GSA serait probablement indiqué.

Ce type de contrat est un accord portant sur la vente de certains produits, à un prix déterminé, et pour une certaine période (généralement un an), sans indication de quantité et sans aucune garantie de commande.

Les exportateurs qui obtiennent un contrat à terme doivent néanmoins s'adresser eux-mêmes à leurs clients éventuels; mais ce type de contrat met en place le mécanisme de transaction, et facilite les achats pour les clients fédéraux.

Les contrats à terme prévus pour chaque catégorie de produits sont offerts à des époques différentes de l'année. Les avis sont publiés dans *CBD*. Un grand nombre d'entreprises canadiennes commencent par travailler avec un distributeur ou un revendeur américain qui s'occupe déjà d'un contrat à terme, afin d'apprendre comment le marché fonctionne et d'évaluer son potentiel, avant de négocier un contrat à terme pour leur propre compte.

Documents de soumission

Pour recevoir des documents de soumission, une entreprise doit se procurer la formule de demande visant la **Liste d'envoi du soumissionnaire (Bidder's Mailing List)** auprès du GSA, du ministère, ou de l'agence visée; et doit la retourner ensuite dûment remplie.

Pour répondre à un avis du *CBD*, communiquer avec l'agent d'affermage dont le nom figure sur l'avis de sollicitation.

Pour obtenir d'autre renseignements, ou pour recevoir des exemplaires des documents et publications mentionnés dans cet article, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec : Doreen Conrad, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme avec les Etats-Unis (UTW), 125 prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 998-9441; ou avec : J. Bradt, Ambassade du Canada, 501 Pennsylvania Avenue NW, Washington, D.C. 20001. Tél. : (202) 882-1740. Télécopieur : (202) 682-7619.

Numéros à noter

Voici les numéros de l'ambassade du Canada à Tel Aviv, Israël : téléphone: 972 (3) 5272929 (numéro principal), 972 (3) 5272931/32/33/34/35; télécopieur: 972 (3) 5272333. Les numéros de téléphone des sections d'immigration et des services consulaires demeurent inchangés, soit: 972 (3) 448147/48/62 (immigration); 972 (3) 5465810/11 (consulaire).

PROFIL SECTORIEL : R.-U.

Le haut-commissariat du Canada à Londres a préparé une série de profils sectoriels sur le Royaume-Uni. Le premier, portant sur les Investissements, avait paru dans le vol 8 n°9 du 15 mai 1990, de CanadExport. Voici le second de la série.

PRODUITS DU BOIS

Conjoncture du marché

En 1988, le Royaume-Uni a utilisé 10 millions de mètres cubes de résineux de construction.

Vu ses ressources forestières limitées, le Royaume-Uni est l'un des premiers importateurs de résineux, de feuillus de construction et de contreplaqué. Le Canada est le principal fournisseur, détenant près de 30 % du marché, suivi de la Suède, de la Finlande et de l'URSS (environ 15 % du marché est détenu par des intérêts locaux).

Aujourd'hui, le marché est davantage orienté vers le bois de construction séché au four. Le Royaume-Uni ne possède aucune usine domestique de contreplaqué, ce qui ne l'empêche pas d'utiliser environ 1,2 million de mètres cubes par année. Les E.-U. sont les premiers fournisseurs de contreplaqué de résineux, délogeant le Canada.

En général, les fournisseurs étrangers de produits dérivés des résineux vendent aux importateurs par le biais d'agents ou de représentants en poste au Royaume-Uni, mais parfois, ils vendent directement aux marchands et aux constructeurs.

En raison de la forte activité dans le domaine de la construction, 1988 a été une année record en ce qui a trait à l'utilisation de résineux de construction, mais la demande diminue et la tendance devrait se poursuivre en 1990.

Accès

Les usines qui expédient du bois d'oeuvre vert doivent fournir des certificats d'usine afin d'assurer aux responsables de la santé publique dans les usines du Royaume-Uni que le bois est dépourvu d'écorce et de trous de larve.

Le bois d'oeuvre en grume scié raboté est soumis à des droits de douane de 4 %. Des droits de douane sont perçus pour toutes les importations de contreplaqué de résineux destinées à la CEE qui exèdent le contingent annuel de 650 000 mètres cubes. Le Royaume-

Uni consomme environ 40 % du contingent qui est habituellement atteint vers le mois de mars.

Les produits de bois importés aux fins de construction doivent être conformes aux normes britanniques (BS) 5268 Partie 2 (Structural Use of Timber). D'autres normes pertinentes sont décrites dans les BS 4978 (Timber Grades for Structural Use) et 4471 (Sizes of Sawed and processed Softwood).

Activités de promotion commerciale

Les principales industries d'approvisionnement s'occupent activement de la promotion de leurs produits par l'intermédiaire de documentation, de démonstrations d'habitations à charpente en bois-d'oeuvre, de colloques, de missions et de foires commerciales.

Le Timber and Brick Consortium publie des renseignements utiles sur les avantages des habitations à charpente en bois d'oeuvre au Royaume-Uni. Interbuild représente la principale foire commerciale internationale du Royaume-Uni dans le domaine de la construction (elle a lieu tous les deux ans en novembre, à Birmingham).

Sources de renseignements

Haut-Commissariat du Canada
1 Grosvenor Square
London, England W1X 0AB
Tél. : 01-629-9492
Télécopieur : 01-491-3968
Télex : 261592 CDALDN G

Timber Trade Federation
Clareville House, 26/27 Oxendon Street
London SW1Y 4EL
Tél. : 01-839 1891
Télex : 8954628 TTF G

Timber Research & Development Assn.
Chiltern Lane, Hughenden Valley
High Wycombe, Buckinghamshire
HP14 4ND
Tél. : 0240 243091. Télex : 83292

Timber Trades Journal
Sovereign Way, Tonbridge
Kent TN9 1RW
Tél. : 0732 364422. Télex : 95162

Council of Forest Industries of B.-C.
131-133 Upper Richmond Road
London SW15 2TR
Tél. : 01-788-4446. Télex : 25695

Bureau de promo. des industries du bois
310 Maggs House, 78 Queens Road
Clifton, Bristol BS8 1QX
Tel. : 0272 266531. Telex: 449075.

Construction

Les maisons de rondins se vendent bien au Japon

Pris isolément, le Japon a constitué, l'année dernière, notre plus grand marché d'exportation pour les maisons de rondins. Ces achats ont en effet porté sur 682 (ou 79 % des 862 maisons de rondins exportées).

Toujours l'année dernière, les Etats-Unis occupaient le second rang de nos marchés étrangers dans ce domaine — avec 126 maisons expédiées. Venaient ensuite l'Europe — 35 maisons — et quelques autres marchés internationaux qui en ont acheté 18.

Le total de nos ventes consigné pour 1989 se chiffrait à 30,2 millions de dollars; soit, d'après les rapports, 51 % des maisons exportées.

On a rapporté des chiffres semblables pour 1988 : 462 (71,6 %) sur 645 maisons de rondins sont allées au Japon; 139 au Etats-Unis; 28 en Europe, et 19 ont pris d'autres destinations. Les ventes consignées pour 1988 font état de 21,2 millions de dollars. Autrement dit, d'après les rapports, 48 % des maisons fabriquées ont été vendues à l'étranger.

En plus du Japon, des Etats-Unis et de l'Europe, on notera la Corée et Taiwan parmi les autres marchés qui s'intéressent aux maisons de rondins canadiennes.

Produits de consommation

Salon de quincaillerie en Allemagne de l'ouest

Cologne — Pour la deuxième année consécutive, le Canada participera avec un pavillon national au Salon international de la quincaillerie qui se tiendra dans cette ville ouest-allemande du 3 au 6 mars 1991.

Le salon exposera de l'outillage, des serrures et des accessoires de montage, ainsi que des fournitures pour la construction et le bricolage.

Cette année, le salon a attiré plus de 2 000 exposants de 37 pays et quelque 60 000 visiteurs. Les dix compagnies canadiennes qui y ont participé ont

conclu des ventes sur place d'une valeur totale de 176 000 \$ et prévoient des ventes globales de l'ordre de 3 millions de dollars étalées sur une période de douze mois.

Les participants canadiens ont reçu près de 200 demandes sérieuses et prévoient maintenant nommer 16 agents et distributeurs internationaux, ce qui donne une bonne indication des débouchés qu'offre le secteur de la quincaillerie à l'étranger.

Pour plus de renseignements sur le salon ou sur les modalités de participation, communiquer avec Wes Rathwell à la Division des Foires et missions commerciales (RWTF) d'AECEC. Tél. : (613) 996-4427. Télécopieur : (613) 995-6319.

**Forêt - produits,
équipements et services**

Conférence et exposition internationales de Vancouver sur les pâtes et papier

Vancouver — La première exposition et conférence internationales organisées dans l'Ouest du Canada sur les pâtes et papiers aura lieu à Vancouver du 6 au 9 novembre 1990.

L'un des buts de **Pacific Paper Expo** consiste à promouvoir, à l'échelle internationale, les capacités de nos experts et de nos fournisseurs, en plus d'offrir un environnement propice aux ventes à tous les participants.

Plus de 230 exposants — de Finlande, Suède, Suisse, France, Allemagne, Etats-Unis et Canada — participeront à l'exposition. Ils représenteront une vaste gamme d'entreprises spécialisées dans les pâtes et papiers — depuis les grandes fabriques de toutes sortes d'équipements, jusqu'aux firmes plus modestes spécialisées dans certains produits.

On a également prévu un colloque sur la gestion consacré aux débouchés du bassin du Pacifique, pour les spécialistes internationaux des pâtes et papiers — fabricants, ingénieurs-conseils, responsables du financement et agents de commercialisation — qui pourront ainsi étudier l'avenir du marché dans le bassin du Pacifique.

Les sujets traités comprendront : l'évo-

lution de la consommation par rapport à la population, le développement des pâtes et papiers sur les marchés d'Asie, les tendances de l'approvisionnement en fibre, l'environnement, la concurrence, et les stratégies commerciales appliquées en Asie.

Pour obtenir d'autres renseignements sur **Pacific Paper Expo**, qui est un événement approuvé par le ministère des Forêts et du Commerce international de la Colombie-Britannique et par le ministère fédéral des Forêts, communiquer avec la Direction de l'exposition. Tél. : (416) 252-7791.

Secteurs multiples

Vancouver accueillera une exposition sur les débouchés commerciaux

Vancouver — Vous recherchez des capitaux, des partenaires d'entreprise conjointe et des liaisons commerciales à l'étranger ?

Vous auriez alors intérêt à assister à **OPPORTUNITY 90**.

Cette exposition, prévue au Centre des congrès et du commerce de Vancouver, du 14 au 16 novembre, sera la vitrine du Pacifique nord-ouest consacrée aux possibilités d'investissement.

Pour sa cinquième année déjà, cet événement devrait attirer plus de 300 exposants — des entreprises qui recherchent des liaisons commerciales, des partenaires d'entreprise conjointe et des capitaux en vue d'exporter des produits et des services originaux — ainsi que des partenaires et des investisseurs éventuels au Canada, aux Etats-Unis et dans le Bassin du Pacifique.

Les exposants présenteront un grand éventail de possibilités, notamment dans les domaines suivants : haute technologie, import-export, petite production, environnement, matériels et logiciels, franchisage touristique, communications et ressources.

Pour obtenir d'autres renseignements sur l'exposition ou sur les modalités de participation, communiquer avec : Pacific Forums Inc., P.O. Box 39, 280-815 West Hastings St., Vancouver V6C 1B4. Tél. : (604) 669-3818. Télécopieur : (604) 682-0019.

Foire sur la coopération industrielle en Turquie

Istanbul — La troisième foire sur la coopération industrielle et le transfert technologique aura lieu dans cette ville turque du 17 au 19 octobre.

La **FOIRE CANADA '90** — exclusivement canadienne — est parrainée par la Direction de la coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), avec la coopération de l'ambassade du Canada à Ankara.

Voici les principaux secteurs d'activités qui seront représentés à la Foire : biens de consommation durables, matériels et logiciels informatiques, matériel médical et hospitalier, machinerie industrielle, matériaux de construction, plastiques renforcés, produits électriques et électroniques, télécommunications, et transformation agro-alimentaire.

Les entreprises canadiennes auront l'occasion de discuter des possibilités de coopération industrielle — entreprises en participation conjointe, accords de licence ou de sous-traitance — avec des entrepreneurs turcs choisis.

Vu sa situation géographique stratégique et sa main-d'oeuvre bon marché, la Turquie pourrait devenir un fer de lance pour les sociétés canadiennes visant le Marché commun, le Moyen-Orient, l'Europe de l'Est ou l'URSS.

Peuplée de 60 millions d'habitants, la Turquie a connu, au cours des 10 dernières années, une croissance économique impressionnante.

Le pays est doté d'une infrastructure industrielle bien développée et d'une réglementation souple en matière des investissements étrangers, ce qui constitue un marché attrayant pour les entreprises canadiennes — un récent accord avec l'URSS prévoit l'exportation de quantités considérables de produits en échange d'approvisionnement en gaz naturel, offrant ainsi des débouchés pour certains secteurs industriels.

Pour tout renseignement sur la Foire ou comment y participer, communiquer avec Louis Duhamel, SIRTEC, 555 ouest, blvd. René-Lévesque, 9^e étage, Montréal H2Z 1B1. Tél. : (514) 866-1633. Télécopieur : (514) 861-0281.

La Yougoslavie accueillera une foire internationale

Zagreb — On est en train de recruter un certain nombre d'entreprises canadiennes de fabrication, de transformation et de services pour la Foire internationale d'automne de Zagreb (Yougoslavie) prévue du 17 au 23 septembre 1990.

Pour la deuxième année consécutive, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), qui se charge du recrutement, gèrera un pavillon national.

Événement annuel ouvert au public, la Foire attire également une foule de concessionnaires, distributeurs, détaillants, grossistes, agents, administrateurs et hauts fonctionnaires spécialisés en particulier dans les télécommunications, l'informatique, le pétrole et le gaz, et le secteur automobile.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer, à l'AECEC, avec la Direction de l'expansion du commerce en Europe (RWTF), 125, prom. Sussex, Ottawa KIA 0G2. Tél. : (613) 996-6634.

Le Canada participera à une foire commerciale tchécoslovaque

Brno — Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) dirigera, pour la deuxième année consécutive, un pavillon national à la Foire internationale d'ingénierie de Brno qui aura lieu, dans cette ville de Tchécoslovaquie, du 12 au 20 septembre 1990.

On est déjà en train de recruter des participants; et les organisateurs espèrent que cinq sociétés canadiennes seront présentes.

En 1989, il y avait deux sociétés présentes, et leurs prévisions de ventes ont atteint 4,3 millions de dollars.

La Foire sera consacrée aux machines et aux usines; mais plus précisément aux équipements et machines d'ingénierie, de construction, d'agriculture et de transport.

Les changements politiques inouïs survenus dans cette partie du monde ont créé tout un nouveau marché en Europe de l'Est. Or, l'un des moyens d'explorer ce potentiel est de participer à la

Foire internationale de Brno.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer, à l'AECEC, avec la Direction de l'expansion du commerce

en Europe (RWTF), 125, prom. Sussex, Ottawa, KIA 0G2. Tél. : (613) 996-3664.

Technologie de pointe, produits et services

Le Congrès des télécommunications : la plus vaste exposition organisée au Canada

Vancouver — C'est en se tenant à l'affût de tout ce qui se passe dans le monde des télécommunications que nos entreprises peuvent acquérir l'avantage dont elles ont besoin pour pénétrer les marchés internationaux.

Et pour se tenir à l'affût, on peut participer à **INTER COMM 90**, la Conférence et Exposition globales sur les télécommunications, qui auront lieu, du 23 au 26 octobre, au Centre du commerce et des congrès de Vancouver.

Plusieurs responsables d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) et de nos missions accueilleront les acheteurs qui occuperont un kiosque du gouvernement canadien, avec un certain nombre de représentants de Communications Canada et d'Industrie, Science et Technologie Canada.

INTER COMM 90 — le plus vaste congrès jamais organisé au Canada sur le développement global des télécommunications — devrait attirer plus de 1 300 représentants d'Europe, du bassin du Pacifique, des États-Unis et du Canada.

On a désigné plus de 100 représentants de l'industrie, des consommateurs et du gouvernement pour traiter les grands problèmes liés au développement technologique, aux règlements et politiques, aux applications financières et économiques, à l'évolution du marché et aux répercussions sociales du développement des télécommunications; autrement dit : les problèmes qui façonneront le monde de demain.

Les personnes qui participeront à **INTER COMM 90** — des fabricants de systèmes et d'équipements de communication aux associations de consommateurs — apprendront également à connaître les effets de la concurrence, les conséquences du marché européen unique pour leurs opérations, les réper-

cussions commerciales des transferts technologiques, l'évolution récente du bassin du Pacifique et des pays de l'ANASE, du Japon, de l'Amérique du Nord et de l'Europe; ainsi que les effets de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Cette exposition intéresse plus de 200 entreprises internationales, qui présenteront les dernières innovations en matière de télécommunication et de technologie.

Pour obtenir d'autres renseignements et pour s'inscrire au Congrès et à l'Exposition, communiquer avec : **INTER COMM 90**, 777, Pacific Boulevard South, Vancouver V6B 4Y8. Tél. : (604) 669-1090. Télécopieur : (604) 689-4806.

Les chefs d'entreprises du monde entier au rendez-vous d'Expo Comm China 90

Beijing -- Considérées comme "le plus gros débouché commercial de la Chine", l'Exposition et Conférence internationales sur les télécommunications, les ordinateurs et l'électronique (**Expo Comm China 90**) aura lieu, du 8 au 13 novembre, au Centre d'exposition international de Chine.

Plus de 400 sociétés représentant 16 pays se sont déjà inscrites pour participer à cette exposition, considérée comme le plus grand événement du genre en Asie : son potentiel commercial est évalué en milliards de dollars.

Mais en plus d'être un lieu de rendez-vous pour les responsables d'une grande variété de secteurs d'achat liés à l'industrie chinoise des télécommunications et des ordinateurs, **Expo Comm China 90** attirera également les principaux décideurs et planificateurs responsables des politiques du pays.

(La suite page 15.)

(Suite de la page 14.)

L'une de ces politiques, appuyée par un budget de 22 milliards de dollars US, visé à informatiser et à moderniser davantage l'infrastructure du réseau chinois de télécommunication.

Pour obtenir d'autres renseignements sur Expo Comm China 90, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec : R. Grison, Directeur de projet, Missions et foires commerciales en Asie-Pacifique, 125 prom. Sussex, Ottawa KIA 0G2. Tél. : (613) 995-8819. Télécopieur : (613) 998-4309.

Exposition sur les télécommunications aux Philippines

Manille — Les entreprises d'équipements de télécommunications qui s'intéressent au marché philippin sont invitées à participer à l'Exposition Phil Telecom 90, prévue du 11 au 16 septembre au Centre international des congrès de la capitale philippine.

La 2^e Exposition internationale sur les systèmes, les équipements et la technologie des communications (2nd International Telecommunication Systems, Equipment and Technology Exhibition) sera consacrée à l'éventail des produits et des services dont les Philippines ont besoin pour relier les 7 000 îles du pays entre elles et au reste du monde.

Ces produits et services couvrent tous les secteurs du réseau de télécommunications : téléphone, télégraphe, systèmes et équipements de commutation; systèmes et réseaux de traitement de données; équipements terminaux; équipements et systèmes de transmission par câble et radio; services spécialisés dans la conception, l'organisation de la construction et l'installation des équipements; systèmes de traitement de textes; équipements et systèmes de bureautique.

Pour obtenir d'autres renseignements sur Phil Telecom 90, communiquer avec : R. Grison, Directeur de projet, Foires et missions commerciales en Asie-Pacifique, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa KIA 0G2. Tél. : (613) 996-8519. Télécopieur : (613) 996-4809.

Un programme qui fait avancer les exportateurs canadiens au-delà des marchés frontaliers des États-Unis

Les affaires vont de l'avant pour le programme des Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud (NEXUS) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC)

Depuis qu'a eu lieu la première mission de ce programme, au début de l'été dernier, 8 agents de commerce ont coordonné et accueilli 11 missions : les sociétés participantes prévoient réaliser des ventes de plus de 10 millions de dollars sur 12 mois.

Par ailleurs, on s'attend à voir tripler les ventes directement attribuables à ces premières missions du NEXUS au cours des deux prochaines années.

NEXUS vise les petites et les moyennes entreprises canadiennes qui auparavant ne commerçaient qu'avec des États frontaliers. Au moyen de foires et de marchés commerciaux comme véhicules pour créer des liens commerciaux, le programme oriente les entreprises canadiennes vers les marchés du sud-est et de l'ouest des États-Unis.

Parmi les secteurs visés, on retrouve le matériel sportif, le matériel de loisirs, le matériel de lutte contre les incendies, les produits reliés à la construction, l'ameublement, les cadeaux, les vêtements pour enfants, l'électronique, les services d'ingénieurs-conseils, la mercerie et le matériel biomédical.

Dernièrement, une mission de NEXUS, d'une durée de trois jours, s'est rendue à Pittsburgh, Cincinnati et Cleveland pour présenter la technologie canadienne à des fabricants américains. Dix usines canadiennes se sont concentrées sur la rentabilité et les avantages technologiques reliés à l'utilisation de pièces en métal coulé plutôt que d'éléments fabriqués ou usinés. Selon les rapports au sujet de cette mission, les intervenants américains ont manifesté un très grand intérêt envers cette perspective.

«Des entreprises locales (dans l'ouest de la Pennsylvanie) ont communiqué avec nous pour obtenir les noms d'entreprises canadiennes spécialisées en pièces de métal coulé. En examinant la demande du marché nous avons découvert qu'avec les progrès technologiques, l'utilisation de pièces de métal coulé était à la hausse», a déclaré Ted Lip-

man, le consul du Canada à Pittsburgh.

Le Centre du commerce international de Winnipeg organise une mission cet automne. Les propriétaires de centres touristiques canadiens et des entreprises de services touristiques rencontreront des personnes ressources aux États-Unis et assisteront à l'inauguration du Sahed Aquarium, à Chicago.

L'horaire prévu pour les participants de NEXUS à Chicago comprend une réunion d'une journée complète avec des ateliers qui toucheront, par exemple, les questions visant les marchés, les produits et le développement. On prévoit aussi la tenue d'un marché où les entreprises pourront prendre contact avec des entreprises qui s'intéressent à leurs produits ou à leurs services.

Les NEXUS peuvent être initiés par des missions à l'étranger, les centres du commerce international régionaux partout au Canada ou par les gouvernements provinciaux.

Les entreprises sont admissibles à y participer si elles ont effectué une commercialisation vigoureuse et couronnée de succès, dans le nord des États-Unis pendant un certain nombre d'années. La majorité des participants ont souvent pris part à un autre programme d'AECEC, Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF).

Puisque la plupart des participants au NEXUS connaissent déjà les procédures douanières et l'accès au marché américain, les organisateurs des missions du NEXUS portent leurs efforts davantage sur la définition des caractéristiques du marché dans le secteur qui intéresse les entreprises, ainsi que sur l'élaboration d'un programme de distribution et de vente pour les entreprises.

Les frais remboursés par le NEXUS comprennent les déplacements aller-retour en avion, les déplacements au sol ainsi que l'hébergement, le tout jusqu'à concurrence de 1 500 \$.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec le centre du commerce international de votre région ou la Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTW) de l'AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa KIA 0G2. Tél. : (613) 993-5726.

Réponse du Groupe de travail TPS

Un certain nombre de sociétés ont demandé d'obtenir des renseignements ou des précisions supplémentaires au sujet d'un article paru dans *CanadExport* vol. 8, n° 6 du 1er avril 1990 (intitulé "La TPS profitera aux exportateurs").

CanadExport avait fait suivre ces lettres au ministère des Finances du Canada (Direction du Groupe de travail TPS). Voici la réponse qui nous est parvenue :

Avec la TPS, les exportations seront non-imposables; comme elles le sont, actuellement, sous le régime de la taxe de vente fédérale. Cependant, avec la TPS, les exportateurs canadiens pourront recouvrer la totalité des taxes de vente versées pour tous les achats commerciaux: nette amélioration, donc, par rapport au système actuel, dont les certificats d'exemption ne font, au mieux, que dispenser partiellement l'exportateur de la taxe directe sur les achats commerciaux.

Prenons l'exemple d'un exportateur canadien de matériels électroniques: il peut acheter et exporter un stock de composants sans payer de taxe. Mais il n'en est pas moins taxé directement pour une série d'autres achats commerciaux; notamment les télécommunications (11%), les équipements et fournitures de bureau (13,5%), les automobiles et le carburant (13,5%). Sans parler d'une taxe de vente invisible, — car elle est comprise dans la majoration des prix — sur l'ensemble des biens et des services achetés. La taxe de vente actuelle ne prévoit aucune exemption de ces coûts supplémentaires qui finissent par peser sur les prix de vente finaux.

En vertu de la TPS, un exportateur canadien ne percevra pas de taxe sur ses ventes d'exportation. Mais il pourra se faire rembourser toutes les sommes versées au titre de la TPS sur les achats commerciaux; y compris les télécommunications, les services publics, les fournitures de bureau, la papeterie, les automobiles, le carburant, les ordi-

nateurs, etc. Ce remboursement sera effectué par Revenu Canada.

Puisque les exportateurs ne percevront rien, sur leurs ventes, au titre de la TPS, mais paieront cette taxe sur leurs achats commerciaux, une somme devra constamment leur être remboursée. Les exportateurs dont les ventes annuelles sont inférieures à 500 000 \$ sont tenus de soumettre une déclaration trimestrielle à Revenu Canada. S'attendant cependant à un remboursement, ils peuvent choisir de faire cette déclaration chaque mois, et de se faire ainsi rembourser tous les mois plutôt que tous les trois mois.

Sous le régime actuel, l'aspect direct et invisible de la taxe de vente augmente les coûts d'exploitation des exportateurs. Si l'on évalue cette charge à 1%, au minimum, du total des coûts d'exploitation, elle correspond à 10% des profits des exportateurs.

Par exemple, s'il s'agit d'un article exporté pour 11 \$ (10 \$ plus 1 \$ de profit), la taxe de vente fédérale invisible (donc non-remboursable) sous le régime actuel atteint environ un dixième du coût total, soit 10% de la marge bénéficiaire de l'exportateur. Or, avec la TPS, le recouvrement total de toutes les taxes payées sur les intrants commerciaux entraînera une marge bénéficiaire supérieure de 10% ou un prix à l'exportation inférieur de 1%; ou encore une combinaison de ces deux facteurs qui reflètera l'existence de marchés compétitifs. Certains exportateurs ont déjà mentionné que la TPS pourrait réduire les prix à l'exportation d'au moins 3%, ce qui représente une hausse de 30% des marges bénéficiaires.

Pour tout renseignement sur la TPS (que le gouvernement propose d'instaurer le 1^{er} janvier 1991) ou pour obtenir une copie des brochures intitulées *Taxe sur les produits et services—Renseignements à l'intention des exportateurs* et *Renseignements à l'intention de la petite entreprise*, composer le 1-800-267-6640.

AU CALENDRIER

Montréal, Toronto et Vancouver—Semaine du 18 juin — Europe 1992: Ateliers sur les technologies de la communication et de l'information. Communiquer avec Roy Woodbridge, Association canadienne de la technologie avancée (ACTA). Tél.: (613) 236-6550.

Toronto — 19 juin — Colloque organisé par Hong Kong-Canada Business Association (HKCBA). Thème: Considérations pratiques et légales de l'établissement d'un bureau à Hong Kong. Communiquer avec HKCBA. Tél.: (416) 366-2642. Télécopieur: (416) 366-1569.

Toronto—20 juin — Europe 1992: Colloque sur les soins de la santé. Communiquer avec Alf Dolan, Business Resource International. Tél.: (416) 629-8788.

Edmonton - Vancouver—7-15 juillet — Mission japonaise sur le charbon thermique. Communiquer avec D. Bishop, PNJ/AECEC. Tél.: (613) 992-6185.

PUBLICATIONS

NEXUS: L'ouvrage intitulé *Nouveaux exportateurs vers le sud des Etats-Unis* est un document bilingue, dont le titre indique le programme. Son but est d'aider nos petites et moyennes entreprises à élargir leurs zones d'exportation — du voisinage immédiat de la frontière canado-américaine — vers des marchés situés beaucoup plus loin dans les Etats du Sud. Sujets traités: le fonctionnement du programme, les conditions d'admissibilité, les coûts, et les modalités de participation à une mission NEXUS. On y trouve également une liste des Centres du commerce international de l'ensemble du Canada — auxquels on peut s'adresser pour obtenir des exemplaires de l'ouvrage. On peut aussi se le procurer auprès d'Info-Export, tél.: 1-800-267-8376 (région d'Ottawa: 993-6435).

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



GA
EA
C16 R
R #12
1990
DOC C1

CANADÉXPORT

Vol.8 N°12

3 juillet 1990

L'Afrique : l'effort vaut la peine

par Elizabeth Gammel

Chaque année, les pays africains importent pour près de 100 milliards de dollars de biens et de services, dont une partie valant 1,5 milliard de dollars provient du Canada. Or, nous pouvons faire mieux; et, avec du temps, de l'énergie et de l'argent, nos exportateurs pourraient élargir leur part du marché africain.

Les exportations vers l'Afrique

L'Afrique représente, pour notre industrie des services, un bon marché : près d'un demi milliard de dollars par an. Nos principales sociétés d'ingénierie y sont représentées, notamment dans les secteurs énergétiques (hydroélectricité, pétrole et gaz), et dans les domaines de l'eau, des forêts, des transports et des télécommunications.

On trouve aussi, dans cette foulée, plusieurs de nos entreprises de construction. D'autre part, les bureaux de consultation spécialisés dans l'enseignement, la formation gestionnelle et la technologie des ordinateurs font également des progrès sur le marché africain.

Nous exportons à partir de toutes les régions du Canada vers 51 pays d'Afrique. En tête viennent l'Algérie et le Maroc, qui occupent respectivement la 27^e et la 43^e place parmi nos clients du monde entier.

Nos exportations de produits tirés de nos ressources naturelles (bois, poisson, soufre, blé) sont stables; et nous vendons quantité d'articles contenant une valeur ajoutée (hélicoptères, locomotives, équipements d'exploitation du pétrole et du gaz, équipements miniers et énergétiques; systèmes de télécommunication et ordinateurs). Mais nous devons lutter contre une forte concurrence pour maintenir ou élargir notre

part du marché africain.

La concurrence sur le marché africain: les atouts et les avantages du Canada

La concurrence internationale ne sera

DANS CE NUMÉRO

Tout sur les marchés publics.....	2
Projets de banques internationales	3-4
Débouchés commerciaux.....	5-6
Nouvelles sectorielles.....	11-13
Bulletin Libre-échange.....	15
Le programme NEXOS d'AECEC	15

pas moins vive en Afrique que partout ailleurs. Disons cependant que les défis liés au marché africain existent aussi bien pour nos concurrents — États-Unis, Japon, Allemagne de l'Ouest, France, Italie et Royaume-Uni — que pour le Canada.

L'exportateur canadien a effectivement des avantages caractéristiques sur ses rivaux. Notre gouvernement a su forger, dans un grand nombre de pays africains, un capital de bonne volonté à notre égard, en participant au Sommet francophone et à Afrique 2000; en préconisant l'annulation des dettes; et en soignant son prestige au sein du Commonwealth et dans d'autres organisations internationales.

Les contrats des banques de développement

Nos biens et nos services — notamment ceux qui font notre force (voir ci-dessus) — sont très renommés dans chaque pays africain comme parmi les agences de développement international. Par exemple, des sociétés canadiennes ont obtenu, malgré la concurrence, des contrats de travaux qui leur ont rapporté, en 1988-1989, plus de 41 millions de dollars US de la Banque mondiale seulement.

Compte tenu d'un minimum de financement privilégié pour les exportations canadiennes en Afrique, rien ne vaut les contrats destinés aux projets de développement si nous voulons acquérir de l'expérience et renforcer notre position sur ce marché. Pas moins de 7 milliards en nouveaux projets sont approuvés chaque année, pour l'Afrique, par la Banque mondiale et la Banque africaine de développement. Et nos entreprises peuvent soumissionner pour ces projets au même titre que nos concurrents étrangers.

Le bilinguisme canadien : un atout important

À l'égard des contrats et des débouchés offerts en Afrique, nos exportateurs sont en concurrence avec des sociétés européennes et américaines qui dominent depuis longtemps les échanges avec ce continent. Or, nous sommes bien perçus des Africains parce que nous pouvons remplacer leurs partenaires traditionnels dans les technologies de pointe formulées en français et en anglais. Le Japon est en train d'élargir sa présence en Afrique; et cela, malgré les différences linguistiques et culturelles. Or, nos sociétés peuvent tourner ces différences à leur avantage en établissant des projets de coopération fondés sur les compétences canadiennes et le financement japonais.

"Nos sociétés doivent être bien préparées et être 'prêtes à exporter'."

Comment vaincre la concurrence

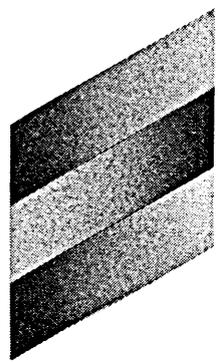
Malgré ces avantages, il n'est pas facile d'exporter en Afrique. Nos sociétés doivent être bien préparées et être "prêtes à exporter". Les entreprises qui réussissent sont souvent celles qui ont déjà exporté. À l'égard de la concurrence, le produit ou le service qu'elles offrent présente un avantage qui peut

(La suite page 2 : AFRIQUE)

Supplément : Liste des foires et missions aux États-Unis, 1990-1991

Voir pages 7-10

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada

Une publication qui ouvre la porte aux marchés publics

Si vous désirez participer à l'activité économique nationale et internationale et y jouer un rôle compétitif, *Marchés publics* est la publication qu'il vous faut. Publiée quotidiennement, vous y trouverez un très grand nombre d'occasions d'affaires récentes provenant des différents gouvernements.

Appels d'offres / Invitations à soumissionner

Son contenu porte principalement sur les appels d'offres qui découlent de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, ainsi que des invitations ouvertes à soumissionner annoncées par le gouvernement fédéral, la Société canadienne des postes, le Bureau du Vérificateur général et la Commission de la Capitale nationale.

Les contrats adjugés découlant de ces offres d'achat y sont publiés ainsi que les contrats généraux adjugés par le ministère des Approvisionnements et Services. Y paraissent également des offres de soumission internationales ainsi que des projets internationaux à l'étude, préparés en collaboration avec *CanadExport*.

De plus, *Marchés publics* présente les offres d'achat et de services prove-

nant du marché américain susceptibles d'intéresser les fournisseurs canadiens. Celles-ci sont extraites de la publication américaine *Business Commerce Daily*.

La section «Avis divers» traite de sujets variés, allant des procédures à suivre pour présenter une offre de soumission jusqu'à l'information pertinente sur les diverses occasions présentées dans la publication.

Et la section «Références» rassemble les adresses pour soumissionner ainsi que celles des clients.

Un outil indispensable

Les fournisseurs canadiens trouvent donc en *Marchés publics* un outil pratique et indispensable qui leur permettra de se tailler une place enviable dans le monde des affaires.

On peut souscrire à cette publication soit par courrier de troisième classe, soit par courrier de première classe, pour la somme de 295 \$ ou de 450 \$ par année, respectivement. Elle est publiée par le Centre d'édition du gouvernement canadien, ministère des Approvisionnements et Services, Ottawa (Ontario) K1A 0S9. Vous pouvez vous abonner par téléphone en composant le 819-956-4802, ou par télécopieur, le 819-994-1498.

AFRIQUE

(Suite de la première page.)

tenir au prix, à des compétences exceptionnelles, ou à un niveau technologique adapté aux besoins et aux capacités de l'Afrique. Ces entreprises ont d'abord repéré les marchés africains qui offrent les meilleurs débouchés, et se sont ensuite concentrées sur ces marchés.

Les entreprises qui exportent pour la première fois ou qui sont nouvelles sur le marché africain peuvent communiquer, au Canada, avec le Centre du commerce international de leur région, qui les aidera dans leurs débuts. Quant à celles qui font déjà des affaires en Afrique, elles bénéficieront des conseils et des services de la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (à Ottawa) et de nos missions à l'étranger.

Le Programme d'expansion commerciale prévu pour l'année 1990-1991 est axé sur les secteurs les plus prometteurs : télécommunications, mines, énergie, et services d'ingénierie et de gestion. Mais son but essentiel est d'aider nos entreprises à soumissionner pour des projets de développement multilatéraux.

Des sociétés canadiennes participeront, en Afrique, à plusieurs expositions et missions commerciales, afin de repérer les débouchés offerts et d'en tirer profit. Parmi les prochains événements, on notera la Foire commerciale internationale de Nairobi, au Kenya, et le Salon international du poisson et de l'aquaculture de Tunisie (SIPAT), qui aura lieu à Tunis. Ces deux événements sont prévus pour septembre 1990. L'Exposition Tunisia Telecom 90 aura lieu en novembre 1990, et sera suivie par Africa Telecom 90, qui se tiendra à Harare (Zimbabwe) en décembre 1990.

Pour obtenir des renseignements sur ces débouchés ou sur d'autres possibilités commerciales en Afrique, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec la Direction de l'expansion du commerce en Afrique, au numéro (613) 990-6593.

Elizabeth Gammel est agent commercial auprès de la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT) de l'AECEC.

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint :

Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy et Maï Juris

Téléphone : (613) 996-2225

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BTC).

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage : 59 000 exemplaires.

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

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

Expédier à : *CANADEXPORT* (BTC), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.
ISSN 0823-3330

Projets des banques de développement

L'Ambassade du Canada à Washington et l'ambassade du Canada à Abidjan nous ont fait parvenir, respectivement, les dernières listes des projets dont le financement par la Banque mondiale et la Banque africaine de développement est actuellement envisagé (M \$ = million de dollars).

Les entreprises canadiennes qui désirent obtenir de plus amples détails sont invitées à communiquer avec la mission visée, dont le nom figure entre parenthèses après le nom du pays.

L'adresse complète des missions canadiennes à l'étranger est disponible auprès d'Info-Export. Tél. : (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

Les sociétés canadiennes qui n'ont pas d'expérience sur les marchés internationaux peuvent se procurer le Guide sur le financement des exportations auprès de Valentina Rusedski, Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7251.

BANQUE MONDIALE

ARGENTINE (Buenos Aires) — 1) Grand projet de modernisation des entreprises publiques, dans les secteurs des hydrocarbures, des télécommunications et des chemins de fer, y compris les sociétés d'État qui en font partie. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : ministère de l'Économie. Prêt : 30 M \$. 2) Aide technique pour la modernisation des entreprises publiques. Services de consultation et programme de formation dans le domaine financier, en vue de réorganiser et de privatiser les entreprises publiques et de créer des organes de réglementation. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : ministère de l'Économie. Prêt : 40 M \$.

BÉLIZE (Kingston, Jamaïque) — Programme d'enseignement et de formation pour améliorer la qualité et l'efficacité générales du système en : A) modernisant les installations et les équipements; et B) en favorisant l'accès à l'enseignement dans les villes et les campagnes. Agence d'exécution : ministère de l'Éducation. Prêt : 4 M \$.

BURKINA FASO (Abidjan, Côte d'Ivoire) — Le programme de modernisation des structures comprendra des mesures conçues pour améliorer la

gestion des ressources nationales et la réglementation du secteur privé; il comprendra des stimulants destinés à la création d'emplois. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : ministère du Plan et ministère des Finances. Prêt : 54 M \$.

CHILI (Santiago, Chili) — 1) Programme d'aménagement portuaire et projet intermodal consacrés aux ports du corridor de la cinquième région et à la zone du plan. Agence d'exécution : Ministerio de Obras Publicas. Prêt : 200 M \$. 2) Projet d'enseignement visant à élargir le programme pré-scolaire et à améliorer la qualité et l'efficacité de l'enseignement primaire en modernisant la technologie et la gestion. On ne prévoit pas d'effets nocifs sur la population ou l'environnement. Agence d'exécution : ministère de l'Éducation.

SALVADOR (San Jose, Costa Rica) — Aide au programme gouvernemental de modernisation des structures dans les secteurs du commerce, de la fiscalité, des finances et de l'agriculture. Agence d'exécution : ministère de la Planification. Prêt : 30 M \$.

INDE (New Delhi) — 1) Programme de réorganisation industrielle visant à faciliter l'adaptation aux structures d'orientation prévues pour renforcer la concurrence et l'efficacité industrielles, notamment dans certains secteurs. Agence d'exécution : ministère de l'Industrie, Département de l'entreprise publique. Montant du prêt : 300 M \$. 2) Projet de répartition de la commercialisation de l'acier, en vue d'améliorer l'efficacité de la commercialisation et de la distribution des produits en acier; d'améliorer l'octroi d'intrants essentiels à l'industrie des biens d'équipement; et de s'attaquer aux principales contraintes administratives imposées au secteur de l'acier. Agence d'exécution : Steel Authority of India, Ltd. Prêt : 200 M \$.

INDONÉSIE (Jakarta) — Projet d'aide à l'extension du Programme d'énergie thermique de Suralaya. Il s'agit d'ajouter trois unités de 400 MW pour répondre à l'augmentation de la demande. Agence d'exécution : Perusahaan Umum Listrik Negara Pusat. Prêt : 225 M \$.

LAOS (Bangkok, Thaïlande) — Projet visant à faciliter les mesures recom-

mandées par le plan d'action concernant la forêt tropicale; notamment : i) exécution de l'inventaire des ressources forestières; ii) renforcement de la planification forestière; réduction des cultures sur coupe et brûlis, et des empiètements sur les zones forestières; iii) modernisation de la gestion des exportations forestières; et iv) mesures d'aide pour préserver la diversité biologique. Agence d'exécution : ministère de l'Agriculture et des Forêts. Prêt : 40 M \$.

MADAGASCAR (Nairobi, Kenya) — Projet visant à résoudre les problèmes à court et moyen terme causés par l'insécurité du ravitaillement rural et urbain. Le projet favorisera les programmes de nutrition des enfants afin d'améliorer la consommation de micro-nutriments, et appuiera les recherches sur les questions de nutrition. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : ministère de l'Agriculture, Direction de la sécurité alimentaire. Prêt : environ 15 M \$.

PAPOUASIE-NOUVELLE-GUINÉE (Canberra, Australie) — Projet visant à faciliter la construction d'institutions, l'évaluation des ressources, et certains investissements directs prévus pour les mesures de conservation. Agence d'exécution : ministère des Forêts. Prêt : 15 M \$.

PHILIPPINES (Manille) — Projet d'électrification rurale visant à financer la partie non touchée du Programme d'investissement sectoriel pour la période 1991-1994. Le prêt doit prévoir des modalités de financement pour la création des structures de l'Administration nationale de l'électrification (ANE) et des Coopératives électriques rurales (CER). Un bureau de consultation a entrepris l'étude d'un programme général d'électrification rurale grâce au financement de l'USAID. Ce bureau s'attaquera aux défauts de comptabilité d'environ 400 CER. Un projet attendu sous peu est en cours de préparation. Agence d'exécution : Administration nationale de l'électrification. Prêt : 80 M \$.

POLOGNE (Varsovie) — Projet visant à faciliter l'amélioration rapide des services téléphoniques interurbains et internationaux par l'octroi d'investissements, d'équipements et d'une aide technique absolument urgents, et par la

formulation d'une stratégie pour le service intérieur et international. Des services de consultation pourront être requis. Agence d'exécution : Postes, Téléphone et Télégraphe polonais. Prêt : environ 100 M \$.

TUNISIE (Tunis) — 1) Programme de protection contre les inondations, dont les objectifs seraient les suivants : i) élaborer une stratégie nationale de contrôle et de protection en cas d'inondation; ii) réduire au minimum l'évacuation des eaux par la construction d'une infrastructure appropriée; iii) améliorer le recouvrement des frais. Agence d'exécution : ministère de l'Équipement et de l'Habitat. Prêt : 65 M \$. 2) Projet des ressources hydrauliques de Tunisie du Nord. But : améliorer la coopération entre diverses instances du secteur des eaux; rationaliser l'aménagement et l'exploitation des ressources hydrauliques, ainsi que le financement des travaux, y compris pour le barrage de Sidi El Barrak; travaux de protection et d'ajustement; remise en état et installation d'appareils de mesure et d'une usine de traitement des eaux résiduelles. Des services de consultation seront requis dans la gestion des eaux. Agence d'exécution : ministère de l'Agriculture. Prêt : 130 M \$.

VENEZUELA (Caracas) — 1) Prêt visant à faciliter le programme gouvernemental de modernisation du secteur agricole, et l'enregistrement des travaux préliminaires aux fins du programme de prêts d'investissement de la banque. Agence d'exécution : ministère de l'Agriculture. Prêt : 300 M \$. 2) Programme de pré-investissement et de mise en place d'institutions destiné à : i) renforcer les capacités du gouvernement quant à l'identification, la préparation et l'exécution de projets d'investissement solides; ii) élaborer une série de projets adaptée aux modalités de financement de la Banque mondiale; iii) renforcer la gestion financière; et iv) fournir une aide technique conçue pour appuyer le Prêt de réorganisation de l'entreprise publique. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : Oficina Central de Coordinación de la Presidencia de la República (Cordiplan). Prêt : jusqu'à 29 M \$.

BANQUE AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT

ÉTHIOPIE (Addis Abéba) — 1) Projet d'irrigation d'Angelele Bolhamo. Ce projet comporte les volets suivants : i)

élévation du niveau de la crête du Melka-Sadi Wfir; ii) reconstruction de la sortie inférieure du barrage de Kika; iii) digues de protection contre les inondations; iv) travaux d'irrigation et de drainage agricoles; v) bâtiments, équipements et véhicules; vi) protection de l'environnement; et vii) autres travaux essentiels à la construction du système d'irrigation. Prêt : 30 M \$. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : Administration de l'exploitation des ressources hydrauliques.

2) Étude de faisabilité visant à déterminer la viabilité agronomique et technique du projet d'irrigation du Koga, qui concerne une zone de 6 000 hectares. Prêt : 4 M \$. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : Administration de l'étude du développement des vallées éthiopiennes. 3) Étude de faisabilité agronomique et technique du projet d'irrigation Birr, qui vise une zone de 10 000 hectares. Prêt : 3,5 M \$. Des services de consultation seront requis.

Agence d'exécution : Administration de l'étude du développement des vallées éthiopiennes. 4) Projet de développement des infrastructures de l'Éthiopie. Ce projet comporte les volets suivants : i) cellule d'essai; ii) simulateur (pour B 757/B 67); et iii) hangar de maintenance du terminal des avions cargos. Prêt : 120 M \$. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : Ethiopian Airlines. 5) Étude du Chemoga Yeda et de l'Abeltu en vue de formuler des plans éventuels d'aménagement hydroélectrique, de déterminer leur faisabilité, et d'établir les options les moins coûteuses. Prêt : 5 M \$. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : Administration éthiopienne de l'éclairage et de l'électricité.

LIBÉRIA (Abidjan, Côte d'Ivoire) — Programme de restauration du secteur agricole en vue de financer l'achat d'intrants agricoles saisonniers, d'équipements et de machines destinés à rétablir le projet des palmiers à l'huile decoris et d'autres projets du sous-secteur des palmiers à huile, le projet des semences de riz conçu pour les petits exploitants, et deux programmes de développement agricole (respectivement pour les régions de Bong et de Lofa). Prêt : 63 M \$. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : ministère des Finances.

SEYCHELLES (Nairobi, Kenya) — Projet d'éducation comprenant une

étude de faisabilité des Institutions du service national de la jeunesse. Prêt : Aucun. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : ministère de la Planification et des Relations extérieures.

SIERRA LEONE (Abidjan, Côte d'Ivoire) — Le projet hydroélectrique de Bumbuna comprend la construction d'un barrage en enrochement, de deux tunnels et d'une centrale électrique. Le projet comporte également l'achat et l'installation des éléments suivants : i) structures d'acier hydrauliques; ii) équipements électromécaniques; iii) lignes et sous-stations de transmission; iv) réseau de soutien logistique; v) étude de tarifs; vi) aide technique; vii) programmes de protection de l'environnement et de réinstallation; viii) services techniques. Prêt : 49 M \$. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : ministère de l'Énergie.

SOUDAN (Le Caire, Égypte) — 1) Étude du secteur industriel visant à formuler les mesures capables de stimuler ce secteur (petites et moyennes industries du Soudan). Prêt : 75 M \$. Agence d'exécution : ministère des Finances et de la Planification économique (MFPE). 2) Prêt d'appui aux institutions destiné à financer les équipements, les véhicules et l'aide technique pour renforcer la capacité administrative des services de préparation des projets du MFPE. On prévoit la réorganisation des statistiques agricoles et d'un système d'information sur les récoltes et la production animale au Soudan. Prêt : 3,5 M \$. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : MFPE.

OUGANDA (Nairobi, Kenya) — 1) Ligne de crédit en vue de financer le coût en devises étrangères de plusieurs projets industriels d'envergure modeste et moyenne. On prévoit un prêt d'appui aux institutions qui facilitera, pour la Banque de développement de l'Ouganda (BDO), la réorganisation de son portefeuille actuel. Prêt : 31 M \$. Agence d'exécution : BDO. 2) Projet de soutien institutionnel destiné à l'Administration de l'électricité de l'Ouganda. Ce projet comprend : i) aide technique (quatre experts); ii) véhicules de formation; iii) équipements de bureau; iv) planification des systèmes; et v) études sur les moyens de réduire les coûts. Prêt : 7 M \$. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : BDO.

GRANDE-BRETAGNE — Une importante société d'import-export désire importer du Canada des **composants et accessoires haute fidélité**. Communiquer avec : John Forster, J.F. Commercial Import/Export, 132 Ramsey Avenue, Preston, Lancs PR1 6El. Tél. : (0772) 709536. Télécopieur : 8955489. Réf. JFB/18041.

SINGAPOUR — Une entreprise établie depuis 1984 désire importer du Canada des **composants électroniques et des semi-conducteurs**. Communiquer avec : Simon Foo, Directeur, JKL Systems Pte Ltd., 470 North Bridge Road #04-14, Singapore Finance House, Singapour 0718. Tél. : 339-2011. Télécopieur : 339-9996.

SINGAPOUR — Un réseau d'agences spécialisé dans l'expédition et les services de consultation connexes cherche à conclure un **accord d'entreprise conjointe et de transfert technologique**. Communiquer avec : Allan Wee, Manager, Neptune Orient Lines Ltd., 456 Alexandra Road #06-00, NOL Building, Singapour 0511. Tél. : 279-9318. Télécopieur : 278-4900.

SINGAPOUR — Une entreprise faisant affaire à Singapour depuis 1955 désire importer des **matériels jetables employés en médecine et en pharmacie**; dans les laboratoires et la recherche scientifique. Communiquer avec : Dr. Linoy Lin, General Manager, Jardine Parish, Division of Jardine Matheson (S) Ltd., 100-C Pasir Panjang Road, Singapour 0511. Tél. : 475-1322. Télécopieur : 475-3703.

SINGAPOUR — Une société possédant des intérêts dans la **construction, la haute technologie, la transmission de paroles et de données, la bureautique, les composants électroniques, les produits chimiques spéciaux pour matériels de pointe et l'ingénierie de précision** cherche à conclure des accords d'entreprise conjointe, de licence, de franchise ou de transfert technologique. Communiquer avec : Alan Tan, Manager, Strategic Business Unit, Ssangyong Cement (S) Ltd., 17 Pioneer Crescent, Jurong Town, Singapour 2262. Tél. : 265-4588. Télécopieur : 264-0371.

SINGAPOUR — Une société désire importer du Canada des **équipements de communication, des logiciels d'ingénierie, des équipements automatisés, des ordinateurs et périphériques, et des matériels d'ordinateur spécialisés**. Communiquer avec : K.Y. Leong, Acting Manager, Chartered Electronics Industries, 73 Ayer Rajah Crescent #02-18, Singapour 0513. Tél. : 779-7632. Télécopieur : 778-3608.

SINGAPOUR — Une entreprise désire importer du Canada de la **poudre et du sable de zirconium, de la silice col-**

commercialisation de Singapour recherche divers produits de consommation et articles ménagers, parmi lesquels : **produits alimentaires de marque emballés (céréales); boissons (jus, eaux minérales, boissons non alcoolisées); et articles ménagers (nettoyants liquides, poudres à récurer, détergents et cosmétiques)**. Communiquer avec : Daniel Wong, General Manager, Guthrie Marketing (S) Pte Ltd., 41 Sixth Avenue off Bukit Timah Road, Singapour 1027. Tél. : 466-2555. Télécopieur : 468-3484.

SINGAPOUR — Une firme cherche à conclure un **accord d'entreprise conjointe ou de transfert technologique** en vue de créer une **société de logiciels**

Débouchés commerciaux

loldale, et des lingots ferreux et non ferreux. Communiquer avec : Benson Tan, General Manager, Chartered Precision Foundry Pte Ltd., 249 Jalan Boon Lay, Singapour 2261. Tél. : 660-7394. Télécopieur : 264-2068.

SINGAPOUR — Divers **produits employés dans l'extraction pétrolière** sont recherchés par Joe M. Metka, General Manager, Dragon Pacific Offshore Services Pte Ltd., 1 Marine Parade Central #07-01, Parkway Builders's Centre, Singapour 1544. Tél. : 344-6688. Télécopieur : 344-9309.

SINGAPOUR — Une société faisant affaire depuis 1975 désire importer des **poutres métalliques en H, des billettes d'acier, des lingots d'acier, des ronds crénelés, de la ferraille d'acier et des lingots d'aluminium**. Communiquer avec : H.C. Tan, Business Manager, Econ Industries Pte Ltd., 60B Martin Road, Singapore Warehouse, Singapour 0923. Tél. : 732-6677. Télécopieur : 732-9710.

SINGAPOUR — Une entreprise cherche à importer du Canada des **micro-ordinateurs et périphériques, des matériels d'ordinateur de sécurité, du matériel de bureau et des appareils de classement automatique**. Communiquer avec : L.S. Tan, Managing Director, HIS Intermedia Marketing (S) Pte Ltd., 315 Outram Road #09-03, Tan Boon Liat Building, Singapour 0316. Tél. : 225-6722. Télécopieur : 225-6771.

SINGAPOUR — Une société de

dont le siège serait situé à Singapour. Communiquer avec : Dr. K.H. Ng, Technical Director, CAD-CAM Ssystems Pte Ltd., 1 Maritime Square #11-06, World Trade Centre, Singapour 0409. Tél. : 273-8377. Télécopieur : 278-6792.

SINGAPOUR — Une société fondée en 1981 désire importer du Canada des **engrenages de culbute hydrauliques, des systèmes de manutention horizontale (roll on/roll off), des équipements de manutention de matériaux, ainsi que des articles originaux**. Communiquer avec : C.H. Lee, Manager, Hku Machinery Pte Ltd., Block 9, 142 Pandan Loop, Singapour 0512. Tél. : 779-5159. Télécopieur : 779-1897.

SINGAPOUR — Une entreprise désire importer du Canada des **ensembles de mobilier de bureau; des chaises, des sièges d'abonnement, d'auditorium, d'endroit public, de stade et de théâtre; ainsi que des accessoires de bureau**. En outre, cette firme cherche à conclure des **accords d'entreprise conjointe, de franchise, de licence ou de transfert technologique**. Communiquer avec : Paul Yong, Executive Director, Henry Design Centre Pte Ltd., No. 5 Eunios Avenue 8-A, Henry's Building, Singapour 1440. Tél. : 748-6666. Télécopieur : 748-0007.

SINGAPOUR — Une entreprise désire importer des **produits décoratifs et des matériaux très résistants à la corrosion (laiton, acier inoxydable,**

aluminium) dont la surface peut être traitée mécaniquement ou chimiquement. En outre, cette firme cherche à conclure des accords d'entreprise conjointe et de transfert technologique. Communiquer avec : Cheow Kok Hua, Managing Director, Hoover Stainless

Pte Ltd., 521 Yishun Industrial Park A, Singapour 2776. Tél. : 755-2288. Télécopieur : 752-1643. **SINGAPOUR** — Une entreprise qui fabrique en particulier des appareils destinés à l'élevage des volailles, cherche à conclure des accords de

franchise et de transfert technologique avec des entreprises canadiennes. Communiquer avec : T.H. Lee, General Manager, Globetrade Associates, 35 Lotus Avenue, Singapour 1027. Tél. : 466-6358. Télécopieur : 469-3261.

Alcan Wire and Cable, Toronto, fournira 3 950 tonnes de barres en alliage d'aluminium à l'Office National de l'Electricité du Maroc, situé à Casablanca. La SEE prêtera jusqu'à 10,4 millions de dollars à l'acheteur.

Canterra Equipment Inc., Calgary, a vendu huit unités mobiles de sondage sismique et pièces de rechange connexes à la société mexicaine Perforadata S.A. La

SEE accordera un prêt à l'acheteur jusqu'à concurrence de 240 000 \$ US.

DGB Intégrateurs de systèmes Inc., Ottawa, a signé un contrat avec le Secrétariat des Communications et des Transports du Mexique pour l'exécution de la première des trois phases d'un projet de gestion du spectre électromagnétique, d'une valeur totale de 35 millions de dollars. La première phase, évaluée à 3 millions de dollars, prévoit la fourniture d'un logiciel d'exploitation permettant de contrôler la principale charge de travail du système.

Howden Group Canada, Scarborough, a vendu deux broyeurs au plus important producteur de cuivre d'Europe, la société yougoslave RTB-Bor. La SEE prêtera jusqu'à 3,2 millions de dollars US à l'acheteur.

IST Inc., Montréal, a obtenu un contrat de 2,2 millions de dollars pour la fourniture de logiciels et de la formation connexe visant l'automatisation des hôpitaux de GECAMINES, une entreprise d'exploitation des mines de cuivre au Zaïre et un des plus importants employeurs du pays.

MacDonald, Dettwiler and Associates Ltd., Richmond, fournira à la Meteorological and Environmental Protection Agency de l'Arabie Saoudite une station de réception et de traitement

de données météorologiques transmises par satellite. Le montant de la vente n'a pas été divulgué.

MDS Aero Support Corporation, Montréal, a obtenu un contrat pour la conception et la construction, au centre d'entretien de Royal Air Maroc à l'aéroport international de Casablanca, d'un

centre d'essai de moteurs-réacteurs polyvalent. La SEE prêtera 38,6 millions de dollars à l'acheteur.

Menasco Ltée, Oakville, a obtenu un contrat pour la vente de systèmes de commande de vol à Fokker Aircraft B.V., Amsterdam. La SEE accordera un financement à l'acheteur jusqu'à concurrence de 43 millions de dollars US.

Mobile Data International, Richmond, a vendu un système complet de communication/alerte sur ordinateur à la police d'Amsterdam. Le montant de la transaction n'a pas été révélé.

SNC Inc., Montréal et **Acres International Limited**, Niagara Falls, opérant sous forme d'entreprise conjointe, ont signé un contrat d'une valeur de 6 millions de dollars avec Instituto Nacional de Electricidad de Guatemala pour effectuer une étude de faisabilité de trois sites hydroélectriques situés sur la rivière Samala.

Sydney Steel Corp., Sydney, fournira des rails d'acier au ministère des Communications de l'Indonésie, pour son projet de transport ferroviaire, de Sumatra à l'ouest de Java, de charbon du Bukit Asam. La SEE prêtera jusqu'à concurrence de 4,5 millions de dollars et l'Agence canadienne de développement international (ACDI), qui participe

également au projet, accordera une subvention de 1,5 million de dollars.

Theratronics International Inc., Kanata, fournira des blocs de traitement anti-cancéreux à deux hôpitaux à Bangkok, Thaïlande : la fondation Siriraj et l'hôpital Thonburi. Le projet sera financé par un prêt de la SEE pouvant

atteindre 525 850 \$, et une contribution de l'ACDI de 283 150 \$, affectés sur le mécanisme conjoint de finance-

ment de 14,3 millions de dollars établi avec le gouvernement de la Thaïlande et la Siam Commercial Bank Ltd.

Top Grade Machining Ltd., Mississauga, a vendu un moule pour la fabrication de seaux en plastique à la société mexicaine Envases de Plástico S.S. de C.V. La SEE financera la transaction par un prêt de 99 000 \$, affecté de la ligne de crédit de 15 millions de dollars US signée récemment avec la Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. **Ultramar Canada Inc.** et **Newfoundland Processing Limited**, toutes les deux de St-John's, ont décroché un contrat de 2,3 millions de dollars pour la fourniture de combustible à une base de la marine américaine située à Argentinia, Terre-Neuve.

VME Equipment of Canada Ltd., Guelph, a vendu 13 camions à benne basculante à la société d'Etat algérienne chargée de l'exploitation minière, l'Entreprise Nationale de Feret de Phosphate. La SEE accordera un prêt jusqu'à concurrence de 4,91 millions de dollars.

Walbar Canada Inc., Mississauga, a obtenu un contrat d'une valeur de 2,3 millions de dollars US pour la fourniture de segments de tuyères pour la réparation et la révision de moteurs à réaction F404 à la Marine américaine.

Contrats décrochés

GUIDE PRATIQUE DES FOIRES AUX ÉTATS-UNIS

Les États-Unis, notre premier partenaire commercial, absorbent environ 77 % de nos exportations.

L'une des façons les plus efficaces de pénétrer cet énorme marché — ou d'y élargir vos exportations — consiste à faire connaître vos produits et vos services à des foires commerciales.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) prévoit participer à quelque 400 foires et autres activités commerciales aux États-Unis en 1990-1991.

Voici la suite et fin de la liste chronologique des événements prévus dans plusieurs secteurs industriels, répertoriés par ordre alphabétique.

La première partie a paru dans CanadExport vol. 8, no. 11 du 15 juin.

Pour plus de renseignements sur les foires ou sur les modalités de participation, communiquer avec la Direction de la promotion du commerce et de l'investissement avec les États-Unis (UTE), ou avec la Direction de la promotion du Commerce et du Tourisme avec les États-Unis (UTW), au (613) 993-7343.

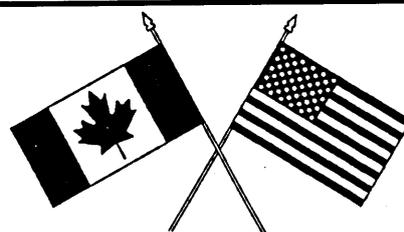
ÉNERGIE, PRODUITS CHIMIQUES ET PETROCHIMIQUES

- **International Congress of Clinical Chemistry** — San Francisco (Californie) 22-26 juillet 1990 — Équipements de laboratoire biotechnologique et clinique.
- **American Hospital Association Show** — Washington (D.C.) — 30 juillet-1^{er} août 1990 — Équipements et services hospitaliers.
- **NEXUS - Mission de l'industrie plastique canadienne dans les États du Sud** — Plusieurs localités — 10-14 septembre 1990.
- **Society of Petroleum Engineers (SPE)** — La Nouvelle-Orléans (Louisiane) — 23-26 septembre 1990 — Équipements d'extraction et de production pétrolières et chimiques.

— 23-26 septembre 1990 — Équipements d'extraction et de production pétrolières et chimiques.

• **Finishing West** — Anaheim (Californie) — 25-27 septembre 1990 — Peintures; matériels et équipement de finition.

• **Mission biotechnologique canadienne** — Boston (Massachusetts) —



Octobre 1990.

• **Mission américaine à Québec sur le matériel électrique** — Québec — Octobre 1990.

• **Abilities Expo'90** — St Louis (Missouri) — 5-7 octobre 1990 — Technologie, aides et équipements d'apprentissage destinés aux handicapés.

• **NEXUS - Mission canadienne à Abilities Expo'90** — St Louis (Missouri) — 5-7 octobre 1990.

• **Mission d'achat américaine à PLAST EX'90** — Montréal — 23-24 octobre 1990.

• **International Biotechnology Expo'90** — San Mateo (Californie) 23-25 octobre 1990 — Équipements, produits, services et investissements dans le domaine biotechnologique.

• **American Gas Conference & Expo** — Boston (Massachusetts) — 28-31 octobre 1990 — Équipements d'extraction, de raffinage et de distribution du gaz.

• **NEXUS - Mission biotechnologique** — Chicago et St. Louis — Novembre 1990.

• **Wescon'90** — Anaheim (Californie)

— 13-15 novembre 1990 — Produits électroniques.

• **National Home Health Care'90** — Atlanta (Georgie) — 16-18 novembre 1990 — Produits et services médicaux destinés aux soins médicaux à domicile et dans les maisons de repos.

• **Délégation américaine à la Conférence biotechnologique industrielle du CNR '90** — Toronto — Décembre 1990.

• **Power Engineering Show** — Orlando (Floride) — Décembre 1990.

• **New England Health Care Assemblies Exhibition** — Boston (Massachusetts) — Mars 1991 — Appareils médicaux.

• **Society of Petroleum Engineers (SPE)** — Long Beach (Californie) 20-22 mars 1991 — Équipements d'extraction et de production pétrolières et chimiques.

• **T&D Automation Conference** — Kansas City (Missouri) — 26-28 mars 1991.

MATÉRIEL INDUSTRIEL ET DE TRANSPORT

8 **NEBS - Mission du secteur des bateaux de plaisance dans l'Etat de Washington** — Seattle (Washington) 10-12 juillet 1990.

• **Penn State Agriculture Progress Days** — Rock Island (Pennsylvanie) — Août 1990.

8 **NEXUS - Mission à l'International Public Works Show** — St. Louis (Missouri) — 8-13 août 1990.

• **AIDIS (Inter-American Association of Sanitation and Environmental Engineering) - Environmental Congress** — San Juan (Porto Rico) — 9-14 août 1990 — Produits et services de contrôle de l'environnement.

• **American Marine Trades Expo** — Atlanta (Georgie) — 10-12 août 1990 —

Bateaux de plaisance et accessoires.

- **Mission d'achat américaine à Wood Expo** — Vancouver — Septembre 1990.
- **Multi-Modal Transportation & Computer Expo** — Miami (Floride) — Septembre 1990.
- **International Machine Tool Show** — Chicago (Illinois) — 5-13 septembre 1990 — Machines industrielles.
- **GoldTech 4** — Reno (Nevada) — 10-12 septembre 1990 — Equipements d'extraction de l'or.
- **Marine Technology Society (MTS) '90** — Washington (D.C.) — 26-28 septembre 1990 — Technologie et robotique sous-marines.
- **International Marine Trades Exhibition & Convention (IMTEC) '90** — Chicago (Illinois) — 27-30 septembre 1990.
- **Annapolis Sailboat Show** — Annapolis (Maryland) — Octobre 1990 — Bateaux à voile.
- **Annapolis U.S. Power Boat Show** — Annapolis (Maryland) — Octobre 1990 — Bateaux à moteur.
- **Salons AIMRA/FEMA/FEWA** — lieu à déterminer — Octobre 1990.
- **Mission américaine sur les pièces automobiles des fabricants d'équipements d'origine du Tennessee** — Canada — Octobre 1990.
- **Interairport '90** — Atlanta (Georgie) — Octobre 1990.
- **Instrumentation Society of America** — Dallas (Texas) — Octobre 1990.
- **NEXUS - Mission à la International Public Transit Expo '90** — Houston (Texas) — 1^{er}-2 octobre 1990.
- **International Public Transit Expo '90** — Houston (Texas) — 1^{er}-3 octobre 1990 — Equipements et produits destinés aux transports publics.
- **Waste Cycle '90** — New York (New York) — 3-4 octobre 1990 — Equipements de manutention et de destruction des déchets.
- **National Business Aircraft Association Show** — La Nouvelle Orléans (Louisiane) — 3-5 octobre 1990 — Aviation commerciale.
- **Water Pollution Control Federa-**

tion Expo — Washington (D.C.) — 10-12 octobre 1990 — Traitement des eaux résiduaires.

- **Specialty Equipment Manufacturing Association and Automotive International Association (SEMA/AI) '90** — Las Vegas (Nevada) — 10-12 octobre 1990 — Pièces et accessoires; matériels à haute performance du marché secondaire de l'automobile.
- **Fort Lauderdale Boat Show** — Fort Lauderdale (Floride) — 20-25 octobre 1990 — Bateaux de plaisance.
- **NEEF - Mission à la Automotive Parts & Accessories Association (APAA) '90** — Chicago (Illinois) — 22-23 octobre 1990.
- **Automotive Parts & Accessories Association (APAA) '90** — Chicago (Illinois) — 22-25 octobre 1990 — Pièces et accessoires pour le marché secondaire des automobiles et des camions.
- **Society of Automotive Engineers (SAE) - Truck & Bus Show** — Détroit (Michigan) — 29 octobre-1^{er} novembre 1990 — Produits et accessoires pour le marché secondaire des camions et des autobus; nouveaux produits.
- **International Maritime Show** — San Francisco (Californie) — 31 octobre-2 novembre 1990 — Equipements et services maritimes.
- **Colloques océanographiques** — Boston (Massachusetts) — Novembre 1990.
- **Northern Farm Show** — Minneapolis (Minnesota) — Novembre 1990.
- **Great Lakes Industrial Show** — Cleveland (Ohio) — 6-8 novembre 1990 — Equipements de manutention des matériaux.
- **HazMat International** — Los Angeles (Californie) — 6-8 novembre 1990 — Equipements et services de manutention des matières dangereuses.
- **Packaging Machinery and Materials Institute (PMMI) Expo** — Chicago (Illinois) — 12-16 novembre 1990 — Equipements et matériels d'emballage.
- **Work Boat Show** — La Nouvelle-Orléans (Louisiane) — 15-17 novembre

1990 — Equipements de bateaux de travail; réparations de chantiers; architecture navale.

- **EXCESS '90 - Colloque sur l'environnement** — Miami (Floride) — 28-29 novembre 1990.
- **Pacific Marine Expo** — Seattle (Washington) — 29 novembre-1^{er} décembre 1990 — Bateaux de pêche; équipements et services maritimes.
- **National Autobody Congress and Exposition (NACE) '90** — La Nouvelle-Orléans (Louisiane) — 29 novembre-2 décembre 1990 — Equipements et services de réparation conçus pour les collisions automobiles.
- **Northwest Mining Association Trade Show** — Spokane (Washington) — 5-7 décembre 1990 — Equipements et services miniers.
- **Mission d'achat américain à la Toronto Boat Show** — Toronto — Janvier 1991.
- **North Dakota Agricultural Expo** — Minot (North Dakota) — Janvier 1991.
- **Mission d'achat américaine au secteur des bateaux de plaisance** — Montréal ou Toronto — Janvier-février 1991.
- **Mission de distributeurs américains au Salon Nautique International de Montréal** — Montréal — Février 1991.
- **Society of Automotive Engineers (SAE) Show '91** — Détroit (Michigan) — Février 1991 — Equipements et accessoires automobiles d'origine.
- **National Farm Machinery Fair** — Louisville (Kentucky) — Février 1991.
- **Specs '91** — Atlanta (Georgie) — Février 1991 — Accessoires de magasin.
- **Pacific Automotive Show (PAS) '91** — Anaheim (Californie) — 5-7 février 1991 — Pièces et accessoires pour le marché secondaire de l'automobile.
- **Miami International Boat Show & Sailboat Show** — Miami (Floride) — 14-20 février 1991 — Bateaux de plaisance et accessoires.
- **ProMat '91** — Chicago (Illinois) — 18-21 février 1991 — Manutention de matériaux.
- **National Western Mining Confe-**

rence — Denver (Colorado) — 24-27 février 1991 — Équipements et services miniers.

• **National Swimming Pool & Aquatic Conference** — Scottsdale (Arizona) — 27 février - 1^{er} mars 1991 — Articles et accessoires de piscine.

• **Forest Industries 1991 Machinery Show** — Portland (Oregon) — 27 février-1^{er} mars 1991.

• **Gutenberg Printing Equipment Show** — Long Beach (Californie) — Mars 1991.

• **Solo Job Shop Show** — Seattle (Washington) — 20-22 mars 1991 — Machines-outils, métallurgie, etc.

• **Mid-America Trucking Show** — Louisville (Kentucky) — 29-31 mars 1991 — Camions de grande puissance; services et équipements destinés au marché secondaire et aux opérations connexes.

MATÉRIEL MILITAIRE ET HAUTE TECHNOLOGIE

• **NEXUS - Mission au MDD Aircraft Co.** — Long Beach et San Diego (Californie) — 1^{er}-4 juillet 1990.

• **Mission canadienne au Nuclear Biological Chemical (NBC)** — Washington (D.C.) — 20 août 1990 — Présentations à des responsables du ministère de la Défense des États-Unis.

• **Modern Day Marine Corps Show** — Washington (D.C.) — 21-23 août 1990.

• **International Security Conference (ISC) East '90** — New York (New York) — 28-30 août 1990.

• **Initiative des provinces atlantiques — Mission américaine sur les matériels militaires** — Provinces atlantiques — Septembre 1990.

• **Mission d'achat de Floride sur les composants électroniques** — Canada — Septembre 1990.

• **NEXUS - Industrie aérospatiale - Commandement militaire et principaux entrepreneurs** — St Louis (Missouri) — Septembre 1990.

• **Mission américaine sur les équipements de service d'alimentation** —

Toronto, Montréal — 1^{er}-30 septembre 1990.

• **Mission de l'Army Aviation Systems Command (AVSCOM) à la réunion annuelle et aux groupes de travail de l'Association des industries aérospatiales du Canada (AIAC)** — Whistler (C.-B.) — 16-20 septembre 1990.

• **Association of Old Crows (AOC)'90 Trade Show** — Boston (Massachusetts) — 24-27 septembre 1990 — Systèmes électroniques militaires.

• **Mission canadienne sur les équipements électroniques militaires** — Dallas (Texas) — 26-28 septembre 1990.

• **Mission canadienne sur les contrats de recherche et de développement des entrepreneurs indépendants de la USAF** — Dayton (Ohio) — Septembre-octobre 1990.

• **Society of Automotive Engineers (SAE) Aerotech '90 Show** — Long Beach, Californie — 1^{er}-4 octobre 1990.

• **Mission américaine du Defence Industry Supply Center (DISC)** — Edmonton, Toronto, Montréal, Halifax — 1^{er}-30 octobre 1990 — Matériels d'ordinateur courants et autres articles conçus pour l'industrie militaire.

• **Mission canadienne au Naval Avionics Center** — Indianapolis (Indiana) — 1^{er}-30 octobre 1990 — Avionique; matériels et équipements de construction aérienne.

• **Mission canadienne sur divers matériels** — Kansas (Texas) — 7-9 octobre 1990 — Fournisseurs de matériels aérospatiaux perfectionnés.

• **Mission américaine sur les contrats de recherche et de développement des entrepreneurs indépendants de la USAF** — Toronto, Montréal, Edmonton — 10-30 octobre 1990 — Applications aérospatiales.

• **Mission canadienne sur les matériels militaires aux Tinker and Kelly Airforce Logistics Centers (ALC)** — Dallas (Texas) — 15-19 octobre 1990 — Fournisseurs de composants d'équipements aérospatiaux.

• **Mission canadienne à la base logis-**

tique de la USMC — Albany (Georgie) — Novembre 1990.

• **Vendor/Sub Show** — Philadelphie (Pennsylvanie) — 1^{er}-2 novembre 1990 — Composants électriques et électromécaniques.

• **Space Technology Communications & Commerce** — Houston (Texas) — 3-6 novembre 1990.

• **ComDef (Common Defence Forum)'90 Trade Show** — Washington (D.C.) — 27-30 novembre 1990 — Systèmes et sous-systèmes d'installations militaires destinés à l'OTAN.

• **Salon canadien à la NASA** — Huntsville (Alabama) et Cape Canaveral (Floride) — Décembre 1990.

• **Vendor Show** — Philadelphie (Pennsylvanie) — 1^{er}-15 décembre 1990 — Réunion avec des responsables des achats du ministère de la Défense des États-Unis.

• **Exposés au commandement militaire** — Philadelphie (Pennsylvanie) — 1^{er}-30 décembre 1990.

• **Mission canadienne sur les matériels militaires** — Louisiane — 2-15 décembre 1990.

• **Mission canadienne sur les logiciels d'équipements militaires** — Dallas (Texas) — 7-9 décembre 1990.

• **Visite des usines des Tinker and Kelly Airforce Logistics Centers (ALC)** — Dallas (Texas) — 10-14 décembre 1990.

• **Armed Forces Communications Electronics Association (AFCEA) Western Conference & Show** — San Diego (Californie) — 22-24 janvier 1991.

• **Helicopter Association International** — Anaheim (Californie) — 27-29 janvier 1991.

• **NEEF - Mission du Manitoba sur les matériels militaires** — Détroit (Michigan) — 1^{er}-2 février 1991 — Composants de précision usinés pour le TACOM (US Army Tank Automation Command).

• **8 Missions du Navy Shipbuilding Support Office (NAVSHIPSO) à l'Exposition canadienne de la construction navale et de l'offshore**

CSEO) — Montréal — 1^{er}-28 février 1991.

• Mission d'achat américaine à Hi-Tech '91 — Ottawa — 11-15 février 1991.

• American Institute of Aeronautics and Astronautics (AIAA) '91 — Los Angeles (Californie) — 12-14 février 1991 — Avionique; composants et systèmes aérospatiaux.

• Mission canadienne au Colloque sur l'aide à la production de l'Army Aviation Systems Command (AVSCOM) — St. Louis (Missouri) — 12-14 février 1991.

• Visite de responsables du Defence General Supply Center (DGSC); du Defence Industry Supply Center (DISC); et du Ship Parts Control Center (SPCC) à Hi-Tech '91 — Ottawa — 15-25 février 1991.

• Mission de l'Ouest du Canada à Raytheon — Boston (Massachusetts) 1^{er}-3 mars 1991 — Composants électroniques et pièces de précision usinées.

• Mission aérospatiale au Warner Airforce Logistics Center (ALC) — Warner Robbins AFB (Georgie) — 4-5 mars 1991.

• Mission canadienne aux Tinker and Kelly Airforce Logistics Centers (ALC) — (Oklahoma), et à San Antonio (Texas) — 12-15 mars 1991 — Fournisseurs de composants aérospatiaux.

• Mission d'achat américaine à la Conférence des sous-traitants de matériels militaires — Vancouver — 18-19 mars 1991.

• Mission canadienne au USN Avionics Center — Indianapolis (Indiana) — 18-20 mars 1991 - Avionique et constructions aériennes.

SERVICES GÉNÉRAUX ET MARCHÉS PUBLICS

• NEXUS - Articles de sport - Mission au General Services Administration — Fort Worth (Texas) — 19-20 juillet 1990.

• NEXUS - Mission à FedMicro '90 — Washington (D.C.) — 5-6 septembre 1990.

• Mission d'achat américaine - Direction des anciens combattants —

London et Ottawa — Septembre 1990.

• Conférence fédérale sur les ordinateurs/Portes ouvertes sur le Canada — Washington (D.C.) — 17-19 septembre 1990 — Matériels et logiciels non militaires pour le gouvernement américain.

• Atelier : Débouchés américains pour les services de construction — Toronto — 26-28 septembre 1990.

• Colloques sur les marchés publics avec l'Association des exportateurs canadiens — Canada — 1^{er} octobre - 1^{er} novembre 1990 — Comment vendre à la General Services Administration.

• NEXUS - Mission de soutien au Projet d'achat pilote de la région de Montréal — Washington (D.C.) — 23-24 octobre 1990 — Vente de mobilier au gouvernement américain.

• NEXUS - Mission du secteur des services à Energy Expo — Tacoma (Washington) — 30-31 octobre 1990.

• NEXUS - (Industrie géomatique) — Côtes est et ouest des États-Unis — 1^{er}-30 novembre 1990.

• ComNet '91/Portes ouvertes à l'Ambassade — Washington (D.C.) — 29-31 janvier 1991 — Transmission de données et communications vocales.

• Mission d'achat américaine sur les matériels d'usinage — Toronto — Mars 1991.

• Federal Office Systems Exposition (FOSE) — Washington (D.C.) — 5-7 mars 1991.

TEXTILES, CHAUSSURES ET CUIRS

• Bobbin Show — Atlanta (Georgie) — Septembre 1990.

• Exposition de modes canadiennes — St. Louis (Missouri) — Octobre 1990.

• LeatherMark '91 — New York (New York) — Février 1991.

• Southeast Shoe Travellers Association Show — Atlanta (Georgie) — Février 1991.

PROJETS SPÉCIAUX

• NEEF - De Montréal - Multisectoriel — Burlington (Vermont) — 12 juillet 1990.

• NEEF - De Montréal - Multisectoriel — Burlington (Vermont) — 16 août 1990.

• NEEF - MITC Ontario — Buffalo (New York) — 22-23 août 1990.

• NEEF - MITC Ontario; du nord de l'Ontario — Détroit (Michigan) — Septembre 1990.

• NEEF - De Québec — Boston (Massachusetts) — 10-12 septembre 1990.

• NEEF - MITC Ontario — Buffalo (New York) — 19-20 septembre 1990.

• NEEF - De Halifax - Multisectoriel — Boston (Massachusetts) — 25-27 septembre 1990.

• NEEF - Commissaires de l'industrie - Des provinces atlantiques — Boston (Massachusetts) — 2-4 octobre 1990.

• NEEF - De Montréal - Multisectoriel — Champlain (New York) — 4 octobre 1990.

• NEEF - Secteur des services - Des provinces atlantiques — Boston (Massachusetts) — 9-10 octobre 1990.

• NEEF - MITC Ontario — Buffalo (New York) — 17-18 octobre 1990.

• NEEF - de Québec — Jackman (Maine) — 18 octobre 1990.

• NEEF - MITC Ontario - Du sud-ouest de l'Ontario — Détroit (Michigan) — Novembre 1990.

• NEEF - De St. John's - Multisectoriel — Boston (Massachusetts) — 7-9 novembre 1990.

• NEEF - Des provinces atlantiques - Multisectoriel — Boston (Massachusetts) — 14-15 novembre 1990.

• NEXUS - Architectes de la côte ouest — Los Angeles et San Diego (Californie)

• NEEF - Détroit (Michigan) — Janvier 1991.

• NEEF - MITC Ontario — Buffalo (New York) — Janvier 1991.

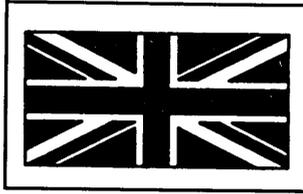
• NEEF — Minneapolis (Minnesota) — Janvier 1991.

• Mission américaine - Maisons de commerce du sud de la Floride — Canada — Mars 1991.

• NEEF - MITC Ontario — Buffalo (New York) — Mars 1991.

PROFIL SECTORIEL : R.-U.

Le haut-commissariat du Canada à Londres a préparé une série de profils sectoriels sur le Royaume-Uni. Le premier, portant sur les investissements, avait paru dans le vol. 8 no 9 du 15 mai 1990, de *CanadExport*. Voici le troisième de la série.



Télécommunications

Conjoncture du marché

Le marché des télécommunications du Royaume-Uni figure parmi les marchés les plus spécialisés et les plus prolifiques du monde par sa taille et son ouverture à la concurrence.

Le R.-U., qui a déjà vu une croissance spectaculaire de la téléphonie cellulaire (plus de 700 000 utilisateurs), est le leader mondial pour les téléphones numériques sans cordon (CT2) qui sont entrés en service en 1989.

Quatre exploitants de CT2 ou de services Telepoint ont reçu un permis, et il se peut que le service soit adopté dans toute l'Europe. De plus, trois consortia ont été autorisés, en décembre 1989, à exploiter de nouveaux "Réseaux de communications personnelles" susceptibles de révolutionner les communications mobiles. La commercialisation de masse devrait se faire au début des années 1990.

La transformation de la structure du marché britannique observée ces dernières années se répercute maintenant dans toute l'Europe, à l'approche de 1992. Des possibilités sans précédent ont été offertes à de nouveaux fournisseurs de matériel et de services. Il y a au R.-U. 14 exploitants de télécommunications autorisés, y compris British Telecom (le plus important), Mercury (une filiale de Cable & Wireless), Hull Communications (détenue par la Cité de Hull) ainsi que Racal Vodaphone et Cellnet (services cellulaires).

British Telecom a toujours été le principal acheteur de matériel de télécommunications fabriqué au R.-U., achetant 70% de toutes les expéditions britanniques; mais ce chiffre est maintenant réduit à 60-65%.

Le R.-U. est le septième plus important marché de matériel de télécommunications au monde avec des dépenses évaluées à 5,1 milliards de dollars US en 1990, soit une progression de plus de

60% dans les cinq dernières années. Il y aura environ 32,8 millions d'appareils téléphoniques au R.-U. à la fin de 1990, et on prévoit 34,5 millions d'appareils pour 1995. (Source: TRC).

Accès

Le Royaume-Uni n'utilise pas les normes de télécommunication nord-américaines, mais plutôt les CCITT ou celles du British Standards Institute (BSI). L'organisme d'approbation de la majorité des équipements est le « British Approvals Board for Telecommunications » (BABT). Les droits de douane varient selon le produit, mais ils se situent habituellement entre 5% et 6%. Les exportations canadiennes annuelles vers le Royaume-Uni excèdent maintenant 100 millions de dollars et affichent une croissance constante.

Activités de promotion en matière d'échanges commerciaux

La principale foire commerciale de ce secteur, **Communications**, a lieu tous les deux ans à Birmingham. L'événement le plus récent a eu lieu du 24 au 26 avril 1990, avec la participation d'un kiosque canadien collectif. Il y a aussi l'exposition de la TMA (Telecommunication Managers Association) qui se tient chaque année à Brighton en octobre. Un certain nombre d'exportateurs canadiens ont profité des installations de la Canada House pour présen-

ter des démonstrations de produits et des colloques sélectifs qui ont connu un franc succès.

Sources de renseignements

Division commerciale et économique
Haut-Commissariat du Canada

1, Grosvenor Square

London W1X OAB

Tél. : 10-629-9492

Télécopieur : 01-491-3968

Télex : 261592 CDALDN G

TRC/Research Logistics Ltd.

4/5 The Square

Barnham

West Sussex PO22 0HB

Tél. : (0243) 552622

Télécopieur : (0243) 553125

Service d'études de marché

BABT

Claremont House

34 Molesey Road

Hersham

Walton-on-Thames

Surrey KT12 4RQ

Tél. : (0932) 222289

Télex : 267478 BABT G

Organisme d'approbation des normes

OFTEL

Atlantic House

Holborn Viaduct

London EC1N 2HQ

Tél. : (01) 353-4020

Télécopieur : (01) 822-1643

Organisme britannique qui réglemente

les services de télécommunication en

coopération avec le ministère du Com-

merce et de l'Industrie

BSI Publications Department

Linford Wood

Milton Keynes MK14 6LE

Tél. : (0908) 320033

Télécopieur: (0908) 320856

Éditeur de British Standards

Technologie de pointe, produits et services

Salon de l'informatique en Italie

Milan — Les exportateurs canadiens qui s'intéressent au marché italien de l'informatique auraient intérêt à participer à l'exposition SMAU 90, qui aura lieu, du 4 au 8 octobre, dans cette ville du nord de l'Italie.

SMAU est une exposition internationale annuelle consacrée à la bureautique, à la télématique et aux systèmes de communication, ainsi qu'aux machines et au mobilier de bureau.

Cette année, pour la première fois

depuis la création de cet événement (en 1964), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) parainera un pavillon national. A cette fin, le ministère a entrepris de recruter une douzaine d'entreprises canadiennes spécialisées dans les équipements de bureau, le traitement électronique de données et les matériels connexes.

Après avoir exposé leurs produits au pavillon canadien en 1989, neuf sociétés ont signalé des ventes sur place évaluées à 318 200 \$, et des prévisions se chiffrant à 20 millions de dollars pour les douze mois suivants. En outre,

elles ont nommé six agents et distributeurs.

Nos entreprises figuraient parmi plus de 1800 exposants venus de 27 pays. Ajoutons que l'exposition de 1989 a attiré environ 180 000 visiteurs.

Pour obtenir d'autres renseignements sur SMAU 90, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec : Wes Rathwell, Direction de l'expansion du commerce en Europe (RWTF), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 996-5554.

Le Bangladesh offre d'excellents débouchés aux entreprises spécialisées dans les télécommunications

Il existe, au Bangladesh, une énorme demande créée par le projet d'amélioration des télécommunications que le gouvernement de ce pays est bien décidé à réaliser.

Le Bangladesh se distingue par un relief accidenté, une multitude de cours d'eau, et par un grand nombre de régions éloignées qui sont presque inaccessibles. En outre, les désastres naturels sont fréquents (inondations, cyclones, etc.). Il est donc essentiel de doter tout le territoire d'un réseau de télécommunication efficace et complet.

Le gouvernement a entrepris de coiffer par ce réseau l'ensemble des Upazilas — sous-districts ruraux qui constituent le premier échelon de l'organisation administrative. Actuellement, il n'y a que deux personnes sur mille qui possèdent le téléphone au Bangladesh!

Ce marché offre d'énormes possibilités à nos exportateurs; car le Bangladesh a besoin de moderniser toutes ses installations: téléphone, radio, satellite et systèmes connexes.

Le Bangladesh Telegraph and Telephone Board (BTTB) — l'organisme gouvernemental exclusivement chargé des télécommunications — a formulé de nombreux projets qui devraient être exécutés dans le cadre du Quatrième Plan quinquennal (1990-1995).

La liste des projets comprend: le remplacement du réseau de communication micro-onde analogique par de nouvelles liaisons micro-onde numériques; l'installation de 300 000 nouvelles lignes de téléphone locales; l'équilibrage, la diversification et la

modernisation de certaines fabriques de câbles et de téléphones; l'amélioration des communications entre les navires et la côte; et la création d'un système de communication d'urgence par satellite intérieur.

La liste complète des projets de communication proposés pour le Quatrième Plan quinquennal représente, au total, près d'un milliard de dollars US! On parle également de consacrer 300 millions de dollars US à une série de projets qu'on n'a pas pu exécuter au cours du troisième Plan quinquennal.

Sont exclus de ces chiffres six autres organisations du Bangladesh qui possèdent des réseaux de communication indépendants.

Les sociétés canadiennes désireuses d'obtenir l'abrégié de l'étude intitulée *Commercial Prospects for Canadian Companies in the Telecommunication Sector in Bangladesh* (Débouchés offerts aux sociétés canadiennes dans le secteur des télécommunications du Bangladesh) peuvent communiquer avec Info-Export.

**CONSEILS À
L'EXPORTATEUR
INFO-EXPORT
1-800-267-8376
Région d'Ottawa :
993-6435**

**Forêts, produits,
équipements et services**

Débouchés au Japon pour les exportateurs canadiens de produits de menuiserie

D'après une récente étude d'AECEC, la croissance de la demande japonaise visant les maisons et les établissements commerciaux de type occidental — combinée avec la puissance du yen et la diminution des ressources forestières — peut offrir des débouchés aux exportateurs canadiens de produits de menuiserie de bonne qualité.

Le maché japonais du bois d'oeuvre, évalué à 104,8 millions de m³ en 1988, fait une large place aux importations (71 % du marché total). Plus de 60 % de la demande vise les produits de menuiserie, qu'on utilise principalement dans la construction domiciliaire; 10 % les contreplaqués; et plus de 20 %, la pâte de bois et les copeaux. Voici quelques conclusions extraites de l'étude :

- Les maisons traditionnelles fabriquées en bois de cyprès japonais, — le nombre d'unités nouvelles fabriquées en 1989 est évalué à 710 000 — constituent le marché principal pour les parquets à lames pleines, les escaliers et autres produits de menuiserie.

- D'autre part, les maisons préfabriquées gagnent du terrain: elles représentent maintenant de 12 à 14 % des projets de construction, dont le total est évalué à 1 632 000 d'habitations. Le modèle 2 x 4, pour lequel le Canada a déjà fourni son savoir-faire, est de plus en plus demandé. Il offre donc un débouché certain pour les produits de menuiserie fabriqués au Canada.

- Autre débouché important pour ces produits: la rénovation, qui aurait touché, en 1988, 150 000 unités, dont environ 80 % étaient des maisons en bois.

- Dernier nommé, mais non le moindre: le domaine en pleine expansion de la construction non domiciliaire. En 1988, ce secteur représentait 105 millions de mètres carrés de plancher, dont 12 millions — c'est-à-dire 10 % du marché des produits de menuiserie — pour les boutiques et les restaurants.

Au cours des dernières années, l'utilisation du bois dur dans la fabrication de

certaines produits de menuiserie, notamment les escaliers, les lambris et les moulures, s'est vu diminuer au profit des plaques de bois et de contreplaqué, considérées comme plus faciles à utiliser, moins exigeantes en termes de réparation et d'entretien et correspondant mieux à la demande japonaise en termes de qualité, de variété et d'uniformité des produits.

Par conséquent, les exportateurs canadiens de produits en bois massif devront créer une stratégie de commercialisation pour faire connaître les avantages du bois massif aux architectes et aux entrepreneurs. Ils devront également créer un bon service après-vente, et formuler des programmes de forma-

tion concernant l'utilisation des produits en bois massif.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés offerts au Japon pour les exportateurs de produits de menuiserie, on peut consulter l'étude intitulée *Débouchés à l'exportation au Japon - Le marché des produits de menuiserie*. Publiée le 24 mai, à l'occasion de la réunion du Bureau des bois massifs des Associations des exploitants forestiers canadiens, à Sherbrooke (Québec), cette étude fait partie d'une série d'ouvrages sur le Japon publiée par Affaires extérieures et commerce extérieur Canada (AECEC). (Voir la section Publications, page 16.)

Industries de services

LE TOURISME ANTILLAIS : UN MARCHÉ FLORISSANT

Au cours d'une étude commandée par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), on a repéré, dans le tourisme antillais, une foule de débouchés qui pourraient intéresser les fournisseurs canadiens.

Cette étude consacrée aux méthodes de commercialisation et aux débouchés de seize îles/États des Antilles révèle des profils d'expansion prometteurs.

Dans l'ensemble du secteur touristique antillais, on constate une activité florissante dans le domaine de l'extension et de la restauration des villégiatures, des hôtels, des appartements et des villas.

Les spécialistes évaluent les investissements éventuels dans les nouvelles installations et les programmes de restauration à 1,49 milliard de dollars canadiens!

D'après l'étude, cette somme se répartit de la façon suivante, selon les secteurs visés par les fournisseurs de l'industrie touristique. (en millions de dollars canadiens) :

Construction : 523,9 \$
Ameublement des chambres : 64,5 \$
Équipements de restaurant : 21,1 \$
Ordinateurs et téléphones : 21,8 \$
Verrerie, faïence, lingerie : 13,4 \$
Équipements de blanchisserie : 3,9 \$
Équipements de cuisine : 25 \$

En outre, on a dressé une grande liste de projets d'infrastructure, notamment

: construction d'aéroports, d'installations pour croisières et marinas; et restauration de quartiers commerciaux situés au bord de la mer.

Autres conclusions :

- Six États ont pris la tête de cette expansion : la Jamaïque, les Îles Caïman, St Martin, la République dominicaine, Cuba et Aruba.

- Certaines îles/États ont l'intention d'entreprendre immédiatement, à partir de zéro, des projets de développement touristique. Or, ces projets offrent aux fournisseurs canadiens une occasion idéale de commencer au tout début.

- La plupart des pays antillais possèdent déjà un programme d'encouragement à l'investissement dans l'industrie touristique.

- Compte tenu des différences entre les îles/États, l'ensemble des prix de location hors saison est en hausse, ce qui est également un facteur d'expansion.

- La croissance continue du secteur touristique antillais a accentué la fragmentation du marché. Les débouchés sont plus variés et les établissements mieux adaptés aux désirs personnels des clients (exemples : hôtels et lieux de séjour pourvus d'un centre de conditionnement physique; établissements conçus pour les réunions d'affaires et les conférences; très grandes stations touristiques; hôtels pourvus de boutiques; et maisons offrant la chambre et le petit

déjeuner).

- En outre, on réclame plus de spécialistes dans les services informatiques, l'organisation hôtelière, l'ingénierie, et la consultation dans les domaines de la gestion et de la comptabilité.

Cette croissance et ce développement soutenus font du secteur touristique antillais un marché attrayant pour nos entreprises; car ces îles doivent se procurer des quantités de matériels à l'extérieur. Or, ce facteur, combiné avec l'obligation d'acheter des biens et des services de plus en plus variés, offre aux gens d'affaires des possibilités de plus en plus stimulantes et lucratives.

Cependant, les exportateurs doivent être fermement décidés à nouer des contacts dans la région et à bien desservir le marché.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ces débouchés, communiquer, à l'AECEC, avec : R. Rutherford, Direction de l'expansion du commerce aux Antilles et en Amérique centrale (LCT), 125, prom. Sussex, Ottawa KIA 0G2. Tél. : (613) 996-3877. Télécopieur : (613) 996-0677.

MISE A JOUR

Ouverture du Bureau de coopération commerciale caraïbo-canadienne

Les pays des Caraïbes offrent de nombreux débouchés.

Afin d'aider les entreprises canadiennes à mieux tirer parti des occasions d'affaires qu'offre ce marché important, le Bureau de coopération commerciale caraïbo-canadien vient d'être mis sur pied.

Le Bureau vise à promouvoir l'établissement de relations industrielles durables entre les milieux d'affaires canadiens et caraïbes au moyen d'entreprises conjointes, investissements, transferts de technologie, formation, production sous licence, franchissage, et autres formes de coopération.

Pratiquement tous les secteurs d'affaires et, en particulier, ceux de la fabrication, peuvent présenter des demandes d'aide.

Créé et géré par l'Association des exportateurs canadiens (AEC), le Bureau sera dirigé par un comité consultatif composé de représentants des mi-

lieux des affaires canadiens et caraïbes. La direction de la Coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) en feront également partie en tant que membres ex-officio.

Pour plus d'information sur le Bureau — qui oeuvre en étroite collaboration avec l'AECEC, les missions canadiennes à l'étranger et l'ACDI — communiquer avec l'AEC, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa K1P 6B9. Tél. : (613) 238-8888. Télécopieur : (613) 563-9218. Télex : 053-4888.

Certificat de qualité exigé pour les produits importés en Chine

Tous les produits exportés vers la Chine dans les domaines de la sécurité, la santé publique et la protection de l'environnement doivent dorénavant être munis d'un certificat de qualité.

Selon la State Administration of Import and Export Commodity Inspection (SAIECI) de la Chine, cette nouvelle réglementation touchera en premier les automobiles, les motocyclettes, les engins de motocyclette, les réfrigérateurs, les compresseurs pour réfrigérateur, les climatiseurs, les compresseurs pour climatiseur, ainsi que les télévisions en couleur et les cinéscopes.

Aucun produit appartenant à l'une de ces neuf catégories ne sera admis en Chine sans certificat de qualité et de conformité aux normes de sécurité.

Depuis l'annonce de ce nouveau système en août dernier, la SAIECI a reçu 169 demandes officielles de licences venant de 40 compagnies étrangères. Pour la moitié de celles-ci, les échantillons ont déjà été inspectés — la plupart étant jugés conformes aux normes de sécurité chinoises, seul huit produits ayant été refusés après inspection.

La SAIECI promet une application flexible du nouveau système pendant la période de transition pour les produits dont l'inspection de conformité n'a pas pu être complétée avant la date limite du 1^{er} mai.

EXPO '92 : porte d'accès aux marchés internationaux pour les exportateurs canadiens

Séville - Les sociétés canadiennes sont invitées, à titre de parrains ou de fournisseurs, à contribuer au Pavillon du Canada érigé à l'occasion d'un événement qui nous mettra en contact avec une assistance internationale qui pourrait atteindre plus de 50 millions de personnes, dont 2 millions seront des chefs d'entreprise de l'Europe de l'Ouest!

Ce n'est pas tous les jours que s'offre une occasion de promotion commerciale semblable à l'EXPO 92 de Séville, en Espagne.

Et il y a de nombreux avantages à participer au Pavillon du Canada, qui est particulièrement bien situé, et occupe une surface de 4 200 mètres carrés :

- une association avec le Canada à l'occasion d'un événement international prestigieux, qui offre un terrain exceptionnellement favorable aux opérations de commercialisation d'envergure nationale et internationale;
- une présence à l'une des plus grandes expositions mondiales de technologies avancées;
- une occasion d'aborder de nouveaux débouchés en Europe, soit le plus vaste marché d'importation du monde;
- des contacts prolongés avec des hommes politiques et des chefs d'entreprise influents pendant six mois (du 20 avril au 12 octobre 1992);
- le contact avec un environnement dynamique, conçu pour accueillir et rapprocher des gens d'affaires; des visites du site et des réceptions spéciales seront organisées pour mettre les participants en contact avec des milieux politiques et des chefs d'entreprise influents de la Communauté européenne; et
- une présence concrète au Pavillon du Canada, et la participation à des opérations de commercialisation à l'extérieur du site, afin de permettre aux entreprises d'imprimer leur image dans l'esprit de millions de visiteurs, d'observateurs et d'exposants.

Jusqu'ici, 103 pays ont accepté de participer à EXPO 92. On prévoit la présence de 170 exposants, ce qui fera d'EXPO '92 la plus grande exposition

internationale jamais organisée.

EXPO 92 sera le premier événement de ce genre depuis l'EXPO 70 d'Osaka, au Japon, et la dernière exposition universelle du vingtième siècle.

Qui plus est, EXPO 92 coïncide avec les Jeux olympiques d'été de Barcelone, le 500^e anniversaire

du voyage de Christophe Colomb, et l'intégration commerciale de la Communauté économique européenne, cette organisation qui représente l'une des principales cibles de nos exportateurs.

Cependant, quelle que soit l'importance de l'exportation, EXPO 92

n'est pas seulement une voie d'accès vers les marchés internationaux.

En effet, le thème de l'événement — L'Ère des découvertes — sera illustré (comme pour notre EXPO 67) par tout ce que notre monde a de meilleur à offrir dans les domaines de l'architecture, de la culture, de la technologie et de la coopération internationale.

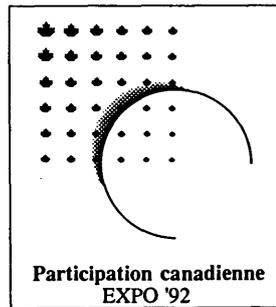
Les trois étages du Pavillon du Canada, qui comprend également le cinéma IMAX, aura pour thème **Découvrir le Canada - découvrir un nouveau monde.**

Ce thème est conçu pour faire ressortir les faits saillants de l'histoire canadienne, de l'exploration, ses innovations contemporaines en science et de technologie, le caractère unique de sa société multiculturelle, ainsi que l'immensité et la beauté de son paysage.

En d'autres termes, le Pavillon témoignera d'une nation moderne à la fine pointe de la technologie, des réussites de sa société multiculturelle, et de ses grands attraits touristiques.

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a inauguré la maquette du Pavillon du Canada pour EXPO 92, à l'occasion de la visite officielle que le Premier ministre d'Espagne, M. Philippe Gonzalez, a faite au Canada au mois de mai.

Pour tout renseignement sur EXPO '92, joindre, à l'AECEC, Paula Fairweather (BTE). Tél. : (613) 992-6636. Télécopieur : (613) 992-1705.



La B-13 éliminée pour la plupart des marchandises exportées vers les É.-U.

La Déclaration d'exportation B-13 a été éliminée pour la plupart des marchandises exportées par le Canada vers les États-Unis.

Cette mesure — annoncée le mois dernier par le ministre du Revenu national, M. Otto Jelinek et le ministre responsable de Statistique Canada, M. Benoît Bouchard — découle d'une entente sans précédent entre les services des douanes canadiens et américains et Statistique Canada et le bureau du recensement des États-Unis, selon laquelle chaque pays utilisera les statistiques d'importation de l'autre pays pour produire ses propres statistiques d'exportation.

Cette décision, qui profitera à quelque 15 000 à 20 000 exportateurs, permettra d'éliminer plus de 200 000 documents par mois, réduisant ainsi de façon importante la "paperasse" que doivent traiter les entreprises. De plus, elle permettra une meilleure évaluation du commerce canado-américain.

Certaines exceptions s'appliquent à cette nouvelle mesure, notamment les marchandises qui transitent par les États-Unis vers un autre pays ou qui sont destinées à un pays autre que les États-Unis, et certaines marchandises telles que les avions, l'équipement satellite, l'uranium et l'or.

Bien que la B13 ne soit plus requise, les documents commerciaux tels que les bordereaux d'expédition, les factures et les renseignements seront toujours nécessaires.

Pour de plus amples informations sur cette nouvelle mesure qui entre en vigueur aujourd'hui, communiquer avec Grant Wilkinson, Douanes et Accise Canada, tél. : (613) 954-7133; ou avec Ellis Drover, Statistique Canada, tél. : (613) 951-9733.

Un programme enseigne aux exportateurs à se lancer en Europe de l'Ouest

Un programme parrainé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), qui aide les entreprises canadiennes à percer sur le marché de l'Europe de l'Ouest au moyen de foires commerciales et de missions, amorce sa deuxième année d'existence avec optimisme grâce à l'enthousiasme affiché par les entreprises et les gouvernements provinciaux qui y participent.

Un programme didactique conçu pour les exportateurs

Appelé « Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS) », c'est un programme didactique conçu pour présenter les méthodes commerciales utilisées en Europe aux petites et aux moyennes entreprises canadiennes.

Cette année, dans le cadre de la stratégie « Horizon le Monde » d'AECEC, le nombre de missions entreprises par NEXOS fera plus que doubler, passant de quatre à neuf. Bien qu'il soit possible de faire des contacts — et même de conclure des marchés — au cours d'une mission, le programme vise avant tout à faire connaître le milieu des affaires des nouveaux marchés.

Une histoire vécue dans le cadre de NEXOS :

David Stewart, le vice-président de Koolatron, une entreprise de Brantford (Ont.), a participé à une mission entreprise dans le cadre de NEXOS, à L'ÉQUIP'AUTO, un salon de l'automobile qui a eu lieu dernièrement à Paris (France).

Une expérience précieuse

Cette expérience s'est avérée une occasion d'expansion précieuse pour M. Stewart qui, en plus d'apprendre le fonctionnement de l'industrie et du marché de l'automobile en Europe, a établi une relation d'affaires précieuse. D'après lui, le succès de la mission était de « 109 pour 100 ».

Les premières journées de cette mission particulière ont été consacrées à des colloques sur la composition du marché de l'automobile en Europe. Au cours des deux autres journées, les

représentants de l'entreprise en ont eu plus que pour leur argent. Ils ont en effet reçu un enseignement pratique au cours du salon.

« Nous les poussons à l'eau et nous les laissons nager », nous dit le délégué commercial John Dierckx. « Les gens obtiennent une éducation remarquable. C'est vraiment un grand plaisir à voir ».

Critères de sélection

Les entreprises qui participent aux missions de NEXOS sont généralement choisies parce qu'elles ont déjà établi des relations commerciales soutenues et réussies aux États-Unis. Il est fort vraisemblable qu'elles ont déjà participé au programme « Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) » et au programme « Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud (NEXUS) », qui sont tous les deux parrainés par AECEC. La participation des entreprises qui n'ont pas pris part à ces programmes, mais qui ont présenté une demande aux fonctionnaires voulus, sera envisagée lors des prochaines missions.

Ce sont généralement les fonctionnaires des centres du commerce international régionaux, les ambassades du Canada ou les directions au sein d'AECEC qui suggèrent la participation des entreprises.

Frais subventionnés dans le cadre du programme

Les frais subventionnés par NEXOS comprennent le voyage en avion aller-retour, les déplacements au sol et les services de représentation aux ambassades.

Les entreprises qui désirent obtenir de plus amples renseignements peuvent communiquer avec le centre du commerce international de leur région, ou téléphoner sans frais à Info-Export, au 1-800-267-8376. Elles peuvent en outre communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie avec l'Europe de l'Ouest (RWT), AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-3298.

Le Canada et l'URSS établissent une ligne de crédit de 500 millions \$

Les ventes de biens et de services canadiens à l'URSS seront financées par une ligne de crédit de 500 millions de dollars établie entre la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et la Banque soviétique des relations économiques avec l'étranger (Vnesheconbank).

L'instauration de ce mécanisme — le premier du genre établi entre nos deux pays — a été annoncée par le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, au cours de la récente visite au Canada du président Mikhail Gorbatchev.

«La ligne de crédit facilitera grandement les échanges commerciaux avec l'Union soviétique, marché auquel les exportateurs canadiens portent un vif intérêt. Nous espérons que le mécanisme provoquera une augmentation de la demande de produits et de services canadiens de la part de l'URSS», d'ajouter M. Crosbie.

D'application facile, cet accord restera en vigueur pendant deux ans. La SEE offrira des modalités de financement concurrentielles à la Banque soviétique des relations économiques avec l'étranger (Vnesheconbank) qui, à son tour, prêtera les fonds aux acheteurs soviétiques de biens et de services canadiens.

Dans le passé, le financement total accordé par le Canada a atteint 360 millions de dollars et a permis de créer ou de maintenir plus de 4 500 années-personnes d'emploi au Canada.

La SEE est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada; elle est chargée d'offrir des services d'assurance-crédit à l'exportation, des prêts, des garanties et d'autres services financiers pour favoriser le commerce extérieur du Canada.

Calendrier ministériel

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, participera à la réunion du Groupe de Cairns, qui se tiendra à Santiago, au Chili, du 4 au 6 juillet prochains.

PUBLICATIONS

Le Marché des produits de menuiserie au Japon fait l'objet d'une étude publiée récemment par AECEC. Ce rapport, qui fait partie de la série *Perspectives d'exportation au Japon*, vise à aider les exportateurs canadiens de produits de menuiserie à évaluer les débouchés éventuels que leur offre le marché japonais (voir page 12).

Disponible auprès d'Info-Export.

The Business World - International Business News and Information. Il s'agit d'une revue trimestrielle qui donne des nouvelles et des informations internationales sur la banque et les finances, les investissements, l'économie, l'industrie et le commerce, et sur les nouveaux produits. On y trouve également une liste de foires et d'expositions commerciales internationales, ainsi qu'une section consacrée aux demandes de renseignements commerciaux. Pour obtenir gratuitement un exemplaire ou des renseignements sur le tarif d'abonnement, communiquer avec *The Business World*, P.O. Box 2718, Station F, Scarborough (Ont.) M1W 3P3. Télécopieur : (416) 492-6408.

Les débouchés qu'offre l'industrie des télécommunications au Bangladesh font l'objet de l'étude intitulée *The Commercial Prospects for Canadian Companies in the Telecommunications Sector in Bangladesh*, préparée pour le compte du haut-commissariat du Canada à Dhaka. Les sociétés canadiennes qui souhaitent obtenir une copie du résumé de cette étude (en anglais seulement) peuvent contacter Info-Export.

Deux nouvelles publications dans la série intitulée *Guide de l'exportateur canadien*, portant, respectivement, sur la Suisse et sur le Trinidad et Tobago, sont maintenant disponibles.

En format de poche, les *Guides*, publiés par l'AECEC, visent à fournir à l'exportateur une vue d'ensemble —

brève, mais complète: — d'un certain pays et de sa scène commerciale, soulignant aussi les secteurs-clefs qui offrent des débouchés éventuels pour les sociétés canadiennes.

Le répertoire annuel intitulé *The International Trade Fairs & Conferences Directory 1990/91*, fournit des données de base sur plus de 3 000 conférences et expositions, présentées par ordre alphabétique, par pays hôte ou par classification industrielle. Publié par Co-Mar Management Services Inc., Toronto (en anglais seulement). Disponible, au prix de 54,95 \$ (frais d'expédition et de manutention en sus) auprès d'International Trade Fairs and Conferences Directory, 366 Adelaide Street East, Suite 339, Toronto M5A 3X9. Tél. : (416) 364-1223. Télécopieur : (416) 364-6557.

AU CALENDRIER

Montréal—12-14 août—Global Economic Alliances : Implications for Accounting Education, Standard Setting and Practice. Conférence sur l'ALE, l'Europe de 1992 ainsi que l'Alliance économique de l'Asie-Pacifique. Organisée par le Département de comptabilité de l'Université Concordia et coparrainée par l'Association des comptables agréés du Canada. Communiquer avec Mary Mullins, Université Concordia. Tél. : (514) 848-2759. Télécopieur : (514) 848-8645.

Winnipeg—15-17 août—ANTEMP '90 - Symposium biannuel sur la technologie des antennes et l'électronique appliquée. Communiquer avec Dr M. Barakat, Conseil national de recherches. Tél. : (204) 983-7693. Télécopieur : (204) 983-3154.

Vancouver—16-18 août—Food Pacific '90. Communiquer avec L. Leduc, TAA/AECEC. Tél. : (613) 995-1773; ou Valerie Green, Show Manager. Tél. : (604) 684-3663. Télécopieur : (604) 661-3412.

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



AI
EIA
C168
8 H13
1AAG
DOCS

CANAD^EEXPORT

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO

Vol.8 N°13

16 juillet 1990

La subvention à la Fondation Asie-Pacifique favorisera le commerce canadien dans la région

La Fondation Asie-Pacifique (FAP) recevra 10 millions de dollars pendant cinq ans pour aider le Canada à élargir ses opérations commerciales dans la région la plus dynamique du monde. C'est ce qu'a déclaré à Ottawa, le mois dernier, le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark.

Géré par Horizon le Monde, l'initiative d'expansion des marchés du gouvernement fédéral, ce fonds permettra au FAP de créer et d'exploiter, à travers le Canada, des programmes d'enseignement des langues et de sensibilisation aux cultures de l'Asie.

Le Programme

Ainsi, le Programme de financement pour l'enseignement des langues et la sensibilisation aux cultures de l'Asie-Pacifique, programme appelé Pacifique 2000, comprendra :

- une aide destinée à créer un programme de cours et d'études au niveau secondaire;
- une aide aux employés des petites et des moyennes entreprises désireux de suivre des cours;
- un financement initial pour des programmes de langues et d'études sectorielles au niveau universitaire; et
- un financement pour recruter et former des enseignants de japonais.

Grâce à ces ressources, la FAP créera également une Banque de données pour l'emploi sur la région Asie-Pacifique, qui offrira aux entreprises une liste complète de Canadiens ayant les connaissances linguistiques et d'autres compétences exigées dans cette région.

Programme d'études en affaires asiatiques

L'annonce du 14 juin fait suite à la déclaration faite à Toronto le 26 avril dernier, par laquelle le gouvernement, toujours dans le cadre du volet Pacifique 2000 de la stratégie Horizon Le

Monde exposée l'automne dernier par le premier ministre, a accordé 1,6 million de dollars au Centre conjoint d'études sur la région Asie-Pacifique (CCEAP) en vue d'établir un Programme d'études en affaires asiatiques. Cette allocation au CCEAP (qui réunit des chercheurs des universités de Toronto et de York) sera partagée avec le Centre ontarien pour les affaires internationales (OCIB), qui est associé aux facultés de droit et de commerce des universités de Toronto et de York et à l'université Sir Wilfrid Laurier.

L'objectif global du Programme d'études en affaires asiatiques sera de familiariser les Canadiens avec les aspects commerciaux, juridiques, politiques et culturels des échanges commerciaux avec les pays de la région

programmes de ce genre, car ils continuent d'améliorer les performances commerciales du Canada sur les marchés étrangers."

Région de croissance

En annonçant la toute récente subvention accordée à la Fondation, M. Clark a signalé qu'en 1989, nos échanges commerciaux avec cette région se sont chiffrés à 36 milliards de dollars, et qu'ils devraient croître d'au moins 50 pour cent d'ici à l'an 2000.

Toujours en 1989, nos exportations vers les six pays de l'ANASE ont atteint 1,3 milliard de dollars, soit plus de 6 fois le montant relevé pour les six pays du COMECON en Europe de l'Est.

"En créant le Fonds d'enseignement des langues et de sensibilisation aux cultures de l'Asie", a déclaré M. Clark, "nous montrons que nous reconnaissons la nécessité d'approfondir les fondements linguistiques, culturels et institutionnels des pays de l'Asie et du Pacifique pour être en mesure de soutenir la concurrence dans cette région."

M. Clark a ajouté que nous devons, "de toute urgence", devenir capables de faire des affaires selon les pratiques et dans les langues de cette région.

La clé de la réussite

"Nous devons en venir à considérer ce progrès de nos capacités non pas comme un bon argument de plus dans la publicité d'une entreprise donnée, mais comme un facteur essentiel de notre réussite à long terme sur un marché très disputé."

"Je tiens à le souligner", a déclaré M. Clark, "il s'agit là d'un programme que nous avons l'intention d'appliquer de concert avec les milieux des affaires de notre pays."

La Fondation Asie-Pacifique du

(La suite page 2 : ASIE-PACIFIQUE)

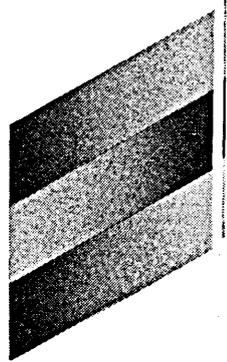
DANS CE NUMÉRO	
Bulletin Europe 1992	2-3
Marchés, par secteur	4-6
Foires en Asie-Pacifique.....	7-8
Projets de banques internationales	9-10
Débouchés commerciaux.....	10
Le programme PAT d'AECEC	11

Asie-Pacifique.

La contribution fédérale au CCEAP comprend une dotation de 800 000 \$ et des subventions d'exploitation d'un montant total de 800 000 \$ étalé sur cinq ans. A cette aide fédérale s'ajouteront 3,2 millions de dollars fournis par le secteur privé, les gouvernements provinciaux et les universités.

Selon le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, le gouvernement "a décidé d'appuyer des

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada

Le prochain numéro de *CanadaExport* paraîtra le 4 septembre 1990.

ASIE-PACIFIQUE*(Suite de la première page.)*

Canada, née d'une loi adoptée par le Parlement en juin 1984, est une organisation nationale conçue pour favoriser les relations entre, d'une part, la population et les institutions du Canada et, d'autre part, celles d'autres pays de l'Asie-Pacifique. Pourvue d'un siège social à Vancouver (adresse ci-dessous), la Fondation possède également un bureau au Québec (1253, av. McGill College, bureau 195, Montréal H3B 2Y5 — tél. : 514-871-9481), et projette d'ouvrir d'autres bureaux au Canada et en Asie-Pacifique.

Horizon Le Monde est un ensemble, évalué à 93,6 millions de dollars d'initiatives d'expansion des marchés conçues pour aider les entreprises canadiennes à exploiter les débouchés offerts en Asie-Pacifique, en Europe et aux États-Unis.

Pour tout renseignement sur le Programme d'études en affaires asiatiques, communiquer avec : Office of the Executive Director, The Ontario Centre for International Business (Centre ontarien pour les affaires internationales), Administrative Studies Building, York University, 4700 Keele Street, North York, Ontario M3J 1P3. Tél. : (416) 736-5363. Télécopieur : (416) 736-5772.

Pour obtenir d'autres renseignements sur le Programme d'enseignement des langues et de sensibilisation aux cultures de l'Asie, communiquer avec : The Asia Pacific Foundation of Canada, 666-999 Canada Place, Vancouver V6C 3E1. Tél. : (604) 684-5986. Télécopieur : (604) 681-1370.

L'Europe de 1992 : Publication d'un rapport sur les minéraux et les métaux

Un autre événement a eu lieu dans la série des colloques sectoriels de l'Europe de 1992 — cette fois dans le domaine des métaux et des minéraux.

Le 12 juin, le colloque organisé à Toronto a attiré 75 chefs d'entreprise de nos principales sociétés, associations commerciales et représentants provinciaux spécialisés dans l'exploitation minière et dans le traitement des minéraux et des métaux.

Le colloque de Toronto coïncidait également avec la publication du rapport intitulé *1992 - Impact de l'unification du marché européen — Minéraux et métaux*, l'une des douze études sectorielles de la série commandée par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC).

Ce rapport est consacré aux industries des minéraux et des métaux du Canada et de la Communauté européenne (CE), à leurs échanges bilatéraux et aux effets prévus de l'Europe de 1992 sur les opérations de ce secteur. Il décrit les activités de chaque sous-secteur de l'industrie des minéraux et des métaux au Canada et dans les pays de la Communauté européenne.

La situation dans la CE

A propos de la Communauté européenne (CE), on évoque souvent l'insuffisance des matières premières, mais aussi le désir de préserver une industrie métallurgique très perfectionnée et dotée d'un personnel hautement qualifié qui importe de grandes quantités de minerais et de concentrés pour fabriquer

des produits raffinés et semi-raffinés destinés à l'exportation et à ses propres industries de fabrication.

A cette fin, la CE soutient un régime commercial généralement caractérisé par des droits de douane progressifs — du traitement à la fabrication — sur les produits métallurgiques, et par l'exemption de droits pour la plupart des minerais et concentrés.

Capacités

Or, le Canada est l'un des plus grands producteurs et exportateurs mondiaux de minerais et de métaux. Notre pays jouit en effet de vastes gisements miniers et de ressources hydroélectriques abondantes et peu coûteuses utilisés dans la production de métaux à forte consommation d'énergie. La réorganisation subie par un grand nombre d'entreprises canadiennes au début et vers le milieu des années 1980 a permis de réduire les coûts, d'accroître la productivité et de lutter efficacement contre la concurrence internationale.

Grâce à ses exportations de minerais, le Canada possède d'importants débouchés sur les marchés de la Communauté. En 1988, nos exportations de minerais et de métaux vers la CE ont atteint 3,1 milliards de dollars, soit 12 % de nos exportations totales dans ce secteur. En revanche, nous avons importé pour 1,8 milliard de dollars de minerais et de métaux (presque uniquement des métaux) de la CE.

L'Europe de 1992

Que vient faire, dans ce tableau, l'impact de l'Europe de 1992 — cet ensemble de directives et de politiques conçu pour créer un marché unique au sein de la CE? Et quelles seront les conséquences pour les exportations de minéraux et de métaux canadiens?

D'après la conclusion générale du rapport, ce secteur continuera de faire "des affaires comme d'habitude". En effet, sur les 279 directives conçues pour créer ce marché unique, il n'y en a guère qui entre en jeu ici. La principale exception réside dans l'assouplissement des contrôles frontaliers et des coûts administratifs connexes.

La CE étant une union douanière, aucun droit n'est imposé sur le com-

CANADEXPORT**Rédacteur en chef :**

René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint :

Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight**Adjoints à la production :** Mark Leahy

et Mai Juris

Téléphone : (613) 996-2225

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BTC).

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage : 59 000 exemplaires.

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

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

Expédier à : **CANADEXPORT** (BTC), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

ISSN 0823-3330

merce intracommunautaire des minéraux et des métaux. Étant donné le caractère essentiellement homogène de la plupart des produits de ce secteur, les barrières non douanières (ex. : normes, exigences d'essai et de certification) sont pratiquement inexistantes.

Il existe cependant d'autres barrières non douanières éventuelles : celles qu'on pourrait appeler globalement les "aides de l'État". Ce sont des subsides ou des subventions (comme pour les industries du charbon et de l'acier), et des pratiques restrictives — notamment les contingents (acier) et les marchés publics (charbon "local") — et des dispositions qui obligent les entreprises à s'approvisionner auprès de monopoles régis ou subventionnés par l'État (ex. : la potasse en France). Or, ces pratiques restreignent les échanges au sein de la CE et nuisent aux échanges entre celle-ci et les pays qui n'en font pas partie.

D'après certains indices récents, une certaine évolution se dessine dans ces secteurs à mesure que la Commission européenne durcit sa position.

On ne croit pas que l'Europe de 1992 modifiera sensiblement les habitudes commerciales dans les secteurs des métaux et des minéraux; mais elle influera indirectement sur ce secteur, en Europe comme au Canada.

L'une des principales conséquences du Marché européen unique sera, croit-on, l'augmentation du PNB (produit national brut) de la CE (une hausse de 4,5 pour cent, ou un quart de trillion de dollars, d'après le Rapport Cecchini de 1988). Si cette prédiction se vérifie, les secteurs des métaux et des minéraux connaîtront une hausse de production qui entraînera une augmentation de la demande quant aux matières premières et aux intrants semi-fabriqués.

L'industrie canadienne

Pour un grand producteur de métaux et de minéraux comme le Canada, la question est de savoir comment profiter de cette augmentation de la demande. Sommes-nous bien placés pour demeurer, dans ce domaine, une importante source d'approvisionnement pour la Communauté européenne?

Au début des années 1980, l'industrie canadienne des minéraux et des métaux a connu une vague de licenciements et, parallèlement, un afflux d'investissements dans les équipements et les tech-

nologies de pointe. Vers le milieu des années 1980, l'industrie s'est aperçue qu'il était plus facile d'attirer de nouveaux gestionnaires de haute volée. Bref, les entreprises canadiennes se sont "restructurées".

Cette restructuration s'est rapidement reflétée par une augmentation sensible de la productivité — 9 % par an de moyenne annuelle depuis le début des années 1980, d'après une étude du ministère du Développement du Nord et des Mines de l'Ontario. Nos entreprises minières et nos fonderies se sont alors taillées une place de choix sur le marché international, et sont maintenant bien placées pour répondre à la demande accrue d'une CE aujourd'hui plus productive.

Il faut rationaliser

Autre aspect remarquable de cette Communauté européenne plus riche et plus productive : l'agressivité et l'efficacité accrues de son industrie. L'Europe de 1992 comporte un puissant message : la rationalisation est la clé d'une industrie plus efficace et plus concurrentielle au plan international.

Résultat : bon nombre d'observateurs pensent que l'Europe de 1992 entraînera une mini-vague de fusions et d'associations transfrontalières. On doute que le secteur des métaux et des minéraux puisse éviter une certaine transformation sous forme de fusions, d'entreprises conjointes et autres types d'associations. Dans la mesure où l'Europe de 1992 stimulera la rationalisation du secteur des métaux, certaines entreprises de la CE deviendront des concurrents plus sérieux pour nos entreprises sur les marchés non communautaires.

Une présence dans la CE

L'une des questions essentielles soulevées par l'Europe de 1992 est de savoir comment la création d'un marché intérieur unique influera sur les producteurs non communautaires de minéraux et de métaux qui ne sont pas représentés dans la Communauté. Quant aux entreprises dont le rôle essentiel consiste à vendre à la CE des minerais et des concentrés, l'Europe de 1992 ne devrait poser aucun problème.

S'il y a un secteur de l'industrie des métaux pour lequel une présence dans la CE s'impose, c'est, en aval, le secteur de la fabrication. D'une part, les droits imposés sur les marchandises étrangères

sont généralement plus élevés pour les produits fabriqués que pour les produits non travaillés; et, d'autre part, l'orientation des fabricants par rapport au marché peut exiger du fournisseur qu'il s'installe près de ses clients. Par exemple, Inco, le plus grand producteur mondial de nickel, est une entreprise dont les opérations sont verticalement intégrées, depuis l'extraction jusqu'au raffinage. Inco alimente sa raffinerie du pays de Galles avec les fontes provenant de Sudbury. Ensuite, la fonderie galloise envoie le produit raffiné à des laminoirs situés en Angleterre.

L'environnement

Enfin, on notera certaines inquiétudes liées aux problèmes concernant l'environnement, l'hygiène, et la sécurité. Un ensemble de directives, règlements et politiques communautaires relatif à l'harmonisation des lois sur l'environnement et des règlements en matière d'hygiène et de sécurité appliqués par les États membres pour un grand nombre de minéraux, de métaux et de produits dérivés (amiante, cadmium, plomb, nickel et dioxyde de titane), pourrait largement influencer, dans ce secteur, sur la production, le commerce, la consommation et les investissements.

Ces inquiétudes sont éprouvées dans le monde entier. Or, l'Europe de 1992, au lieu de créer une menace dans ce secteur, assure une plateforme de coopération pour la Communauté et pour d'autres pays désireux de formuler des normes pratiques qui concilient les intérêts commerciaux avec le devoir de protéger l'environnement, la santé des travailleurs et celle des utilisateurs.

Renseignements

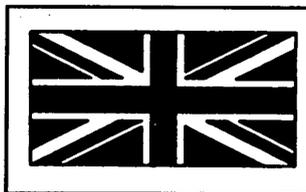
Pour recevoir un exemplaire du rapport sectoriel, joindre Info-Export. Tél. : (sans frais) : 1-800-267-8376. Télécopieur : (613) 992-5791.

Pour obtenir d'autres renseignements sur l'Europe de 1992, joindre, à l'AECEC, la Direction de la politique commerciale avec la Communauté européenne (REM). Tél. : (613) 996-5665. Télécopieur : (613) 952-3904/07.

Pour obtenir des renseignements sur le commerce, l'investissement et la technologie avec les pays de la CE, joindre, à l'AECEC, la Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RWT). Tél. : (613) 995-9401. Télécopieur : (613) 952-3904/07. 

PROFIL SECTORIEL : R.-U.

Le haut-commissariat du Canada à Londres a préparé une série de profils sectoriels sur le Royaume-Uni. Le premier, portant sur les investissements, avait paru dans CanadExport, vol. 8 no 9 du 15 mai 1990. Voici le quatrième de la série.



Informatique

Conjoncture du marché

Le Royaume-Uni représente l'un des marchés les plus importants et les plus développés en ce qui a trait à l'informatique en Europe. Il possède une industrie informatique solidement implantée dans la majorité des secteurs, y compris celui des gros ordinateurs.

Il s'avère toutefois très difficile d'obtenir des chiffres pour l'ensemble du secteur sans définitions convenues. Une société, qui en a publié, évalue le marché du logiciel au Royaume-Uni pour 1989 à environ 7,5 milliards de dollars US, celui du matériel et des services à environ 9 milliards de dollars US, et celui de l'entretien à environ 2 milliards de dollars US.

Comme c'est le cas en Amérique du Nord, le secteur des ordinateurs personnels (OP) connaît une croissance qui figure parmi les plus rapides. La lutte pour obtenir le premier rang sur le marché des OP (selon le nombre d'appareils vendus) est très serrée et se joue entre IBM et Amstrad (la part de marché de chacune est d'environ 25 %). On retrouve ensuite Olivetti avec une part de 8 %. En termes de valeur, IBM se retrouve en tête (environ 30 %), suivie par Compaq, Amstrad et Olivetti (environ 8 % chacune). (Source : Romtec).

Accès

Les exportateurs canadiens doivent franchir un nombre réduit de barrières pour accéder au marché de l'informatique du Royaume-Uni. Les seules exceptions étant évidemment celles qui s'imposent lorsque les méthodes commerciales diffèrent, par exemple les méthodes comptables et la T.V.A. Tout matériel électrique doit être conçu pour accepter 240 volts \pm 15 % à 50 Hz et doit être doté de fils à code de couleur qui répondent aux normes voulues (c.-à-d. brun - sous tension, bleu - neutre, vert/jaune - mise à la terre). Alors que généralement, aucun essai obligatoire

n'est requis pour s'assurer de la sûreté du matériel électrique, certains clients peuvent exiger que l'équipement respecte les normes britanniques voulues.

Le Royaume-Uni et l'Europe se dirigent rapidement vers l'adoption de normes communes dans les secteurs clés tels l'interconnexion et les systèmes d'exploitation. Cette évolution facilite grandement la vente sur une base paneuropéenne.

Cette orientation vers l'adoption de normes communes est motivée sur le plan politique par Bruxelles et par les utilisateurs qui cherchent à réduire leurs dépenses d'investissement.

Promotion commerciale

Un grand nombre de foires commerciales couvrent le secteur de l'informatique. En voici quelques-unes parmi les plus importantes :

- **The Which Computer Show** : Événement annuel présenté à Birmingham. Le dernier salon s'est tenu du 24 au 27 avril 1990, en même temps que **Communications '90**. Principalement de l'équipement, mais quelques logiciels et systèmes.

- **The European Unix Show** : Événement annuel présenté à Londres. Le dernier a eu lieu en même temps que le **PC User Show** du 19 au 21 juin 1990. Équipement et logiciels.

- **The Mac User Show** : Événement annuel présenté à Londres en novembre. Équipement et logiciels.

- **Computers in the City** : Événement annuel présenté à Londres en novembre. Équipement et logiciels destinés au secteur des services financiers.

A l'heure actuelle, le gouvernement fédéral ne participe à aucun de ces événements, mais le gouvernement de l'Ontario prévoit apporter un soutien continu à l'événement **Which Computer**.

On a organisé toutefois un autre **Carrefour Canada-R.-U.** à Londres les 14

et 15 mars 1990. Plus de 40 entreprises canadiennes y ont participé. Les principales foires présentées à l'extérieur du Royaume-Uni auxquelles des représentants du Royaume-Uni ont participé sont **COMDEX Fall** aux États-Unis et **CeBIT** à Hanovre en mars.

Sources de renseignements

Division commerciale et économique
Haut-Commissariat du Canada
1, Grosvenor Square
London W1X OAB
Tél. : 10-629-9492
Télécopieur : 01-491-3968
Télex : 261592 CDALDN G.

Computing Services Association (CSA)
Hanover House
73-74 High Holborn
London WC1V 6LE
Tél. : (01) 405 2171

Télécopieur : (01) 831 1952
Association commerciale pour l'industrie des services informatiques.

Business Equipment & Information
Technology Association
8 Southampton Place
London WC1A 2EF
Tél. : (01) 405 6233

Télécopieur : (01) 831 1952
Association commerciale englobant les fabricants et les importateurs de tout genre d'équipements de gestion et d'équipements IT.

The National Computing Centre
Oxford Road
Manchester M1 7ED
Tél. : (061) 228 6333

Télécopieur : (061) 228 2579
Tient à jour une bibliothèque de normes IT et d'autres documents reliés à l'informatique. Éditeur de guides de normalisation et de matériel de formation.

BSI Publications Department
Linford Wood
Milton Keynes MK14 6LE
Tél. : (0908) 220022
Télécopieur : (0908) 320856
Éditeur des normes britanniques.

Romtec Ltd.
Hattori House
Vanwall Road
Maidenhead
Berks SL6 4UW
Tél. : (0628) 770077
Télécopieur : (0628) 785433
Éditeur d'études de marché reliées à l'industrie des OP.

Technologie de pointe, produits et services

Le marché australien de l'informatique promet des débouchés intéressants

Les exportateurs canadiens de matériel et de services informatiques peuvent trouver des débouchés intéressants en Australie, selon un rapport du Consulat général du Canada à Sydney.

Les meilleures possibilités se trouvent actuellement dans les domaines de la conception de logiciels et la fabrication de périphériques pour réseaux et pour communication de données. De plus, on prévoit que la demande visant les services à valeur ajoutée, l'intégration des systèmes et le branchement sur réseau connaîtra une augmentation supérieure à la moyenne.

Le marché australien de matériel et d'accessoires pour le traitement des données se classe huitième à l'échelle mondiale, avec une croissance annuelle de 13 % ; il se chiffrait, en 1989, à 11 milliards de dollars.

Par ailleurs, moins de 15 % des compagnies australiennes sont informatisées, ce qui ouvre la porte à d'abondantes possibilités.

Le marché des ordinateurs en Australie se présente comme suit: ordinateurs personnels (43 %); ordinateurs intermédiaires (34 %); et gros ordinateurs (23 %). Actuellement, 12 % des ordinateurs personnels fonctionnent sur un réseau local (LAN) mais ce chiffre devrait atteindre les 38,5 % en 1993. La norme LAN de facto est NOVELL.

Le marché des logiciels en Australie s'évaluait à 924 millions de dollars en 1989 — une augmentation de 16,4 % par rapport à l'année précédente, tandis que les services professionnels avaient augmenté de 19,8 % pour un total de 642 millions de dollars. Les services d'information, quant à eux, étaient évalués à 340 millions de dollars, une augmentation de 10,4 %.

Selon l'industrie, les principales stratégies de vente pour les années 1990 seront les entreprises conjointes; les alliances stratégiques; l'emballage intégré; les services d'appui au consommateur et l'exploitation des créneaux et des marchés spéciaux.

Pour plus de renseignements sur les

débouchés qu'offre ce marché en Australie, communiquer avec Brian Cox, Canadian Consulate General, 8th Floor, A.M.P. Centre, 50 Bridge Street, Sydney, New South Wales, Australia 2000. Tél. : (011-61-2) 231-7022. Télex: (Code de destination 71) 20600. Télécopieur : (011-61-2) 223-4230.

Transports, équipements et services

Exposition aérospatiale en Angleterre

Farnborough — Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) participera à l'Exposition aérospatiale internationale de Farnborough (Farnborough international Aerospace Exhibition) prévue dans cette ville anglaise du 2 au 9 septembre 1990. Et, pour la première fois, AECEC présentera un kiosque d'information, qui fera partie du Pavillon de l'industrie canadienne.

A cette fin, nos entreprises sont invitées à fournir des documents et des catalogues qui seront présentés à ce kiosque.

En outre, AECEC appuie l'Association des industries aérospatiales du Canada (AIAC) au moyen d'un tout nouveau "PDME d'association" (Programme de développement des marchés d'exportation), conçu pour les entreprises canadiennes plutôt modestes qui veulent exposer leurs produits sous les auspices d'un groupe de "Fournisseurs industriels spécialisés" (FIS). Ce nouveau genre de PDME serait la première démarche tentée par AECEC pour accroître la participation de nos associations industrielles à des programmes de commercialisation internationale.

En s'associant et en partageant l'espace d'un kiosque, les entreprises du groupe FIS peuvent présenter leurs produits à quelque 350 000 visiteurs pour un coût bien inférieur à la location d'un espace d'exposition individuel. L'AIAC compte sur la participation, à titre de Fournisseurs industriels spécialisés, de 18 petites firmes canadiennes de haute technologie.

Placée sous le parrainage de la Society of British Aerospace Companies, l'Exposition — l'une des plus impor-

tantes du monde pour les équipements aérospatiaux et militaires — a lieu tous les deux ans depuis quarante ans (en alternance avec le Salon de l'aéronautique de Paris). Plus de 60 entreprises canadiennes ont participé à l'Exposition de 1988, et la représentation canadienne sera tout aussi importante en 1990.

Pour obtenir d'autres renseignements sur l'Exposition aérospatiale ou pour envoyer documents et catalogues, communiquer, à l'AECEC, avec: Brian Hood, Direction de l'aérospatiale, de la marine et des produits de défense (TDA); tél.: (613) 992-9094; ou, au même ministère, avec: Louise Cameron, Direction de l'expansion du commerce en Europe — Foires et missions commerciales (RWTF); tél.: (613) 996-3607.

Participation à la plus prestigieuse exposition aéronautique du monde

Le Bourget — Le Salon de l'aéronautique de Paris (SAP) — la plus grande et la plus prestigieuse du monde dans le domaine de l'aviation — aura lieu au Bourget, du 13 au 23 juin 1991. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) est déjà en train de préparer des troupes de documents pour les expédier cet été aux entreprises invitées!

Le Salon de dix jours est l'événement par excellence auquel nos firmes "doivent" participer et profiter ainsi de la présence de plus de 147 000 professionnels qui viendront du monde entier.

Depuis 1965, le Canada participe à cet événement — organisé tous les deux ans en alternance avec l'Exposition aérospatiale internationale de Farnborough (voir l'article ci-dessus) — en présentant un pavillon et un chalet du plus haut intérêt.

En 1989, à la précédente exposition du Bourget, 47 sociétés et 3 provinces canadiennes étaient représentées. Pour la durée de l'événement, ces participants ont fait état d'un chiffre de ventes de plus d'1,2 milliard de dollars!

Pour participer à cet événement, communiquer, à l'AECEC, Direction de l'expansion commerciale en Europe (RWTF), avec: Michel Samson au (613) 996-5555 ou avec Louise Cameron au (613) 996-3607. ☎

L'industrie des loisirs à Singapour : un marché en pleine expansion

Largement appuyé par le programme de développement économique de son gouvernement, Singapour est sur le point de se transformer en un centre de services international.

Et ce centre devra se doter d'une énergique industrie des loisirs et des divertissements, qui pourrait offrir de nombreux débouchés à nos exportateurs et investisseurs.

Telles sont les conclusions d'une étude sectorielle sur l'industrie des services récréatifs, commandée par la Direction commerciale du haut-commissariat du Canada à Singapour.

Examinons la situation actuelle : entre 1980 et 1988, la consommation privée dans le domaine des loisirs et des divertissements est passée de 1,7 à 3,6 milliards de dollars, soit une augmentation de 13 à 15 % des dépenses totales.

En outre, l'avenir de cette industrie s'annonce bien. L'expansion devrait se poursuivre sous l'impulsion d'un certain nombre de facteurs : augmentation des revenus disponibles, croissance de la richesse nationale, réduction progressive de la journée de travail, répartition démographique de la population (50 % des habitants ont de 15 à 39 ans) et expansion prévue du tourisme.

Les secteurs prometteurs indiqués par cette étude sont les suivants :

- l'industrie cinématographique : le gouvernement et son Bureau de développement économique font tout pour attirer les grands acteurs et les producteurs étrangers, et veulent faire de Singapour une capitale asiatique du cinéma. (La salle de spectacle omnimax du Centre scientifique de Jurong appartient à des intérêts canadiens).

- cinémas multiples : la nouvelle politique du gouvernement permet de vendre des aliments et d'offrir des activités récréatives dans les locaux des salles de cinéma; ce qui a favorisé la création de centres multiples qui groupent des cinémas, des boutiques et des restaurants. Les gens sont de plus en plus favorables à ce type d'aménagement qui offre, au même endroit, toute une gamme de loisirs pour la famille. (Depuis 1987, le nombre de spectateurs de films a augmenté de 12 %, totalisant 22,1 millions en 1988. Et le nombre moyen de films vus par une personne a

augmenté de 10,5 %.)

- centres récréatifs et arcades, ou parcs thématiques : ce secteur est en pleine expansion. A titre d'exemple, on est en train de construire une marina de 31 millions de dollars, avec des installations d'amarrage pour 400 bateaux. Sans parler de l'infrastructure, ce projet exigera un vaste ensemble de soutien : ponts flottants, équipements de mise à l'eau et de débarquement, etc.

Dans ce domaine, on notera aussi le projet Suntec City, un site de 11 hectares, qui comprendra un vaste centre de conférence et d'exposition, un hôtel de luxe de 400 lits, des terrains de stationnement et des centres d'achat.

D'après l'étude, ce projet, qui ressemble au Mall d'Edmonton, présente toute une série de débouchés aux gens d'affaires canadiens désireux d'offrir leurs compétences et leurs équipements dans les domaines de la construction, de l'industrie hôtelière, des centres récréatifs et de l'organisation des loisirs :

- bars-salons : on notera la vogue des bars-salons de karaoke (musique enregistrée accompagnant les chanteurs); plus de 100 endroits de ce genre ont ouvert leurs portes ces trois dernières années. Même chose pour les discothèques et autres établissements nocturnes, dont beaucoup seront bientôt inaugurés. D'autres sont en train d'être rénovés ou agrandis.

D'après l'étude, la multiplication rapide de ces bars-salons et autres établissements nocturnes offre des débouchés aux entreprises canadiennes de systèmes d'éclairage, d'équipements sonores et d'installations audiovisuelles, et aux fournisseurs d'autres services d'aménagement.

Considérant les loisirs et les services récréatifs comme essentiels au projet de développement de Singapour, le gouvernement est en train d'encourager — au moyen de stimulants et de règlements favorables — la participation de sociétés étrangères à cette industrie.

L'une de ces panoplies de stimulants comprend des déductions d'investissement; une autre "le statut d'entreprise pionnière", qui exempte la société bénéficiaire de l'impôt sur le revenu des sociétés (33 %) pour une période de

cinq à dix ans, à partir du jour où elle commence ses opérations commerciales. Autre avantage : Singapour accorde la propriété intégrale aux sociétés étrangères installées sur son territoire.

Pour obtenir un exemplaire du document intitulé *Sectoral Analysis - Singapore Recreation and Leisure Services Industry* (Analyse sectorielle - Industrie des services récréatifs et des loisirs de Singapour), téléphoner sans frais à Info-Export, au numéro 1-800-267-8376 (région d'Ottawa: 993-6435).

On peut également obtenir des renseignements commerciaux sur Singapour auprès de la Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa KIA 0G2. Télécopieur : (613) 996-4309.

La Nouvelle-Zélande va réduire les droits de douane

Le gouvernement de la Nouvelle-Zélande a décidé que les droits de douane imposés sur les importations seraient réduits de 10 % au maximum d'ici à 1996, exception faite de certains produits.

En annonçant dernièrement cette décision, le ministre du Commerce de la Nouvelle-Zélande, M. David Butcher, a déclaré que la première réduction entrerait en vigueur le 1^{er} juillet 1993, et que d'autres suivront les 1^{er} juillet 1994, 1995 et 1996. Les taux égaux ou inférieurs à 10 % à la date du 1^{er} juillet 1994 seront gelés.

Les secteurs non concernés par ces réductions tarifaires sont ceux de la chaussure, des vêtements, des tapis, des machines à écrire et imprimantes, et des véhicules à moteur.

Grâce au système de "concessions tarifaires" de la Nouvelle-Zélande, les articles non fabriqués dans ce pays pourront, sur demande, continuer d'y pénétrer en franchise avec l'approbation du ministre. On ne compte jamais moins de 25 000 concessions valides à un moment donné.

Pour obtenir d'autres renseignements à ce sujet, communiquer, à l'AECEC, avec la Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique-Sud (PST). Tél. : (613) 996-5945. Télécopieur : (613) 996-4309.

Calendrier des foires et missions dans la région Asie-Pacifique

Après les États-Unis, le marché de l'Asie et du Pacifique est celui qui connaît l'expansion le plus rapide du monde.

Au cours des neuf prochains mois, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) envisage de participer à environ 60 foires et missions commerciales dans la région de l'Asie et du Pacifique.

Voici donc une liste chronologique, par secteurs industriels, des événements commerciaux prévus (sujets à changements) jusqu'à la fin de cette année financière.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ces foires et missions ou sur les modalités de participation, communiquer avec la direction des Projets de promotion commerciale en Asie-Pacifique (PGTF), tél. : (613) 995-1676.

AGRICULTURE/PRODUITS ET ÉQUIPEMENTS ALIMENTAIRES

- **Fall Solo Food Show** — Osaka, Japon — Septembre 1990 — Aliments et boissons.
- **Mission en Australie sur le porc** — Septembre 1990.
- **Milax (Foire internationale du bétail de Malaisie)** — Kuala Lumpur, Malaisie — 9-12 octobre 1990.
- **Exposition agro-alimentaire** — Djakarta, Indonésie — 23-27 octobre 1990.
- **Foodex '91** — Tokyo, Japon — Mars 1991 — Aliments et boissons.
- **Spring Solo Food Show** — Osaka, Japon — Mars 1991 — Aliments et boissons.
- **Wimmera Field Days** — Horsham, Australie — Mars 1991 — Équipement agricole.
- **Solo Food Show** — Manille, Philippines — Date à préciser — Aliments et boissons.

ART ET CULTURE

- **Educ World '90** — Djakarta, Indonésie — 13-17 novembre 1990 - Tous secteurs.

COMMUNICATIONS, ÉQUIPEMENT INFORMATIQUE ET HAUTE TECHNOLOGIE

- **Mission en Nouvelle Zélande et en Australie sur les communications** — 5-11 août, 1990.
- **Mission du Japon sur les logiciels** —

2-15 septembre 1990.

- **Phil Telecom** — Manille, Philippines — 11-15 septembre 1990 — Télécommunications.
 - **Cenit Asia '90 - Exposition et conférence** — Hong Kong — 25 septembre-2 octobre 1990 — Technologies des télécommunications et de l'information.
 - **Mission d'acheteurs dans le domaine des communications et de journalistes de la Nouvelle-Zélande** — Octobre 1990.
 - **Exposition de l'instrumentation et du matériel technologique de contrôle électronique (Kiosque d'information)** — Beijing, Chine — 28 octobre-3 novembre 1990.
 - **Expo-Comm '90 (Pavillon national)** — Beijing, Chine — 8-13 novembre 1990 — Télécommunications.
 - **Exposition de haute technologie - instrumentation** — (Kiosque d'information) — Djakarta, Indonésie — 13-17 novembre 1990.
 - **High-Tech Canada** — Bangkok, Thaïlande — Janvier 1991.
 - **Mission sur les logiciels à PC '91 en Australie** — Sydney, Australie — 23 février-9 mars 1991 — Haute technologie.
 - **Exposition de haute technologie - Communications** — Djakarta, Indonésie — 27 février-2 mars 1991.
- ## CONSTRUCTION ET PRODUITS FORESTIERS
- **Mission au Japon sur l'équipement de scierie** — Tokyo, Japon — Septembre 1990 — Haute technologie/équipement.
 - **Mission australienne à Wood Expo '90** — Vancouver (C.-B.) — 27-29 septembre 1990 — Produits forestiers.
 - **Mission néo-zélandaise d'équipements forestiers à Wood Expo '90** — Vancouver (C.-B.) — Septembre 1990.
 - **Japan Build '90** — Tokyo, Japon — Octobre 1990 — Produits forestiers.
 - **Solo Building Products Show** — Osaka, Japon — Octobre 1990 — Produits forestiers.
 - **13th All Australian Timber Congress** — Melbourne, Australie — 11-

16 novembre 1990.

- **Mission d'acheteurs de Hong Kong - Domaine de la construction** — Date à préciser.

ÉNERGIE, PRODUITS CHIMIQUES ET PÉTROCHIMIQUES

- **Mission de Hong Kong sur l'acier, le pétrole et le gaz** — Septembre 1990.
- **Mission japonaise sur le charbon** — Octobre 1990.
- **Ausplas** — Sydney, Australie — Octobre 1990 — Produits chimiques.
- **Chemtech (Kiosque d'information)** — New Delhi, Inde — 6-12 octobre 1990 — Pétrole et gaz.
- **Mission d'étude sur la terre rare au Japon** — Tokyo — Novembre 1990.
- **Mission en Chine sur la technologie et le matériel d'utilisation du charbon** — Date à préciser.

ENVIRONNEMENT

- **Techno Ocean '90 (Kiosque d'information et mission)** — Osaka, Japon — Novembre 1990 — Matériel de technologie de pointe.
- **Mission en Corée des industries environnementales** — Février 1991.

INDUSTRIE AUTOMOBILE

- **Mission d'acheteurs coréens de pièces automobiles** — Septembre 1990.
- **Mission au Japon sur la technologie automobile** — Tokyo, Japon — Octobre 1990.
- **Mission au Japon sur les pièces automobiles en plastique** — Tokyo, Japon — Novembre 1990.
- **Mission en Chine sur l'industrie automobile** — Fin automne/début hiver 1990.

INDUSTRIE MINIÈRE

- **Goldfields Mining Expo** — Kalgoorly, Australie — 25-27 octobre 1990.

MATÉRIEL MÉDICAL ET DE LABORATOIRE

- **Mission au Japon de l'industrie de la diagnostique** — Tokyo, Japon — Octobre 1990 — Matériel de technologie de pointe.
- **Mission à Hong Kong - matériel médical** — Novembre 1990.
- **Mission en Corée sur la bio-**

technologie — Mars 1991.

MATÉRIEL MILITAIRE ET TECHNOLOGIE DE POINTE

- Mission en Australie sur le matériel militaire — Septembre 1990.
- Japan International Aerospace Exhibition — Tokyo, Japon — 14-18 février 1991.
- Mission au Japan International Aerospace Exhibition — Tokyo, Japon — Février 1991.
- Mission aérospatiale coréenne — Mars 1991.
- Consultations à Hong Kong dans le domaine portuaire / aéroportuaire — Date à préciser.

MATÉRIEL DE TRANSPORT ET MACHINERIE INDUSTRIELLE

- Mission en Corée sur les transports urbains — Novembre 1990.
- Mission australienne de fabricants de pièces pour camions — Février 1991 — Machinerie industrielle.

PRODUITS DE CONSOMMATION ET ARTICLES MÉNAGERS

- Electronics '90 — New Delhi, Inde — 5-11 septembre 1990.
- World Fashion Fair II — Osaka, Japon — 11-13 octobre 1990 — Salon de la mode.
- Philippine International Trade Fair — Manille, Philippines — Janvier 1991 — Tous secteurs.
- Tokyo International Boat Show — Tokyo, Japon — Février 1991.
- 68th Tokyo Sporting Goods Trade Show — Tokyo, Japon — Février 1991.
- Mission d'acheteurs japonais à l'Exposition canadienne d'articles de sport — Montréal (Qué.) — Février 1991.
- Mission d'acheteurs australiens de quincaillerie et d'articles ménagers — Février 1991.
- Mission d'acheteurs néo-zélandais de quincaillerie et d'articles ménagers — Février 1991.

SERVICES DE CONSULTATION ET D'INGÉNIERIE

- Mission en Australie sur le franchisage — 3-14 septembre 1990.
- Mission de consultants en ingénierie au Japon — Tokyo, Japon — Novembre 1990.
- 9th IETF (Salon de l'ingénierie). — New Delhi, Inde — 10-17 février 1991 — Tous secteurs

Invitation à participer aux foires du Golfe

Les sociétés canadiennes ont l'occasion de prendre part, dans les États du Golfe, à neuf foires commerciales auxquelles l'ambassade du Canada à Koweït participera au cours de l'année financière 1990-1991. Les participants éventuels sont priés de fournir, pour le kiosque d'information du Canada, des documents conçus pour sensibiliser les gens d'affaires du Golfe aux compétences, aux produits et aux services offerts.

En outre, l'ambassade recrute des sociétés désireuses de participer à ces foires commerciales en installant leur propre kiosque ou par l'entremise de leur représentant local.

De plus, s'il y a de la place, les sociétés canadiennes installées à Koweït pourront exposer leurs produits aux kiosques d'information du Canada.

Gulf Information Technology Exhibition (GITEX) — Dubai — 22-25 octobre 1990 — Exposition et conférence internationales pour les fournisseurs et utilisateurs d'ordinateurs, d'équipements de communication et de systèmes et services électroniques de bureau.

- M-E Risk Control — Bahrein — 12-15 novembre 1990 — Équipements de sécurité et matériels de construction.
- Money'90 — Dubai — 26-29 novembre 1990 — Promotion des investissements.
- Gulf Education — Dubai — 8-11 janvier 1991 — Matériels d'enseignement, aides pédagogiques pour les universités, les collèges, les écoles privées et les institutions.
- Abu Dhabi Fair — Abu Dhabi — 16-26 janvier 1991 — Foire commerciale générale.
- Dubai Air Show — Dubai — 27-31 janvier 1991 — Industries aérospatiales et aéronautique.
- Arab Health — Dubai — 10-13 février 1991 — Fournitures dentaires, médicales et pharmaceutiques.
- M-E Oil Show — Bahrein — 2-5 mars 1991 — Équipements et services utilisés dans les industries du pétrole et du gaz.

- Travel Expo — Koweït — Mars 1991 — Promotion du tourisme.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ces expositions ou pour envoyer des documents sur les produits, communiquer directement avec : Robert Mason, conseiller (commercial) et consul, ambassade du Canada, P.O. Box 25281, Safat 13113, Kuwait City, State of Kuwait. Télex : (code de destination 496) 23549 (MCAN KT). Télécopieur : (011-965) 256-4167.

Le Congrès annuel des exportateurs lancera le Mois du commerce extérieur

La ville de Halifax sera le point de mire du milieu des affaires cet automne, lorsque l'Association des exportateurs canadiens (AEC) y organisera son Congrès annuel.

Le Congrès, qui se tiendra du 30 septembre au 2 octobre, aura pour thème "La compétitivité des exportations et les années '90". Les participants auront l'occasion d'y rencontrer des hauts fonctionnaires commerciaux.

Les séances porteront sur les changements du milieu commercial international; la compétitivité du Canada sur les marchés mondiaux; réussites à l'exportation : le cas de l'Asie-Pacifique; quoi de neuf dans les programmes à l'exportation; la nouvelle Europe; et les États-Unis - premier marché mondial.

L'invité d'honneur, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, annoncera les lauréats du Prix d'excellence à l'exportation d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) lors du dîner annuel prévu le 1^{er} octobre — ce même jour verra aussi le lancement du Mois du commerce extérieur du Canada.

Pour plus de renseignements sur le Congrès ou sur les modalités de participation, communiquer avec Mme Jacqueline Miller à l'AEC. Tél. : (613) 238-8888. Télécopieur : (613) 563-9218. Télex : 0953-4888.

Projets des banques de développement

L'ambassade du Canada à Abidjan et l'ambassade du Canada à Washington, nous ont fait parvenir, respectivement, la dernière liste des projets dont le financement par la Banque Africaine de développement et la Banque interaméricaine de développement est actuellement envisagé (M \$ = million de dollars).

Les entreprises canadiennes qui désirent obtenir de plus amples détails sont invitées à communiquer avec l'agence d'exécution ou avec la mission visée, dont le nom figure entre parenthèses après le nom du pays.

L'adresse complète des missions canadiennes à l'étranger est disponible auprès d'Info-Export. Tél. : (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

Les sociétés canadiennes qui n'ont pas d'expérience sur les marchés internationaux peuvent se procurer le Guide sur le financement des exportations auprès de Valentina Rusedski, Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A0G2. Tél. : (613) 995-7251.

Banque Africaine de développement

BURKINA FASO (Abidjan, Côte d'Ivoire)—1) Programme de recherche agricole - Le projet vise à améliorer les performances des périmètres irrigués par la mise en oeuvre des méthodes de gestion et de techniques et par la définition de modèles de développement permettant d'optimiser l'utilisation des ressources. Prêt: 3 M (environ). Agence d'exécution : ministère de l'Agriculture, Ouagadougou, II Mi. 2) Projet hydraulique villageois - Le projet vise la fourniture en eau potable de grands centres urbains et comporte les composantes suivantes : 1) création de forages d'eau, équipement et pompes; 2) installation de réservoirs surélevés; 3) mise en place de bornes fontaines. Prêt : 9 M (environ). Agence d'exécution : ministère de l'Eau. Tél. : 5555. **CAP VERT** (Dakar, Sénégal)—Deuxième projet d'eau potable et d'assainissement - Le projet comprend les composantes suivantes: I) usine de désoslement; II) distribution; III) déchets solides; IV) eaux usées; V) contrôle des travaux. Prêt: 12 M (environ). Service de consultants : requis pour la surveillance et le contrôle des travaux. Agences d'exécution : ministère de l'Industrie et de l'Énergie.

Télex : 6035 MIE CV.

GABON (Libreville)—Etude du développement de l'éducation et de la formation. Le projet comprendra deux phases : 1) les études d'analyse, de programmation et de définition; et 2) les études techniques d'exécution et la préparation des dossiers d'appel d'offres. Prêt : 3 M. Service de consultants : requis. Agence d'exécution : ministère de l'Éducation, B.P. 6, Libreville. Tél. : 5501 GO.

MAROC (Rabat)—1) Deuxième projet routier - Renforcement d'une partie du réseau de routes de 363 km; renouvellement de la couche d'usure; entretien périodique. Prêt : 39 M (environ). Services de consultants : seront requis pour l'assistance technique. Agence d'exécution : ministère de l'Équipement de la Formation professionnelle, B.P. 6226, Rabat. Tél. : 31928. 2) Projet Education II - Construction de collèges, équipement, ameublement de 150 collèges avec cantines et renforcement des capacités pédagogiques. Prêt: 47 M (environ). Agence d'exécution : ministère de l'Éducation nationale, Rabat. Tél. : 31936.

MALI (Abidjan, Côte d'Ivoire)—Appui institutionnel à la Direction nationale des travaux publics et au fonds routier - Le projet a pour objet de doter ces structures des moyens institutionnels modernes de gestion du réseau routier. Il comprend trois volets : Les études, la formation et l'acquisition des équipements. Prêt : 3 M (environ). Services de consultants requis. Agence d'exécution : ministère des Travaux publics et des Transports, B.P. 1758. Tél. : 22-43-69, 22-29-02.

MAURITANIE (Dakar, Sénégal)—Projet minier de Mihaoudat - Le projet vise à exploiter le gisement de Mihaoudat dont les réserves sont estimées à 80 millions de tonnes. Ses principales composantes sont : développement, ingénierie; contrôle des travaux; manutention; centrale électrique; chemin de fer et port; unités (ateliers, magasins et bâtiments divers; formation professionnelle). Prêt : 15 M. Services de consultants requis. Agence d'exécution : SNIM, B.P. 42, Nouadhibou. Tél. : SNIM 426 MTN.

NIGER (Abidjan, Côte d'Ivoire)—1) Réhabilitation de la Banque de développement de la République du Niger

(BDRN) - Le projet vise à rétablir l'équilibre financier de la BDRN et à renforcer ses ressources. Il comporte : restructuration financière; récapitulation de la BDRN; assistance technique. Prêt : 13 M (environ). Service de consultants requis pour l'assistance technique. Agence d'exécution : BDRN, B.P. 227, Niamey. Tél. : SONIBANK 5321 NI. 2) Assainissement de Niamey phase II - Le projet vise à construire une station d'épuration des eaux usées à Niamey. Prêt : 14 M (environ). Services de consultants requis. Agence d'exécution : ministère de l'Équipement, B.P. 235, Niamey. Tél. : Minist. trav 5238 NI. 3) Projet de microréalizations - Le projet vise à assurer l'auto-suffisance alimentaire et améliorer les conditions de vie en milieu rural. Ses principales composantes sont : équipements et construction des ouvrages; assistance technique pour formation et encadrement des paysans; développement de l'agriculture de décrue, fluviale ou irriguée; développement de l'élevage; protection des sols. Prêt: 14 M (environ). Service de consultants requis. Agence d'exécution : ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, B.P. 12031, Niamey. Tél. : Mihenvir 5509 NI. 4) Programme de recherche de l'International Irrigation Management Institution (IIMI) - Le programme vise à améliorer les rendements des périmètres irrigués. Ses principales composantes sont : assistance technique; appui logistique à l'IIMI; formation. Prêt: 3 M (environ). Services de consultants requis. Agence d'exécution : ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, B.P. 12031, Niamey. Tél. : MIHENVIR 5509 NI. 5) Etude de développement de l'élevage dans le Niger (centre-ouest) - L'étude vise à élaborer le projet de développement dans la région de Diffa, notamment par l'amélioration des terroirs pastoraux et le renforcement des actions de santé animale. Prêt : 2,5 M (environ). Services de consultants requis. Agence d'exécution : ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, B.P. 12031, Niamey. Tél. : Mihenvir 5509 NI.

SÉNÉGAL (Dakar)—Programme d'ajustement sectoriel des transports - Le programme vise à : réduire progressivement le coût de transport au Sénégal et le coût de transit des biens destinés au

Mali et. aux autres pays enclaves; améliorer et renforcer le cadre institutionnel et politique du secteur; préparer des plans de réalisation dans le cadre du futur programme d'amélioration du secteur. Prêt : 8 M (environ). Service de consultants requis. Agence d'exécution : Direction des travaux publics et SNCS. Téléx : 511013/4. Téléx : 7789, BP, A 175, Thies, Dakar.

TUNISIE (Tunis)—1) Troisième ligne de crédit à la Banque nationale de développement de la Tunisie (BNDT)- Cette ligne de crédit est destinée à financer les coûts en devises directes et indirectes de sous-projets sélectionnés dans le secteur touristique et approuvés par la Banque. Prêt : 90 M (environ). Agence d'exécution : BNDT, Av. Mahamed V, Zone Montplaisir, Tunis. Téléx : 15-265. 2) Cinquième ligne de crédit à la BDET - Cette ligne de crédit est destinée à financer les coûts en devises de sous-projets sélectionnés et ayant un caractère multisectoriel (industrie, agro-industrie, artisanat, etc). Prêt : 38 M (environ). Agence d'exécution : BDET, 34, rue 7050, El Mensah 1004, Tunis, B.P. 48 1080, Tunis Cedex. Téléx : 14133/14382. Télécopieur : 713-744.

Banque Interaméricaine de développement

BARBADE (Bridgetown) — Étude de faisabilité et projet de conception visant un centre de traitement des déchets solides. Des services de consultation seront requis. Agence d'exécution : ministère de la Santé. Montant du prêt : 2 M \$.

BOLIVIE (Lima, Pérou) — Étude de faisabilité et conception d'un programme d'investissement dans les services d'hygiène. Environ trois appels d'offres pour la préparation des études et des projets finals. Agence d'exécution : Ministerio de Planeamiento y Coordinacion. Coût total : 9 M \$. Montant du prêt : 7 M \$.

COLOMBIE (Bogota) — 1) Programme de financement visant de modestes projets de promotion commerciale. Agence d'exécution : Promotora de Comercio Social. Montant du prêt : 500 000 \$. 2) Programme de financement sur modestes projets de promotion commerciale. Agence d'exécution : Promotora de Comercio Social. Montant du prêt : 91 000 \$.

COSTA RICA (San Jose) — Programme de crédit pour les microentreprises de la région métropolitaine de

San Jose. Agence d'exécution : Asociacion de Ayuda al Pequeno Trabajador y Empresario (Adapte). Montant du prêt : 500 000 \$.

GUATEMALA (Guatemala City) — Programme de fonds d'investissement social. Il s'agit d'une institution gouvernementale autonome dont les principaux objectifs seront de promouvoir, développer, financer et surveiller des programmes sociaux et des projets d'infrastructure en vue d'améliorer les conditions de vie des populations à faible revenu du Guatemala. Agence d'exécution : Fondo Inversion Social (FIS). Montant du prêt : 20 M \$.

JAMAÏQUE (Kingston) — Prêt de modernisation du secteur agricole, qui doit être financé conjointement avec la Banque mondiale, le Fonds de coopération économique du Japon et le gouvernement de l'Allemagne de l'Ouest.

Agence d'exécution : ministère des Finances. Montant du prêt : 25 M \$.

MEXIQUE (Mexico) — Programme de financement visant de modestes projets d'amélioration des conditions de vie (crédit et formation) des producteurs agricoles à faible revenu du Nuovo Leon. Agence d'exécution : Movimiento de Promocion Rural. Montant du prêt : 500 000 \$.

SURINAM (Port-of-Spain, Trinidad et Tobago) — Programme visant à renforcer l'administration fiscale. Agence d'exécution : ministère des Finances. Montant du prêt : 100 000 \$.

VENEZUELA (Caracas) — Prêt de modernisation du secteur public visant à réorganiser certaines entreprises publiques et à privatiser d'autres. Agence d'exécution : Oficina Coordin. de Planificacion y Banco Central Venezolano (Cordiplan). Montant du prêt : 150 M \$.

Débouchés commerciaux

SINGAPOUR — Une entreprise désire offrir ses services, à titre d'agent, à des sociétés spécialisées dans les composants électroniques. Communiquer avec : Roger Wee, Managing Director, Magpower Manufacturers Pte Ltd., 970 Toa Payoh North #02-12/15, JTC Flatted Factory, Singapour 1231. Tél. : 256-8755. Télécopieur : 251-0812.

SINGAPOUR — Une entreprise établie depuis 30 ans désire importer du fer en gueuse, de la ferraille et des billettes. Communiquer avec : Chua Eng Sia, Senior Manager, National Iron & Steel Mills Ltd., 22 Tanjong Kling Road, Jurong, Singapour 2262. Tél. : 265-1233. Télécopieur : 265-8317.

SINGAPOUR — Un distributeur désire importer des produits d'hygiène. Communiquer avec : Alex Zheng, Manager, Midlink Distributors, 20 Maxwell Road #06-03, Maxwell House, Singapour 0106. Tél. : 226-1137. Télécopieur : 222-3703.

SINGAPOUR — Une entreprise désire importer du Canada des pièces de rechange pour moteurs de navire et des matériels maritimes connexes. Communiquer avec : T.K. Goh, Director, Mengsina Pte Ltd., 63-Jalan Pemimpin #05-09, Singapour 2057. Tél. : 258-1595. Télécopieur : 258-7268.

SINGAPOUR — Une entreprise établie à Singapour en 1934 désire importer des pinces et de la chair de crabe, des pétoncles, du saumon et de la chair de crabe de l'Alaska. Communiquer avec : Low Yang Chew, Director, S.J. Low Brothers & Company Pte Ltd., 141 Middle Road #04-03, GSM Building, Singapour 0718. Tél. : 338-8566. Télécopieur : 339-9513.

SINGAPOUR — Matériels aérospatiaux et aéronautiques recherchés par Miss Wendy Ang, Sales Manager, Singapore Aerospace Supplies Pte Ltd., 540 Airport Road, Paya Lebar Airport, Singapour 1953. Tél. : 287-2033. Télécopieur : 280-6179.

SINGAPOUR — Une entreprise de télécommunications désire importer des téléphones vidéo, des téléphones cellulaires manuels et des téléavertisseurs-bracelet. Communiquer avec : Chia Choon Wei, Vice President (Ventures), Singapore Telecom, 31 Exeter Road, Singapour 0923. Tél. : 734-3344. Télécopieur : 730-4044.

SINGAPOUR — Équipements de cuisine et de blanchisserie recherchés par W.J. Norris, Managing Director, Somerville Singapore Pte Ltd., 72 Jalan Benaan Kapal, Singapour 1439. Tél. : 345-0833. Télécopieur : 345-0133.

Le programme d'apports technologiques (PAT) d'AECEC

Il ne s'agit pas seulement de la cerise sur le gâteau. Demandez-le à l'ancien propriétaire de pâtisserie John Edde.

La garniture spéciale que recherchait John Edde était la technique qui l'aiderait à fournir à ses pâtisseries une pâte d'amandes de grande qualité et qui serait préparée dans sa nouvelle entreprise de massepain.

John Edde a découvert ce qu'il cherchait, par l'entremise d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) et son Programme d'apports technologiques (PAT), conçu pour favoriser l'apport de technologie étrangère au Canada.

Parce qu'il était trop occupé pour retracer la technique lui-même, John Edde a appris que le PAT pouvait l'aider de nombreuses façons :

- Le PAT subventionnerait une partie des frais reliés à la recherche et à l'analyse de la technologie des fabricants européens de pâte d'amande;
- Si John Edde pouvait réussir à acquérir les droits canadiens à la technologie européenne voulue, le PAT subventionnerait une partie des frais

de déplacement des techniciens européens qui viendraient au Canada afin de monter le matériel et de former le personnel canadien.

En 1989, John Edde a reçu un financement du PAT pour visiter des usines en Europe. Il a découvert la technique voulue chez Stephan Equipment Ltd., en Allemagne de l'Ouest.

Lorsque John Edde est revenu au Canada, il a établi une usine et, avec l'aide du PAT, il a fait venir le chef de l'entreprise allemande ainsi que des techniciens pour apporter la touche finale au transfert de la technologie. Lorsque son entreprise entrera en pleine production, elle créera neuf ou dix emplois de plus.

Fondamentalement, le PAT aide les entreprises canadiennes qui ne peuvent pas d'elles-mêmes financer la recherche et le développement exhaustif et coûteux et qui ne connaissent pas bien les sources de technologie à l'étranger.

En outre, les services consultatifs spécialisés du PAT — qui sont dotés par des agents de développement technologique compétents dans 30 postes à

l'étranger — fournissent des renseignements et des conseils sur les sources et les formes de technologie à l'étranger. Les projets financés par le PAT sont évalués quant au potentiel qu'ils ont d'importer une technologie ou des compétences nouvelles ou particulières qui seront bénéfiques à l'économie canadienne en créant des emplois, en réduisant les coûts et en augmentant les profits.

Les entreprises qui veulent obtenir des conseils sur les sources de technologie à l'étranger ou des renseignements sur le financement offert par le PAT peuvent communiquer avec le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches ou avec les bureaux d'Industrie, Science et Technologie Canada dans chaque province.

On peut aussi obtenir des renseignements sur le financement offert par le PAT en communiquant avec la Direction des sciences et de la technologie (TDS) d'AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-0971.

Vendre du matériel non-militaire au gouvernement américain

Voici le troisième d'une série d'articles conçus pour aider les entreprises canadiennes désireuses d'exploiter les débouchés du marché public du gouvernement fédéral des États-Unis. Le premier article avait paru dans CanadExport vol. 8 no. 10 du 1^{er} juin 1990.

La U.S. General Services Administration (GSA)

La General Services Administration (GSA) est le principal organisme d'achat du gouvernement fédéral des États-Unis; son rôle est en effet semblable à celui d'Approvisionnement et Services Canada. Chaque année d'autres agences gouvernementales achètent, grâce aux contrats de la GSA, pour plusieurs millions de dollars d'articles qu'elles utilisent au fil des jours. La plupart des contrats de la GSA visent des fournitures et des équipements commerciaux de type courant, immédiatement disponibles.

La GSA dessert dix régions géographiques situées d'un bout à l'autre des États-Unis, et exploite également des

"centres de produits". Par exemple, il existe un centre pour tous les achats de fournitures de bureau; un autre pour le mobilier, etc.

Chaque année, la Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux États-Unis (UTW) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) parraine un certain nombre de missions commerciales auprès de plusieurs bureaux de la GSA. (Pour obtenir des renseignements, communiquer avec : D. Conrad au 613-998-9441, ou avec : J. Bradt, à l'ambassade du Canada à Washington, au 202-682-7746).

Par où commencer

Pour vous faire inscrire sur la liste des fournisseurs de la GSA, vous devez commencer par prendre contact avec l'un de ses conseils commerciaux au sein du réseau des Centres de services commerciaux (Business Service Centers) de la GSA. Ces spécialistes offrent gratuitement des conseils d'orientation aux fournisseurs actuels et éventuels du

gouvernement fédéral américain. On trouvera à la fin de cet article une liste de ces centres.

Notes sur la vente à la GSA

1. Toute question concernant la façon de remplir la formule de demande d'inscription sur la Liste d'envoi du soumissionnaire (Bidder's Mailing List) doit être adressée à l'un des Centres de services commerciaux de la GSA, qui peut fournir les formules et indiquer où il faut les adresser. (Étant donné qu'un grand nombre de réseaux téléphoniques du gouvernement américain ne permettent pas de communiquer avec le Canada, il se peut qu'on ne réponde pas à vos messages...mais ne renoncez pas à tenter de joindre le Centre de services commerciaux. Continuez de téléphoner jusqu'à ce que vous obteniez le contact désiré). L'inscription comme fournisseur est gratuite, mais il ne faut pas négliger la patience et les efforts.

2. Lorsque vous êtes agréé à titre de fournisseur éventuel, vous devriez normalement recevoir des avis de sollicita-

tion. Cependant, si vous omettez de répondre à trois avis successifs, votre entreprise peut être rayée de la Liste d'envoi du soumissionnaire (Bidders Mailing List). Il est donc essentiel de répondre, même si on ne souhaite pas soumissionner. Il suffit d'accuser réception de l'avis de sollicitation sur la page couverture et de la renvoyer à la GSA...le nom et le numéro de téléphone de l'acheteur sont toujours inscrits.

3. La GSA sollicite des offres au moyen de la Liste d'envoi du soumissionnaire. Les entreprises canadiennes peuvent obtenir un abonnement, au coût de 260 \$ US par an, en téléphonant au 202-783-3238.

D'autre part, Approvisionnements et Services Canada publie un bulletin quotidien — *Marchés publics* — qui fournit une liste des besoins du gouvernement canadien et renseigne sur les débouchés offerts par le gouvernement américain aux entreprises canadiennes dans le cadre de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Pour obtenir des renseignements sur les modalités d'abonnement, composer le 819-956-4802.

4. Normalement, un avis de sollicitation comprend une description des produits demandés et une estimation de la valeur en dollars ou de la quantité requise; en outre, il mentionne la durée du contrat et indique si la demande sera mise de côté pour les petites entreprises américaines. Dans certains cas, une partie seulement de l'achat sera mise de côté. (Les firmes canadiennes NE PEUVENT PAS SOUMISSIIONNER quant aux demandes mises de côté pour les petites entreprises.)

5. Si une entreprise obtient un contrat de la GSA, elle doit observer toutes les dispositions et conditions stipulées dans le contrat. Tout manquement à cette obligation entraînera non seulement l'annulation du contrat, mais aussi l'obligation, pour l'entreprise, d'assumer les frais d'un nouvel appel d'offre.

6. Si un avis de sollicitation exige que les produits à offrir soient conformes à certaines spécifications, les soumissionnaires peuvent obtenir des exemplaires de ces dispositions auprès de n'importe quel Centre de services commerciaux de la GSA.

7. Les soumissionnaires dont l'offre a été refusée peuvent demander un compte rendu pour connaître les insuffisances

de leur offre et y remédier à l'avenir.

8. La GSA a publié un ouvrage utile intitulé *Doing Business with the Federal Government*. Cet ouvrage renseigne sur les politiques d'achat, les programmes et les contacts essentiels, et comporte des aperçus d'autres agences. Vous pouvez également demander lequel des centres de produits de la GSA achète vos articles — à l'exception du centre de produits consacré aux outils manuels, car l'achat de ces outils est limité à l'extérieur des États-Unis, et ne relève donc pas de l'Accord de libre-échange. (La portée de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est expliquée dans la brochure intitulée *L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et les Marchés publics : Une appréciation*, disponible auprès de AECEC.)

9. La méthode la plus appliquée par la GSA pour fournir des biens et des services courants est celle des "contrats à terme". Il s'agit d'accords administratifs par lesquels les fournisseurs s'engagent à offrir certains produits, à un prix déterminé et pour une certaine période. Les utilisateurs faisant partie des agences peuvent alors s'adresser directement à ces fournisseurs pour passer une commande. A diverses époques de l'année, des avis de sollicitation sont émis pour plus de 400 contrats à terme. Bénéficiaire de ce type d'accord n'équivaut pas à détenir un contrat...il s'agit plutôt d'un "permis de chasse" qui ne dispense pas le fournisseur de commercialiser activement ses produits auprès des utilisateurs finals.

10. L'année financière du gouvernement américain va du 1^{er} octobre au 30 septembre

Centres de services commerciaux de la GSA, Services disponibles

- comment se faire inscrire sur la liste d'envoi du soumissionnaire (Bidder's Mailing List);
- comment présenter un nouvel article au gouvernement;
- renseignements sur les débouchés actuels;
- exemplaires des normes fédérales, etc.;
- résumés d'appels d'offres qui renseignent sur diverses adjudications antérieures;
- publications;
- conseils d'orientation commerciaux

Bureaux de la GSA (avec n^{os} de

téléphone)

Boston (617-235-8100); New York (212-264-1234); Washington (202-472-1804); Philadelphie (215-597-9613); Atlanta (404-331-5103); Chicago (312-353-5383); Kansas City (816-926-7203); Fort Worth (817-334-3284); Denver (303-236-7408); San Francisco (415-974-9000); Auburn (206-931-7965).

AU CALENDRIER

Vancouver—4-7 septembre—Aquaculture - Congrès et exposition internationaux. Communiquer avec Mme D. Knight, Aquaculture International Secretariat. Tél. : (604) 669-7175. Télécopieur : (604) 669-7083. Télex : 04-508-338 REGENT VCR.

Halifax—30 septembre-2 octobre—Congrès annuel de l'Association des exportateurs canadiens (AEC). Thème : La compétitivité des exportations et les années '90. Communiquer avec Jacqueline Miller, AEC. Tél. : (613) 238-8888. Télécopieur : (613) 563-9218. Télex : 053-4888.

Calendrier ministériel

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, participera à la réunion des ministres du commerce du Conseil économique de l'Asie-Pacifique (CEAP), qui se tiendra à Vancouver (C.-B.), du 11 au 13 septembre prochains.

PUBLICATIONS

PC GLOBE 3.0. - est un atlas/banque de données informatisé, conçu pour ordinateurs IBM ou compatibles. Le programme, qui comprend des cartes, des graphiques et des données, fournit des profils détaillés sur quelque 177 pays, y compris de l'information sur le gouvernement et les partis politiques; l'industrie; le PNB; les tendances économiques, etc. Disponible en anglais et en français au prix de 69.95 \$ (frais d'expédition en sus), auprès d'Action Business Brokers Ltd., 965 Leovista Ave, N. Vancouver, B.C. V7R 1R4. Tél. : (604) 987-2861. Télécopieur : (604) 987-9164. Une diskette d'essai peut être fournie sur demande.

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



CAI
ER
C168
8th 14
1990
DOCSC1

CANADEXPORT

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO

Vol.8, No. 14

4 septembre 1990

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Moins de permis d'exportation seront exigés

De nouveaux changements à la Liste de contrôle des exportations du Canada (LCE) réduiront de 40 pour cent le nombre des permis d'exportation exigés des entreprises canadiennes. Les articles exemptés comprendront la plupart des ordinateurs personnels, une grande variété de composants électroniques, certains équipements de télécommunication et 25 autres articles. Ces changements ont été approuvés le 1er juillet dernier par le Comité de coordination des contrôles stratégiques multilatéraux à l'exportation (COCOM). Pour appliquer ces contrôles, on utilise actuellement une Liste de contrôle révisée des exportations canadiennes, approuvée le 26 juillet par

DANS CE NUMÉRO

<i>Sanctions contre l'Irak.....</i>	<i>2</i>
<i>Bulletin Libre-échange: Agriculture... 3</i>	<i>3</i>
<i>Débouchés commerciaux.....</i>	<i>4</i>
<i>Foires et missions : Moyen-Orient.....</i>	<i>9</i>
<i>Colloque sur l'Anase.....</i>	<i>10</i>

d'ajouter M. Crosbie, "nos entreprises spécialisées dans ce domaine deviendront plus compétitives sur les principaux marchés du monde entier."

Le Canada a joué un grand rôle dans les négociations du COCOM qui ont amené ces changements, et s'est fermement prononcé en faveur d'une plus grande liberté des échanges avec l'Europe de l'Est de l'URSS. D'autres négociations du COCOM sont prévues pour cet automne et devraient entraîner la suppression d'autres produits de haute technologie de la LCE et de la liste du COCOM.

M. Clark a souligné que les changements apportés à la liste canadienne n'affectent en rien les contrôles imposés actuellement aux exportations d'équipements militaires ou aux autres exportations destinées à l'Afrique du Sud. Les contrôles seront main-

tenus pour les exportations vers l'Afrique du Sud.

L'autre grand changement apporté à notre système de contrôle concerne l'introduction d'un Permis d'exportation général, applicable aux échanges entre le Canada et d'autres pays membre du COCOM. Ce dernier comprend les pays de l'OTAN (excepté l'Islande), ainsi que le Japon et l'Australie.

Le nouveau Permis d'exportation général permettra aux exportateurs d'expédier vers ces pays la plupart des marchandises industrielles contrôlées sans devoir obtenir un permis d'exportation individuel; il leur suffira d'indiquer sur leurs documents d'exportation qu'ils exportent des marchandises assujetties aux contrôles à l'exportation du Canada. Une déclaration semblable de l'importateur, spécifiant qu'il a reçu des marchandises soumises aux contrôles, sera également annexée. Le nouveau système, appelé Commerce intro-COCOM, a pris effet le 13 août 1990, et supprimera l'obligation d'obtenir 3000 permis d'exportation chaque année.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, avec Michael Fine, de la Direction des contrôles à l'exportation (ESE), 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-2387. Télécopieur : (613) 996-9933.

Le Japon : partenaire d'importance croissante

Voir pages 5 à 8

le gouvernement canadien. Les changements prennent effet immédiatement.

L'apaisement notable des tensions est-ouest permet au COCOM, dont le Canada fait partie, d'éliminer un grand nombre de produits de sa liste de contrôle.

"Le but de ces changements est de favoriser les échanges avec l'URSS et l'Europe de l'Est en supprimant une masse de formalités pour nos exportateurs, a déclaré le ministre des Affaires extérieures Joe Clark. Il sera ainsi plus facile, pour les Canadiens, de s'engager plus à fond dans la passionnante entreprise de reconstruction qui s'accomplit dans cette région."

"Autre but des changements apportés à la liste de contrôle des exportations", selon les ministre du Commerce extérieur, M. John Crosbie, : "faciliter les échanges de haute technologie parmi les pays de l'Ouest. "Ainsi",

Octobre est le mois du commerce extérieur du Canada

Comprendre l'importance du commerce pour tous les Canadiens, tel est le thème du Mois du Commerce extérieur du Canada, qui débute le 1er octobre à Halifax.

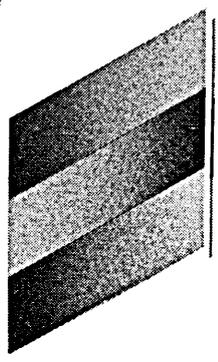
Le commerce représente trois millions d'emplois pour nos compatriotes et un tiers de notre production nationale. Le Canada occupe le septième rang

dans le monde pour les échanges, et génère près de 30 pour cent de son produit national brut.

On a modifié le nom de cet événement, qui était jusqu'ici le Mois canadien de l'exportation, afin de mieux traduire l'importance de tous les as-

Suite à la page 2 : OCTOBRE

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE
23 10--



Canada

OCTOBRE*(Suite de la première page.)*

pects des échanges, y compris les exportations, les importations, les investissements et les transferts technologiques. En outre, ce changement de nom souligne notre rôle face au dynamisme de l'environnement commercial du monde moderne.

Les organisateurs ont prévu toute une série d'événements pour mieux sensibiliser le public à l'importance du commerce, pour honorer des réalisations exceptionnelles en matière d'exportation et pour offrir les renseignements utiles aux entreprises qui luttent sur les marchés extérieurs. En outre, le programme de cette année prévoit un soutien destiné à la stratégie de développement commercial du gouvernement fédéral — baptisée "Horizon le monde" — dont le coût sera 93,6 m \$.

Le mois du commerce extérieur du Canada débutera le 1er octobre par la cérémonie des Prix d'excellence à l'exportation canadienne — qui aura lieu à Halifax en même temps que la Convention annuelle de l'Association des exportateurs canadiens. Cet événement sera présidé par le ministre du Commerce extérieur, M. John Crosbie, qui remettra ces récompenses à des sociétés canadiennes ayant réussi à vendre des produits ou des services à l'étranger.

Au cours des sept années qui ont suivi l'élaboration du programme, une centaine de firmes ont obtenu le Prix d'excellence à l'exportation canadienne. Parmi les récipiendaires, on compte aussi bien de grandes entreprises bien

établies que de modestes sociétés privées; les unes et les autres représentent pratiquement toutes les régions du Canada.

Carrefour 90, appelé jusqu'ici Carrefour Export occupe tout le mois d'octobre. Cet événement met en vedette des équipes de spécialistes du commerce qui parcoureront environ 60 villes canadiennes. Ils visiteront alors un certain nombre de petites et moyennes entreprises pour lesquelles ils organiseront des séances d'information.

Les entreprises qui exportent actuellement et celles qui voudraient exporter pourront s'adresser à des personnes compétente pour obtenir des renseignements précieux sur l'exportation aux États-Unis, en Europe de l'Ouest et en Europe de l'Est ainsi que sur les nouveaux marchés de l'Asie Pacifique, de l'Amérique latine et des Antilles.

Outre Carrefour 90 et la cérémonie des Prix d'excellence, un certain nombre d'activités sont prévues à travers le pays au cours du Mois canadien du Commerce extérieur. Notamment des colloques, des ateliers, des expositions commerciales et des conférences (organisées par les Centres de commerce internationaux) en vue de sensibiliser les citoyens et les entreprises canadiennes au potentiel d'exportation de notre pays.

On trouvera d'autres renseignements sur les événements signalés et sur d'autres initiatives liées au Mois de commerce extérieur dans les prochains numéros de *CanadExport*.

**MISE EN OEUVRE
DES SANCTIONS
CONTRE L'IRAK**

Le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, le très honorable Joe Clark, a annoncé l'adoption par le gouvernement de règlements permettant la mise en oeuvre des sanctions imposées par les Nations Unies contre l'Irak.

Conformément à la Loi sur les Nations Unies, les dispositions suivantes ont été prises :

Importations :

Depuis le 6 août (date de la Résolution des Nations Unies), toute importation en provenance de l'Irak et du Koweït est interdite au Canada. Les biens qui étaient en transit avant cette date seront admis.

Exportations :

À compter du 7 août, il est interdit d'exporter quoi que ce soit depuis le Canada à destination de l'Irak et du Koweït.

Crédits :

Tout crédit à l'exportation non utilisé cesse, et le gouvernement n'accordera plus de crédits à l'exportation à l'Irak et au Koweït.

Fonds et actifs :

Tout transfert de fonds à destination de l'Irak et du Koweït est interdit, et tous les avoirs et titres des gouvernements de l'Irak et du Koweït ou de leurs agences sont gelés.

CANADEXPORT**Rédacteur en chef :**

René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint :

Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight**Adjoints à la production :** Mark Leahy et Mai Juris

Téléphone : (613) 996-2225

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BTC).

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage : 59 000 exemplaires.

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

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

Expédier à : **CANADEXPORT** (BTC), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

ISSN 0823-3330

Numéros à noter

Voici les nouveaux numéros du Haut Commissariat du Canada à New-Delhi (Inde) — Pour le téléphone : (011-91-11) 687-6500; pour le télécopieur : (011-91-11) 687-6500, poste 411.

Nouveaux numéros du Consulat du Canada à Bombay (Inde) — pour le télex ; 84153/84154/82334/82335 OBBY IN; pour le télécopieur : (011-91-22) 287-5514.

L'ALE ET L'AGRICULTURE : MISE A JOUR

Groupes de travail sur l'agriculture, les aliments et les boissons

A mesure que les travaux des groupes de travail avancent, les questions communes à leurs plans respectifs commencent à ressortir. D'abord, de nombreux groupes ont convenu de part et d'autre qu'il serait utile d'établir un système permettant de faire connaître les projets de règlement qui auraient une incidence sur le commerce des produits dont ils sont responsables. Il a été entendu, en principe, que des avis devraient être donnés avant que les projets ne soient publiés dans la *Gazette du Canada* ou le *Federal Register*.

En outre, les groupes cherchent des moyens d'échanger l'information commerciale fournie aux gouvernements en vue d'établir l'innocuité et l'efficacité des nouveaux produits ou processus. L'échange bilatéral de cette information simplifierait le travail des sociétés qui tentent d'obtenir l'homologation de leurs produits et de leurs processus dans les deux pays.

Le Canada et les États-Unis étudient présentement si leurs lois respectives permettront l'échange d'information au début du processus de réglementation, ainsi que la question de la protection des secrets commerciaux par rapport à un pays tiers.

Le Farm Bill de 1990

La loi agricole américaine (*Farm Bill*) constitue le cadre dans lequel évolue la politique agricole du pays; elle influence par exemple les questions concernant le soutien des prix et du revenu, la conservation et l'environnement, les programmes internationaux, l'aide en cas de pertes de récoltes, les services relatifs à l'alimentation et à la consommation, et le crédit agricole. Des programmes de soutien des prix et du revenu sont mis en oeuvre pour divers produits de base dont les produits laitiers, le blé et les grains fourragers, le soja, le miel et le sucre. Parmi les programmes internationaux, on trouve le Programme de développement des exportations (EEP).

La loi agricole en vigueur (*Food Security Act of 1985*) expire le 30 septembre 1990; les débats sur la loi de 1990 sont en cours au Congrès améri-

cain.

Le projet de loi de 1990 annoncé par l'Administration en février est assez vague et laisse au Congrès le soin d'en définir les détails. La Chambre et le Sénat sont présentement en voie d'étudier leurs versions respectives. L'Administration autant que le Congrès est en faveur du maintien des programmes énergiques d'aide à l'exportation, tels que l'EEP, pour se donner un outil de pression dans le cadre des négociations commerciales multilatérales.

Les comités sur l'agriculture de la Chambre des représentants et du Sénat ont maintenant déposé leurs versions, qui feront chacune l'objet d'un vote devant l'assemblée plénière de la Chambre et du Sénat respectivement. Les présidents des comités sur l'agriculture de la Chambre et du Sénat ont dit espérer que le projet de loi définitif sera approuvé avant que le Congrès ajourne au début d'août. Si l'on ne peut en arriver à une entente sur le projet de loi, il se peut que le projet soit retardé d'un an et que dans l'intervalle, la loi présentement en vigueur soit prolongée.

Le 5 juin, notre ambassade à Washington a soumis à l'Administration et au Congrès un aide-mémoire dans lequel elle s'objecte à plusieurs des dispositions des projets de loi sur lesquels se penchent les Comités sur l'Agriculture du Sénat et de la Chambre. Plus spécifiquement, nos objections portent sur la continuation des programmes énergiques d'aide à l'exportation, surtout l'EEP, et les dispositions sur le sucre.

Enquête sur l'industrie horticole

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a annoncé le 4 juillet qu'il mènera une enquête sur la situation des industries canadiennes des fruits et légumes frais et transformés en matière de concurrence. La demande a été présentée au Tribunal par le Cabinet fédéral à la suite d'une requête du Conseil canadien de l'horticulture. Le Tribunal fera part de ses conclusions d'ici le 21 décembre 1991.

Inspection de la viande à la frontière américaine

Le Canada a exercé des pressions auprès des autorités américaines pour accélérer la mise en oeuvre de l'entente assurant l'ouverture des frontières dans le cas de la viande.

Les États-Unis ont publié l'annonce des nouvelles procédures dans le *Federal Register* le 29 juin pour permettre au public de faire connaître son opinion. Après la période de 30 jours réservée à cet effet, les États-Unis espèrent passer à la mise en oeuvre en septembre ou en octobre.

Cette entente met un terme au différend qui oppose les deux pays depuis une année concernant les préoccupations des exportateurs canadiens face à la fréquence et au coût accrus des contrôles au hasard effectués à la frontière sur la viande en provenance du Canada. L'entente a été accueillie favorablement par l'industrie canadienne.

L'entente prévoit que, pendant une période expérimentale d'une durée maximale d'un an, les produits à base de viande et de volaille visés par un programme d'inspection de la viande de l'un ou l'autre pays pourront circuler librement à la frontière. Si l'expérience s'avère un succès, elle servira de base à l'élaboration d'une entente permanente.

Enquête américaine aux termes de la Section 332 : le blé dur

Le rapport de la Commission américaine du commerce international (ITC) sur la situation de la concurrence entre producteurs canadiens et américains de blé dur a été publié le 27 juin. Il indique que les prix du blé dur canadien étaient sensiblement les mêmes que ceux du blé dur américain. Par conséquent, les allégations selon lesquelles les importations de blé dur canadien étaient préjudiciables aux producteurs américains sont sans fondement.

L'enquête de l'ITC avait été entreprise à la suite des préoccupations soulevées par les producteurs américains de blé dur devant l'accroissement des importations de blé dur canadien de haute qualité.

BANGLADESH — Une maison de commerce spécialisée dans l'importation, l'exportation et le courtage à l'exportation, et qui entretient d'excellents contacts avec des organismes gouvernementaux et des agences d'exécution et d'achat recherche des fournisseurs et des fabricants spécialisés dans un grand nombre de produits chimiques pouvant faire l'objet d'appels d'offre internationaux dans les secteurs public et privé. Communiquer avec : Maqsood Ahmed, Managing Director, Shoronika Trading Corporation Limited, Red Cross Building, 2nd Floor, 61 Motijheel Commercial Area, GPO Box 115, Dhaka 1000, Bangladesh. Tél. : 232117, 253730. Télex : 642734 STC BJ. Télécopieur : 880-2-250194.

CUBA — L'Institut cubain des ordinateurs et des systèmes automatiques (INSAC) recherche une entreprise canadienne désireuse de participer à la construction d'une usine de production d'oxyde de fer, en vue de fabriquer de la ferrite pour l'industrie électronique cubaine. D'autres propositions seraient bien accueillies, mais une entreprise canadienne pourrait conclure une sorte d'accord de coopération selon lequel elle fournirait des équipements et recevrait une partie de la production à titre de paiement. L'usine devra produire 10 000 tonnes métriques d'oxyde de fer par an. Les sociétés canadiennes désirant faire part à l'INSAC de leur intérêt pour ce projet doivent écrire à l'Ambassade du Canada, P.O. Box 500 (HAVAN), Ottawa K1N 8T7; ou communiquer par télex : 51-1586 (CAN CU); ou encore par télécopieur : 22-7044.

GRANDE-BRETAGNE — Une entreprise spécialisée dans les appareils de divertissement et les simulateurs recherche des équipements de divertissement conçus pour un groupe de six à huit personnes et procurant des sensations semblables à celles que donnent les simulateurs d'avion. Communiquer avec : Patrick Dood-Noble, Managing Director, Lynton Europe Ltd., Lynton house, 33 Parkgate Road, Londres, SW11 4NP. Tél. : 071-738 2442. Télécopieur : 071-738 2405.

GRANDE-BRETAGNE — Une entreprise désire contacter des manufacturiers canadiens d'équipements agricoles

et environnementaux. Ses clients incluent des ministères gouvernementaux partout dans la Communauté européenne. Communiquer avec : Mr. R.K.A. Bendall, Tech International Ltd., P.O. Box 5, Clitheroe, Lancashire BB7 4SA

GRANDE-BRETAGNE — Une entreprise ayant plus de 35 ans d'expérience, au Royaume-Uni, dans la vente et la distribution d'appareils à dicter de bureau, recherche des fabricants et fournisseurs canadiens d'équipements de ce genre. Communiquer avec : A. H. Hudson, Recording Machines Limited, Cambridge House, 445 Hackney Road, London E2 9DY. Tél. : 071-729 3280. Télécopieur : 071-931 9577.

JORDANIE — Une nouvelle entreprise spécialisée dans les produits agricoles et dont le siège est à Amman

à Singapour depuis 26 ans désire importer des articles ménagers, de la vaisselle en porcelaine et en acier inoxydable, ainsi que des flacons et bocaux à vide. Communiquer avec : Jenny E., Operations Manager, YEOTECK, Seng (S) PTE Ltd; #12 New Industrial Road, Singapour 1953. Tél. : 285-2222. Télécopieur : 285-2653.

SINGAPOUR — Des appareils de levé géologique et des équipements d'extraction minière et de traitement des minerais sont recherchés par Allan Lim, Operations Manager, MCE & Associations Pte Ltd., 545 Orchard Road #06-07, Far East Shipping Centre, Singapour 0923. Tél. : 734-0322. Télécopieur : 733-7230.

SINGAPOUR — Une entreprise de Singapour désire importer des additifs ou un mélange maître pour polyéthylène à haute densité photodégradable. Communiquer avec : Bill

Sia, General Manager, Mechmar Pte Ltd., Block 170 Stirling Road #01-1121, Singapour 0314. Tél. : 473-6988. Télécopieur : 475-9159.

SINGAPOUR — Une entreprise de Singapour désire importer des équipements militaires, notamment de petits appareils spécialisés et très perfectionnés. Communiquer avec : Rex Shelley, Executive Director, Metta Energy Resources Pte Ltd., 2-C Jalan Pesawat, Jurong, Singapour 2261. Tél. : 265-4933. Télécopieur : 264-3120.

SINGAPOUR — Des équipements scientifiques sont recherchés par Steven Goh, General Sales Manager, Motion Smith, 78 Shenton Way #01-03, Singapour 0207. Tél. : 220-5098. Télécopieur : 225-4902.

SINGAPOUR — Un fabricant d'équipements d'origine désire concéder, sous licence, la fabrication de matériels électroniques. Communiquer avec : Soo Eng Hiong, Marketing Manager, Multitech Systems Pte Ltd., 16 Kallang Place #05-10, Singapour 1233. Tél. : 294-9836. Télécopieur : 298-3904.

SINGAPOUR — Des matériels destinés aux systèmes de traitement des eaux et des eaux résiduaires sont recherchés par Yeo Ker Kuang, Managing Director, Salcon Pte Ltd., 34 Pioneer Sector 2, Jurong, Singapour 2262. Tél. : 861-1822.

Débouchés commerciaux

voudrait prendre contact avec des fournisseurs canadiens désireux de commercialiser leurs produits en Jordanie. Communiquer avec : Maurice C. Akkawi, Jordan Commodity Trading and Agencies Ltd., P.O. Box 910206, Amman, (Jordanie). Tél. : 698452. Télécopieur : (962-6) 698453. Télex : 24034 COMMOD JO.

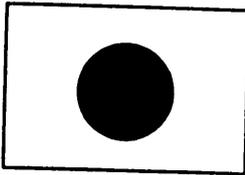
SINGAPOUR — Une entreprise de Singapour voudrait importer des produits chimiques industriels, des résines polypropylènes et des papiers spéciaux. Communiquer avec : Philip Wong, Manager, Sungai Budi Enterprises Pte Ltd., 6 Battery Road #16-05, Standard Chartered Bank Building, Singapour 0104. Tél. : 224-3233. Télécopieur : 225-6959.

SINGAPOUR — Toutes sortes de matériels audio-visuels sont recherchés par Christopher Chu Jin Dar, Managing Director, Tech-Men Communications Pte Ltd., 705 Sims Drive #06-11, Shun Li Industrial Complex, Singapour 1438. Tél. : 744-4445. Télécopieur : 747-2312.

SINGAPOUR — Cadeaux, nouveautés, articles de sport et équipements récréatifs sont recherchés par Teh Chuan-Lim, Executive Director, Tithes Corpn Sdn Bhd, 3 Lorong Bakar Batu #02-03, Brightway Building, Singapour 1334. Tél. : 743-0055. Télécopieur : 747-4022.

SINGAPOUR — Une entreprise établie

Le Japon : le principal partenaire commercial d'outremer du Canada



"Le Japon est de loin notre principal partenaire économique et commercial d'outremer. Nos relations — entre nos deux gouvernements comme entre nos secteurs privés respectifs — sont solides, franches et généralement sans nuage."

— Extrait d'une allocution de M. John Crosbie, ministre du Commerce extérieur, avril 1990

Lorsque des relations bilatérales se chiffrent autour de 18 milliards de dollars par an, il ne s'agit pas de bagatelles, mais de grand commerce!

Or, ce chiffre représente la valeur des échanges bilatéraux, en 1989, entre le Canada et le Japon, notre principal partenaire économique et commercial", selon la déclaration du ministre du Commerce extérieur, M. John Crosbie, à la journaliste de Time magazine Tina Powell.

Laissons parler les faits :

En 1989, nos exportations vers le Japon ont atteint 8,75 milliards de dollars, soit une légère augmentation de 0,81 pour cent par rapport aux 8,68 milliards de 1988.

Quant à nos importations du Japon pour ces deux années, elles ont augmenté de 3,2 pour cent, ce qui nous laisse avec un déficit commercial de 800 M \$.

Mais il ne faut pas s'en faire. Ce déficit pourrait être annulé — ou largement réduit — si la tendance actuelle se maintient.

"Nos échanges bilatéraux, qui atteignent près de 20 milliards de dollars (pour 1990), ne cessent de croître et de se diversifier," a déclaré M. Crosbie au cours de la même interview au Time. Il a souligné à ce propos que nos deux pays ont pris des mesures, et continuent d'en prendre — notamment, du côté japonais, la libéralisation des importations — en vue de renforcer et de consolider nos relations commerciales.

Nos liens commerciaux avec le Japon sont antérieurs à 1929 — l'année où le drapeau canadien a été hissé pour la première fois à la légation canadienne de Tokyo.

Croissance et diversification

En fait, "la croissance et la diversification" dont parle M. Crosbie démentent la conception (un peu trop "partiale" selon le ministre) selon laquelle nos rapports commerciaux consistent

principalement échanger du "charbon contre des voitures", ou des "produits forestiers contre du matériel électronique".

Il est vrai qu'environ 50 pour cent des échanges entre le Canada et le Japon entrent dans ces catégories. Mais il est également vrai, comme le souligne M. Crosbie, que "la solidité et la stabilité de nos exportations de matières premières au Japon demeurent un facteur essentiel de notre prospérité économique."

Nos ventes de produits finals manufacturés à ce pays n'équivalent pas même à 7 pour cent de nos exportations totales; mais le Canada est très actif dans certains domaines, qui vont des hélicoptères aux équipements de bureau, et des matériels de télécommunication aux souffleries. Ces "facteurs de croissance et de diversification" sont encore renforcés par le fait que la proportion des exportations canadiennes au Japon — reflétée dans le contraste entre les ventes de produits transformés et celles de matières premières — a sensiblement augmenté. En fait, a déclaré M. Crosbie, "elles représentent maintenant environ 46 pour cent de nos exportations totales, contre 37 pour cent il y a une dizaine d'années."

Toujours selon M. Crosbie : "On entrevoit une augmentation constante de nos exportations dans le domaine des pièces à grande valeur ajoutée, des composants et des assemblages, à la suite du renforcement de nos liens avec

les entreprises japonaises."

Le renforcement de nos liens favorise nos échanges

Reconnaissant l'importance du Japon pour le Canada, et recherchant des "liens plus substantiels" avec le Japon (et d'autres nations de l'Asie Pacifique) — le premier ministre Brian Mulroney a annoncé, en octobre dernier, la mise en oeuvre de Pacific 2000. Entre autres rôles, ce programme favorisera les efforts prolongés qui visent à faire mieux connaître le Canada au Japon et à favoriser les échanges par le biais des transferts technologiques, des investissements, des relations culturelles et du tourisme. En outre, nos assises scientifiques et technologiques sont actuellement renforcées grâce à notre coopération avec des instituts de recherche japonais.

(On trouvera d'autres informations sur ces développements, y compris sur les programmes concernant les langues de l'Asie, dans les numéros suivants de *Canadexport* : tome 7, no 17, du 15 novembre 1989 :

"Horizon le monde" : Nouvelle stratégie commerciale"; tome 8, no 7 du 17 avril 1990 : Canada - un partenaire défiant le monde; tome 8, no 10, du 1er juin 1990 : les barrières commerciale au commerce ; êtes-vous capable de pénétrer le marché japonais? tome 8, no 13, du 16 juillet 1990 : Le subvention à la Fondation de l'Asie Pacifique améliore le commerce canadien dans la région.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés commerciaux du Canada au Japon, communiquer, à AECEC, avec la Direction de l'expansion du Commerce au Japon (PNJ), 125 Promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 995-1281.

Le Kansai : Tokyo n'est pas l'unique centre commercial du Japon

Encore tout récemment, les gens d'affaires canadiens en visite au Japon s'aventuraient rarement en dehors de Tokyo, excepté pour faire des excursions à Kyoto et à d'autres mecques touristiques.

Comme la plupart des étrangers au Japon, ils se heurtaient naturellement à des barrières linguistiques et culturelles lorsqu'ils cherchaient à faire des affaires sur les marchés régionaux de ce pays.

Cependant, avec la prospérité croissante du Japon, ses relations internationales

Suite à la page 6 — KANSAI

KANSAI — Suite de la page 5

de plus en plus complexes et son attitude beaucoup plus favorable à l'égard des produits importés, nos entreprises s'aperçoivent bien vite qu'une représentation locale est essentielle dans ce pays — notamment s'il s'agit de produits destinés à la consommation.

Or, la représentation régionale n'est nulle part aussi importante qu'à Osaka, le deuxième centre commercial et financier du pays.

Osaka était autrefois le premier centre commercial du Japon; cette ville a dominé le commerce du pays jusqu'à ce que Tokyo lui ravisse la première place au cours de ce siècle. Les habitants d'Osaka sont encore extrêmement fiers de leur héritage commercial et regrettent vivement la perte de leur prépondérance au bénéfice de Tokyo. Ils sont extrêmement fiers du fait que leur ville est considérée comme la "cité des marchands", et se considèrent comme les véritables entrepreneurs du Japon.

Avec près de 9 millions d'habitants, Osaka est la première ville d'une région située au centre-ouest du Japon : le Kansai. Cette région comprend également, au voisinage d'Osaka, les villes de Kobé, Kyoto et Nara, dont l'ensemble constitue une mégapole.

Le Kansai n'est pas plus vaste que la vallée du Fraser en Colombie Britannique, mais il est presque aussi peuplé que le Canada tout entier. En outre, il représente un cinquième de l'économie japonaise et deux pour cent du produit national brut (PNB) du monde entier.

Quant à la ville d'Osaka proprement dite, elle possède la troisième des bourses de valeur du monde, et abrite les sièges sociaux de 30 des sociétés mondiales les plus importantes et les plus renommées, parmi lesquelles

Sumitomo, Suntory, Matsushita, Sanyo, Sharp et Minolta.

Lorsqu'il sera inauguré, en 1993, le nouvel aéroport international du Kansai desservira des liaisons directes avec des villes canadiennes, stimulant ainsi davantage les nouvelles entreprises auxquelles participeront le Canada et cette importante région du Japon. En outre, les Canadiens sont en train de découvrir que la prospérité des Osakans repose sur le commerce, et qu'il y a là d'excellents débouchés pour nos entreprises.

Les articles canadiens les plus vendus au Kansai comprennent les aliments transformés et les boissons, et les produits de construction. Il y a aussi d'excellentes perspectives dans plusieurs autres secteurs, dont beaucoup pourront être étudiés au cours des prochains événements liés au commerce.

En octobre, par exemple, le Canada participera à la Deuxième foire mondiale de la mode qui aura lieu à Osaka. Cet événement offrira aux fabricants de vêtements canadiens une excellente occasion de trouver des agents japonais pour écouler leurs produits.

En novembre, un grand nombre d'entreprises canadiennes participeront, avec le Consulat général, à l'exposition Techno Océan '90 à l'île Portopia de Kobé. Cette exposition est la plus grande exposition commerciale consacrée aux technologies sous-marines et extracôtières.

En mars prochain, le Consulat général présentera également la Sixième exposition alimentaire canadienne à Osaka.

Le personnel du Consulat canadien à Osaka a récemment préparé un guide pratique essentiellement conçu pour aider nos entrepreneurs à tirer le meilleur

parti de ces voyages commerciaux au Kansai.

Cet ouvrage, intitulé *Marchés régionaux : Osaka et le Kansai* est une somme de renseignements utiles qui offre des tuyaux et des conseils sur la façon de préparer un voyage d'affaires au Kansai; sur les attitudes et les comportements qu'on attend des gens d'affaires dans cette région, et sur les formalités à observer lorsqu'on est de retour au Canada. Pour les nouveaux venus au Japon, le guide fournit plusieurs sources de renseignements; il indique les possibilités offertes par certains hôtels de la région, les coûts normaux des opérations commerciales au Kansai, et ce qu'il en coûte pour recevoir des clients ou embaucher un interprète. On y explique également comment utiliser les services de notre délégué commercial de l'endroit.

Même les voyageurs de commerce chevronnés qui se rendent au Japon auront intérêt à emporter ce document qui les renseignera sur les occasions où ils auront besoin du numéro de téléphone d'un avocat qui parle anglais, ou sur la façon d'obtenir rapidement les services d'un interprète, ou encore sur la manière la plus rapide d'envoyer un texte par télécopieur.

Pour obtenir gratuitement un exemplaire de l'ouvrage intitulé *Marchés régionaux : Osaka et le Kansai*, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, avec Info Export. Tél. (numéro gratuit) 1-800-267-8376 (région d'Ottawa: 993-64350. Télécopieur : (613) 996-9709.

Pour d'autres renseignements sur le Kansai, communiquer, à AECEC, avec la Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ), 125 Promenade Sussex, Ottawa KIA 0G2. Tél. : (613) 995-1281.

Débouchés à l'exportation sur le marché japonais des équipements de transformation des aliments

Les importations japonaises de machines de transformation des aliments ont été évaluées à quelque 11,5 millions de yens en 1988.

Or, suite à une étude commandée par la Direction de l'expansion du Commerce au Japon (PNJ) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), nos exportateurs ont maintenant l'occasion d'exploiter ce marché en pleine croissance.

Cette étude intitulée *Débouchés offerts par le marché japonais des équipements de transformation des aliments*, indique que le Japon offre un marché dynamique et très compétitif pour les équipements de transformation des viandes, du poisson, pour les aliments cuits et pour les équipements destinés à l'alimentation rapide. Le Japon favorise le commerce : il n'y a pas de barrières commerciales officielles; certains

droits de douane ont été supprimés; et l'on a rendu compatibles les normes nord-américaines et les normes japonaises.

L'étude fait état d'excellents débouchés quant aux franchises d'origine nord-américaine dans le domaine de l'alimentation rapide, car la plupart des appareils spécialisés sont importés. En outre, le jambon et les saucisses de

Suite à la page 7 — TRANSFORMATION

Débouchés offerts par le marché japonais des équipements de conditionnement

Le Japon offre d'excellents débouchés aux fabricants canadiens de certains équipements de conditionnement.

Ces débouchés résultent d'un changement d'attitude des consommateurs japonais, et cette évolution entraîne l'apparition rapide de nouveaux produits et l'utilisation accrue du conditionnement pour les différencier.

D'autres détails révélés par une étude récente d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) fournissent une description de l'industrie japonaise des équipements de conditionnement, une liste des types d'équipement qui ont le plus de chances de réussir sur le marché, et formule des stratégies concernant l'accès du marché japonais.

L'étude intitulée *Débouchés à l'exportation au Japon - le marché des équipements de conditionnement* décrit également les principales industries dans ce domaine : l'alimentation (55 pour cent), les produits pharmaceutiques (20 pour cent) et les biens de consommation (25 pour cent).

Les importations japonaises de machines de conditionnement ont été

évaluées à 13 000 millions de yens en 1988, soit presque deux fois plus qu'en 1983. Près de 90 pour cent des importations provenaient d'Europe. Cette évolution devrait normalement se poursuivre, et les débouchés augmenteront probablement pour les exportateurs nord américains.

La plupart des équipements importés sont des machines conçues pour des créneaux commerciaux et pour un produit unique, et des machines plus efficaces que celles déjà offertes sur le marché. Mais en général, les caractéristiques recherchées par les importateurs sont la facilité du fonctionnement et de l'entretien, la compacité et la modicité du coût.

Depuis le 1er avril 1990, les droits de douane sur les machines de conditionnement sont supprimés, bien que certaines pièces de rechange (par exemple, les pièces électriques) soient toujours assujetties à des droits. Aucun permis ni licence spéciale n'est exigé.

En plus de fournir une liste des principaux importateurs japonais d'équipements de conditionnement, l'étude offre également des conseils sur les princi-

paux facteurs qui assurent la pénétration du marché japonais : le prix, le délai de livraison, le service après-vente, la qualité, l'adaptabilité, la facilité d'utilisation, la possibilité d'économiser la main-d'oeuvre et certains caractères exceptionnels du produit.

Les exportateurs canadiens éventuels trouveront également un annuaire des entreprises et des associations japonaises spécialisées dans le conditionnement et l'emballage.

Pour obtenir un exemplaire de *Débouchés à l'exportation au Japon - le marché des équipements de conditionnement* — disponible le 1^{er} octobre — communiquer avec Info Export, tél. (numéro gratuit) 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435; télécopieur : (613) 996-9709.

LE MARCHÉ DES LOGICIELS

L'industrie japonaise des logiciels est en cours de réorganisation complète.

Telle est la conclusion d'une étude rédigée cette année par la Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC).

D'après cette étude intitulée *Perspectives d'exportation au Japon - Le marché des logiciels*, les ventes de l'industrie japonaise des logiciels ont atteint 1,8 trillions de yens en 1988, soit une augmentation de 62 pour cent par rapport à l'année précédente.

Malgré certains problèmes suscités par la sous-traitance et l'influence des fabricants japonais de matériels d'ordinateur, l'étude mentionne que l'industrie japonaise des logiciels offre un marché des plus prometteurs aux exportateurs étrangers." En voici les raisons :

- l'industrie des logiciels est jeune, et n'est donc pas entravée par les traditions des industries plus anciennes et plus conservatrices;
- l'industrie des logiciels témoigne d'une attitude constructive quant à l'introduction de produits de haut niveau;
- l'industrie des logiciels connaît actuellement une expansion phénoménale;
- les logiciels universels font l'objet

Suite à la page 8 — LOGICIELS

TRANSFORMATION DES ALIMENTS — (Suite de la page 6)

porc étant de plus en plus appréciés, les Japonais ont largement augmenté leurs importations d'équipements de transformation, notamment en provenance de l'Europe de l'Ouest.

Dans le domaine des aliments cuits, la tendance générale favorable aux aliments-minute de type occidental, et la grande diversité des magasins de détail offrent, d'après l'étude, d'excellents débouchés pour les équipements de cuisson.

On lit cependant que "pour soutenir la concurrence présente sur le marché japonais, nos équipements de transformation doivent être polyvalents, faciles d'utilisation, silencieux, compacts et fiables... et pouvoir concurrencer, ou même surpasser, les articles européens dans ce domaine."

En outre, l'étude fournit une liste de noms d'importateurs de machines avec ceux de leurs fournisseurs, et mentionne certains critères de sélection applicables aux marchés des appareils de transformation des viandes et des équipements de cuisson.

A l'égard du marché japonais, la clé du succès réside dans l'esprit d'invention, soit qu'on décide de s'adresser directement aux distributeurs, qu'on préfère les accords de franchise, qu'on s'intéresse aux accords de licence, qu'on essaie les services d'une maison de commerce, ou qu'on assiste à des présentations et à des expositions commerciales.

Enfin, l'étude offre des noms et de brèves descriptions d'un certain nombre d'entreprises de conditionnement, de fabriques d'aliments cuits et de maisons de commerce; on y trouve également une liste d'expositions commerciales, d'importateurs et d'associations commerciales japonaises spécialisées dans cette industrie.

Pour obtenir un exemplaire de *Débouchés offerts par le marché japonais des équipements de transformation des aliments*, communiquer avec : Info Export, tél. (numéro gratuit) 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435); télécopieur : (613) 996-9709.

Guide des foires et des missions commerciales au Japon

Les échanges bilatéraux entre le Canada et le Japon se chiffrent à près de 20 milliards de dollars par an. Notre commerce est en train de s'élargir et de se diversifier: il comprend maintenant non seulement des matières premières courantes, mais aussi des produits finals manufacturés.

L'un des meilleurs moyens de connaître ce marché d'une importance croissante, c'est de participer à des foires et à des missions commerciales.

Voici donc, dans l'ordre chronologique et par secteur industriel, une liste des événements nippon-canadiens inscrits au calendrier de la présente année financière par la Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC).

Pour obtenir d'autres renseignements sur les projets de foires et de missions — projets sujets à modifications — communiquer avec PNJ, 125 prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2.

AGRICULTURE/PRODUITS ALIMENTAIRES ET ÉQUIPEMENTS

• Foire d'importation de Kobé — Osaka — octobre 1990.

• Foodex '91 — Tokyo — 13-17 mars 1991.

• Exposition alimentaire exclusivement canadienne de printemps — Osaka — mars 1991.

INDUSTRIE AUTOMOBILE

Mission sur les technologies automobiles au Japon — Tokyo — 29 octobre - 2 novembre 1990.

LOGICIELS — (Suite de la page 7)

d'une demande croissante; et

• cette industrie possède une organisation flexible et ne s'oppose pas aux importations.

En outre, l'étude fournit des indications générales sur la façon de pénétrer le marché japonais des logiciels; une liste des principales foires commerciales spécialisées du Japon; les noms des principales associations au sein de l'industrie japonaise de l'information; et une liste de contacts influents dans ce pays.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce au Japon d'AECEC (PNJ); tél.: (613) 995-1281; télécopieur: (613) 996-4309. Pour obtenir un exemplaire de *Perspectives d'exportation au Japon - Le marché des logiciels*, communiquer avec Info Export; tél. (numéro gratuit): 1-800-267-8376 (région d'Ottawa; 993-6435); télécopieur: (613) 996-9709.

COMMUNICATIONS, MATÉRIELS D'ORDINATEUR ET HAUTE TECHNOLOGIE

• Mission japonaise au Canada sur les logiciels — 2-15 septembre 1990

• Exposition sur les logiciels Softic '90 — Tokyo — 2-4 octobre 1990.

• Mission au Japon sur les télécommunications et les transmissions de données — Tokyo — date à déterminer.

CONSTRUCTION ET PRODUITS FORESTIERS

• Mission au Japon sur les équipements de papeterie — Tokyo — Date à déterminer.

• Mission au Japon sur les équipements de sciage — Tokyo — Date à déterminer.

CONSULTATION ET INGÉNIEURIE

• Mission de consultation et d'ingénierie au Japon — Tokyo — Date à déterminer.

PRODUITS DE CONSOMMATION

• Mission d'acheteurs japonais à l'Exposition commerciale sur les articles de sport — Toronto (Ontario) — 30 septembre - 2 octobre 1990.

• Foire mondiale de la mode II — Osaka — 11-13 octobre 1990.

• Nouvelle exposition commerciale sur les importations — Tokyo — octobre 1990.

• Foire commerciale de Tokyo sur les articles de sports — Tokyo — février 1991.

• Exposition internationale de Tokyo sur les bateaux — Tokyo — février 1991.

MATÉRIELS MILITAIRES ET HAUTES TECHNOLOGIES CONNEXES

• Exposition et mission aérospatiales internationales du Japon — Tokyo — 14-18 février 1991.

ÉNERGIE, PRODUITS CHIMIQUES ET PÉTROCHIMIQUES

• Mission d'étude au Japon sur les terres rares — Tokyo — novembre 1990.

ENVIRONNEMENT

• Techno Ocean '90 (Kiosque et mission d'information) — Osaka — novembre 1990.

HYGIÈNE ET MÉDECINE

• Health Care '91 (Soins de santé '91)/ Foire d'importation du JETRO. — Tokyo — 12-15 mars 1991.

• Mission au Japon sur les équipements d'électronique médicale — Tokyo — Date à déterminer.

La nouvelle ambassade du Canada à Tokyo favorise les intérêts canadiens

Au printemps de 1991, les entrepreneurs canadiens — y compris ceux qui sont spécialisés dans les activités culturelles et autres événements favorables à l'ensemble des nos intérêts au Japon — pourront demander à utiliser les nombreuses installations de la nouvelle ambassade du Canada (Place Canada) à Tokyo. Cependant, les parties intéressées devraient dès maintenant soumettre leurs propositions, car on prévoit un grand nombre de demandes pour ces installations.

Place Canada constituera une vitrine pour les accomplissements du Canada, de même qu'un tremplin pour de nouvelles réalisations dans l'avenir. Le hall de l'entrée principale, au quatrième niveau situé à mi-hauteur — on a loué les trois premiers niveaux à des entreprises afin de défrayer les coûts de construction — offre un emplacement idéal au centre de Tokyo, permettant aux entreprises canadiennes d'exposer et de démontrer leurs produits et leurs services aux invités comme aux simples visiteurs. Une surface de 725 m² est disponible pour promouvoir les produits industriels et commerciaux du Canada, organiser des expositions et des manifestations culturelles, ou offrir des réceptions, déjeuners et dîners de moyenne ou grande envergure.

Cet espace permet d'inviter 800 personnes lors des réceptions, et 300 personnes assises lors des banquets. Les installations comprennent également un amphithéâtre de 233 places, une galerie de 180 m², une bibliothèque de recherche et centre d'information, une cuisine de démonstration spécialement conçue, ainsi qu'une grande gamme de moyens de télécommunication d'avant-garde.

Pour soumettre des propositions, ou pour obtenir d'autres renseignements sur la nouvelle ambassade ou ses installations, communiquer avec : l'Administrateur des zones publiques, Ambassade du Canada, 7-3-38 Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107, Japon.

Pour obtenir une brochure sur l'ambassade, téléphoner INFO-EXPORT au (sans-frais) 1-800-267-8376 — région d'Ottawa (613) 993-6435.

CALENDRIER DES FOIRES ET DES MISSIONS COMMERCIALES AU MOYEN-ORIENT

On trouvera ci-dessous, une liste de foires et missions commerciales prévues au Moyen-Orient, auxquelles Affaires extérieures et Commerce Extérieur Canada (AECEC) prévoit de participer. Pour toute demande de renseignements sur l'un des événements notés ci-dessous, communiquer, à AECEC, avec la Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT). Tél. : (613) 993-7040.

Générales

- Foire internationale de Damas — Damas (Syrie) — 27 août - 10 septembre 1990 — (Kiosque d'informations) Exposition multisectorielle comprenant des équipements et des services d'exploitation du pétrole et du gaz; les produits, les équipements et les services agro-alimentaires; les équipements et les services énergétiques.
- Foire internationale de Téhéran — Téhéran (Iran) — 1-10 octobre 1990 - (Pavillon national) Exposition multisectorielle.
- Réunion de la Commission économique mixte Canada-Arabie saoudite (JEC) — Ottawa — 3-4 octobre 1990 — Échange d'informations et d'opinions sur l'élargissement de nos relations bilatérales dans le domaine économique et commercial.
- Mission au Canada de la Chambre de commerce de Djedda (Arabie saoudite) - 13-24 octobre 1990 — But : recherche de nouveaux débouchés en matière de commerce et d'investissement.
- Mission de la Chambre de commerce Canada-Israel en Israël - 29 octobre - 6 novembre 1990 — Voir article à la page 11.
- Foire d'Abu Dhabi — Abu Dhabi (Émirats arabes unis) — 16-21 janvier 1991 — (Kiosque d'informations) Foire générale.
- Foire internationale du Caire — Le Caire (Égypte) — 10-23 mars 1991 — (Kiosque d'informations). Les équipements et les services spécialisés dans les produits forestiers, le bois d'oeuvre, le papier journal/de luxe; les produits et les services agro-alimentaires; les équipements et les services conçus pour l'exploitation du pétrole et du gaz.

Industrie aérospatiale

- Exposition aérospatiale internationale — Dubai — 27-31 janvier 1991 — (Kiosque d'informations) Équipements aérospatiaux et aéronautiques.

Biotechnologie, soins d'hygiène et de santé

- Exposition saoudienne sur les soins médicaux — Riad (Arabie saoudite) — 14-18 octobre 1990 — (Kiosque d'informations) Événement biennuel destiné à promouvoir des équipements, des fournitures et des services médicaux et dentaires.
- Exposition arabe sur les soins d'hygiène — Dubai — 10-13 février 1991 — (Kiosque d'informations) Produits dentaires, médicaux et pharmaceutiques.
- Mission biotechnologique en Israël — février - mars — Équipements bio-médicaux et bio-agricoles; entreprises conjointes à caractère bio-environnemental; transferts technologiques; partenariat stratégique.

Technologie des communications et des ordinateurs

- Exposition sur les technologies de l'information des États du Golfe — Dubai — 22-25 octobre 1990 - (Kiosque d'informations) Fournisseurs et utilisateurs d'ordinateurs, d'équipe-

ments de communication et de systèmes et services électroniques de bureau.

- Mission d'acheteurs à Intercomm 90 — Vancouver — 23-26 octobre 1990 — (Centre des opérations). Les acheteurs d'Arabie saoudite et des États du Golfe participent à la Conférence/exposition internationale du Canada sur les télécommunications.
- Mecom 91 et Mission au Moyen-Orient — Bahrein — 21-24 janvier 1991 — (Kiosque d'informations) Télécommunications.
- Commtel 91/L'Informatique au Moyen-Orient (Commtel '91/Middle East Computing) — Djedda (Arabie saoudite) — 3-7 février 1991 — (Kiosque d'informations) Télécommunications et transfert de données.
- Saudi Computer 91/Saudi Education 91 — Riad (Arabie saoudite) — 24-28 février 1991 — (Kiosque d'informations) Exposition sur l'enseignement et la formation organisée de concert avec une Exposition sur les ordinateurs et les graphiques d'ordinateur.

Enseignement

- Exposition sur l'enseignement dans les États du Golfe — Dubai — 8-11 janvier 1991 — (Kiosque d'informations) Matériels pédagogiques, aides de formation conçus pour les universités et les collèges, ainsi que pour les écoles et les établissements privés.
- Saudi Computer 91/Saudi Education 91 — Riad (Arabie saoudite) — 24-28 février 1991 — (Kiosque d'informations) Exposition sur l'enseignement et la formation organisée de concert avec une exposition sur les ordinateurs et les graphiques d'ordinateur.

Électronique

- Saudi Elenex — Riad (Arabie saoudite) — 10-14 février 1991 — (Kiosque d'informations) Exposition technique sur l'électricité et l'électronique.

Environnement

- Mission sur l'environnement en Israël — septembre-octobre 1990 — Équipements et produits destinés à l'ensemble des secteurs environnementaux : traitement des eaux résiduaires et les grands incinérateurs; technologies de destruction des déchets solides/dangereux; traitement des eaux d'égout.

Pétrole et gaz

- Exposition pétrolière du Moyen-Orient — Bahrein — 2-5 mars 1991 — (Kiosque d'informations) Équipements et services conçus pour l'industrie du pétrole et du gaz.

Sécurité

- Mission d'acheteurs des États du Golfe sur les équipements de sécurité — 29 octobre - 7 novembre 1990 — But : promouvoir les équipements et les services de sécurité canadiens.
- Contrôle des risques au Moyen-Orient — Bahrein — 12-15 novembre 1990 — (Kiosque d'informations) Équipements de sécurité et matériels de construction.

Transports

- Exposition automobile de Djedda — Djedda (Arabie saoudite) — 9-14 décembre 1990 — (Kiosque d'informations) — Promouvoir les services offerts par nos fabricants de pièces de rechange et d'équipements automobiles.

ÉMISSION DE TÉLÉVISION TODAY'S JAPAN

Today's Japan (littéralement: le Japon d'aujourd'hui), une émission de télévision produite au Japon par les Studios NHK, est diffusée du lundi au vendredi au réseau Newsworld de CBC de 22h00 à 22h30 HNP, de 23h00 à 23h30 HNR, de 0h00 à 0h30 HNC, de 1h00 à 1h30 HNE, de 2h00 à 2h30 heure de l'Atlantic et de 2h30 à 3h00 HNT.

Cette émission présentée en anglais donne un point de vue unique sur l'actualité les tendances économiques, le monde des affaires et les questions sociales du Japon.

Avis à ceux et celles qui veulent en savoir plus long sur les affaires, la politique et la société du Japon.

Mission en Israël pour les exportateurs canadiens

Les exportateurs canadiens désireux de commercialiser leurs produits en Israël sont invités à participer, dans ce pays, à une mission prévue du 29 octobre au 6 novembre 1990.

Peuvent également participer à cette mission les entreprises spécialisées dans la recherche et le développement technologiques, qui désirent explorer les possibilités de coopération avec des sociétés israéliennes.

On compte organiser, pour chaque participant, des rencontres avec des distributeurs éventuels, ainsi que des réunions de groupes auxquelles participeront d'éminents représentants israéliens et canadiens du commerce et de l'industrie.

Cette mission est coparrainée par la société Deloitte & Touche Chartered Accountants, avec l'aide d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec la Chambre de commerce de l'industrie Canada-Israel, 48 St. Clair Avenue West, Suite 1100, Toronto M4V 2Z2. Tél. : (416) 961-7302. Télécopieur : (416) 961-0696.

PLEINS FEUX SUR L'ANASE AU COLLOQUE DE CALGARY

Suivant de très près la fructueuse visite du ministre des Affaires extérieures, M. Joe Clark, dans les pays de l'Asie et du Pacifique, le Conseil commercial Anase-Canada (CCAC) de la Chambre de commerce du Canada organise un colloque sur les débouchés offerts par les pays de l'Anase. Cet événement aura lieu le 4 octobre 1990, à l'Hôtel Palliser de Calgary.

Le colloque sera spécialement consacré aux stratégies conçues pour prendre pied dans ces pays, qui constituent l'Association des nations du sud-est asiatique (Brunei, Indonésie, Malaysia, Philippines, Singapour et Thaïlande). Ces stratégies s'appliqueront à l'exportation, aux entreprises conjointes et aux transferts technologiques.

En outre, certaines séances du colloque seront réservées aux débouchés et aux problèmes propres aux industries du pétrole et du gaz et à leurs services connexes, ainsi qu'à l'agro-industrie et aux télécommunications.

En outre, les participants auront l'oc-

casión de rencontrer personnellement d'éminents responsables du commerce de ces pays, et des délégués commerciaux canadiens en poste dans la région. Bon nombre de ces personnalités prendront la parole à cette occasion. Le colloque sera l'hôte du Conseil commercial Anase-Canada, et fera partie d'une série d'événements prévus en Alberta de concert avec la Réunion extraordinaire du Forum 6 + 1. Cette réunion groupera les par ministres de l'Anase à Jasper (5-7 octobre) à l'invitation du ministre des Affaires extérieures, M. Joe Clark.

Tous les participants au colloque seront invités à la réception des ministres de l'Anase et seront accueillis le 4 octobre, à Calgary, par M. Clark.

Pour obtenir d'autres renseignements au sujet de ce colloque qui sera présidé par M. Don Olafson, président de Novacorp International Consulting Inc., et président de l'ACAC, communiquer avec : Dianne Caldbick, Chambre de commerce du Canada, Ottawa, tél. : (613) 238-4000.

Formation d'un Conseil commercial Canada-Nigéria en vue d'améliorer les échanges bilatéraux

Les entreprises sont invitées à se joindre au Conseil commercial Canada-Nigéria dont l'inauguration officielle aura lieu ce mois-ci.

L'inauguration concernant le secteur privé, qui aura lieu le 24 septembre à Lagos (Nigéria), résulte directement d'un échange de protocoles entre le secrétaire d'État du Canada aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, et le ministre des Affaires extérieures du Nigéria, le docteur Rilwanu Lukman.

Cet échange a conclu avec succès la seconde réunion, à Abuja (Nigéria), de la Commission économique mixte Canada-Nigéria. Cet organisme est chargé de formuler de nouvelles stratégies en vue de renforcer les relations commerciales entre nos deux pays, dont les échanges bilatéraux ont dépassé 550 millions de dollars en 1989.

Pour la première fois, des membres influents du secteur privé se sont joints

à des représentants des deux gouvernements.

Les entreprises désireuses de se joindre au nouveau Conseil devraient communiquer avec : Robert Shishakly, vice-président, Black & McDonald Limited, 915 Montée de Liesse, Montréal H4T 1R2. Télécopieur : (514) 735-9057.

CORRECTION

La troisième exposition canadienne sur la Coopération industrielle et les transferts technologiques (FOIRE CANADA '90) aura lieu du 17 au 19 octobre à Istanbul (Turquie). Pour obtenir des renseignements ou des détails sur les modalités de participation, communiquer avec : Louis Duhamel à SIRTEC, 555 boulevard René-Lévesque Ouest; 9e étage, Montréal H2Z 1B1. Tél. : (514) 866-1633. Télécopieur : (514) 861-0281.

Exposition à Hambourg : l'expédition et les technologies maritimes

Hambourg — Plusieurs experts et représentants éminents du monde international de l'expédition et des technologies maritimes se réuniront dans cette ville d'Allemagne de l'Ouest, du 25 au 29 septembre 1990, pour participer à un événement considéré comme la "principale exposition sur la construction navale depuis 1963."

SMM'90 rassemblera 500 exposants venus de 24 pays pour présenter les dernières innovations technologiques dans le domaine de la construction navale et de l'industrie maritime. Parallèlement se déroulera un congrès où l'on entendra les exposés de plus de 30 orateurs bien connus.

Le gouvernement canadien disposera d'un kiosque d'information desservi par des membres du Consulat général du Canada à Dusseldorf, qui se chargeront de promouvoir les activités canadiennes en matière de développement commercial et industriel.

L'exposition sera consacrée, en particulier, aux domaines suivants ; l'industrie, les installations et les équipements de construction navale; les technologies maritimes et extracôtières; les moteurs et les systèmes de propulsion; les systèmes de manutention des changements; les services portuaires et les systèmes de destruction des déchets; les systèmes électroniques et électriques; les pompes, les compresseurs, les accessoires et les machines auxiliaires.

Pour obtenir d'autres renseignements sur SMM'90, communiquer avec Mme Erika Gothe, Chambre de commerce et d'industrie CanadaAllemagne; 1010 rue Sherbrooke Ouest, suite 1604, Montréal H1A 2R7. Tél.: (514) 844-3051. Télécopieur : (514) 844-1473.

**CONSEILS À
L'EXPORTATEUR
INFO-EXPORT
1-800-267-8376
Région d'Ottawa :
993-6435
Fax :
(613) 996-9709**

Montréal : foire du commerce et des industries

Montréal — La Foire du commerce et des industries du Québec (FOCIQ) aura lieu à Montréal cet automne,

Pour la première fois au Canada, on verra ainsi réunis, du 15 au 18 novembre :

- le Salon des industries et des chambres de commerce du Québec;
- le Salon international des importations et de la distribution;
- le Salon international des brevets, licences, marques de commerce et inventions;
- le Salon international de la franchise; et
- le Salon des services aux entreprises.

Plus d'un millier d'entreprises participeront à ces salons qui occuperont quelque 350 000 pieds carrés au Stade olympique de Montréal. Selon les organisateurs, cela devrait attirer plus de 75 000 gens d'affaires.

L'un des centres d'attraction de FOCIQ 90 sera le Carrefour du commerce mondial où les exposants pourront présenter leurs produits et leurs services aux délégués commerciaux étrangers et rencontrer les délégués commerciaux canadiens affectés à l'étranger.

Egalement au Carrefour, des experts en économie présenteront des conférences sur les marchés de l'Europe de 1992, des Etats-Unis, de l'Asie-Pacifique, et de l'Europe de l'Est; on pourra assister à des ateliers sur divers aspects d'une transaction commerciale internationale; et découvrir le système

de courrier électronique Network qui permet d'acheter ou de vendre des produits de par le monde.

Malgré l'avènement des médias modernes, la foire commerciale n'en constitue pas moins l'outil de vente le plus efficace et le plus rentable qui soit.

Pour de plus amples renseignements sur FOCIQ 90 (qui est parrainé par le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie du Québec et par Industrie, Sciences et Technologie Canada), communiquer avec Nicole Brodeur, Chambre de commerce du Québec, tél.: (514) 527-9221, poste 330; télécopieur: (514) 527-8449.

COLLOQUE : EUROPE 1992

Le Conseil canadien des normes, en collaboration avec Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, offre un colloque d'étude global sur les normes, les modalités de certification et les questions commerciales connexes soulevées par l'Europe de 1992.

Le colloque, intitulé **Les normes, le commerce et l'Europe de 1992**, aura lieu au mois d'octobre à Toronto. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec le Conseil à l'adresse suivante : 350, rue Sparks, bureau 1200, Ottawa K1P 6N7. Composer le numéro gratuit : 1-800-267-8220 (région d'Ottawa : 238-3222). Télécopieur : (613) 995-4564.

Protocole de 10 millions de dollars avec Banque de Belgique

Un protocole de crédit-fournisseur de 10 millions \$ prévoyant un financement en faveur d'importateurs belges de biens d'équipements et de services canadiens, a été renouvelé entre la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et le plus important organisme bancaire de Belgique, la Générale de Banque.

Aux termes de ce protocole — qui

visait des opérations d'exportation répondant à certains critères — la SEE achètera des billets à ordre garantis par la Générale de Banque et émis par des acheteurs belges à des exportateurs canadiens à titre de paiement de biens d'équipement et de services.

L'exportateur canadien recevra ensuite le règlement directement de la SEE, qui se chargera aussi du recouvrement à échéance auprès de l'acheteur.

PUBLICATIONS

Les études de marchés listées ci-dessous ont été préparées par la Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC):

Oeufs de harengs de l'Atlantique; Préparations pour boulangeries et pâtisseries; Eau en bouteille; Saumon d'élevage de la Colombie-Britannique; Matériel de transformation des aliments; Restauration; Nautisme; Produits de menuiserie; Machines d'emballage (disponible le 1^{er} octobre); Tourbe de sphaigne; Nourriture pour animaux de compagnie; Luzerne et foin transformés; Viandes transformées; Marchés régionaux : Osaka et le Kansai; Aliments et boissons au détail; Oursins; Logiciels; Portes et fenêtres.

Ces publications sont disponibles auprès d'Info Export à 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

France : directives à l'usage des exportateurs de poissons canadiens 1990-1991 — Préparé par les membres du personnel d'AECEC en poste à Paris, ce rapport bilingue vise les objectifs suivants : sensibiliser les exportateurs de poisson canadiens aux débouchés offerts par la France : en 1988, ce pays a importé pour 2,738 \$ CAN de poisson, dont 99,4 M \$ provenaient du Canada; fournir aux exportateurs assez de renseignements pour leur permettre de décider s'il convient d'explorer ce marché plus avant; faciliter les contacts avec les acheteurs français de poisson; fournir à nos exportateurs des renseignements utiles sur les services gouvernementaux canadiens; guider les initiatives de nos exportateurs en ce qui concerne la France. "Ce pays est en effet le plus grand marché européen pour le saumon et le saumon fumé, ainsi que pour le homard vivant ou congelé; mais quantité d'autres produits pourraient être facilement commercialisés en France." Pour obtenir des exemplaires du rapport, s'adresser à la Direction des pêches, Bureau des produits agricoles, des poissons et des produits alimentaires, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125 Promenade Sussex, Ottawa, KIA 0G2. Tél. : (613) 995-1714. Télécopieur : (613) 995-8384. Les per-

sonnes intéressées par ces débouchés peuvent également communiquer avec: Yannick Dheilly, agent commercial, secteur des pêches, Ambassade du Canada, 35 avenue Montaigne, 75008 Paris, France. Tél. : (011-33-1) 47.23.01.01. Télécopieur : (011-33-1) 47.23.56.28.

Israel : Deuxième édition du *Guide de l'exportateur canadien*. Il s'agit d'un livret format poche publié sous deux versions distinctes — en anglais et en français — qui fournit des renseignements sur : le pays, la façon de faire des affaires avec Israël, le régime douanier et les règlements, la façon de préparer un voyage d'affaires, les services de transport et l'aide fédérale aux exportateurs. L'ouvrage contient également une série d'adresses. Pour obtenir des exemplaires du guide, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, avec la Direction de l'expansion du commerce au Moyent-Orient (GMT), 125 Promenade Sussex, Ottawa KIA 0G2; tél.: (613) 993-7040; télex : 053-3745/6/7; télécopieur : (613) 990-3566.

Analyse sectorielle : l'industrie alimentaire de Singapour — L'essentiel de ce que nos exportateurs ont besoin de connaître sur le marché alimentaire de Singapour figure dans cet ouvrage bilingue commandé par le Haut Commissariat du Canada à Singapour. Parmi les sujets traités, on notera les points suivants : survol économique de la demande — laquelle est élevée pour tous les produits alimentaires — l'importation de viande, de produits laitiers, de poissons et fruits de mer, de légumes, de fruits et de boissons; la situation actuelle (les produits alimentaires importés en 1988 totalisaient, selon les chiffres les plus récents, 1,7 milliard de dollars); l'évolution future ("...le gros des besoins alimentaires de Singapour continuera d'être importé"); et l'étude de la concurrence; les stimulants industriels et les règlements gouvernementaux; les importations de produits alimentaires en provenance du Canada (par année, produit et valeur en dollars); et une liste des principaux importateurs. On peut se procurer cet ouvrage auprès d'Info Export, tél. : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa) : 993-6435).

AU CALENDRIER

Vancouver — 26-28 septembre — Une grande conférence sur le secteur forestier sera consacré, dans le cadre de l'Exposition "Prévoir l'avenir" (The Way Ahead), aux perspectives de développement durables, à l'exploitation des terrains, à l'approvisionnement en bois d'oeuvre, à l'accès aux marchés internationaux et aux nouvelles technologies. Cette conférence complètera Wood Expo, la plus grande exposition canadienne sur les produits et services de l'industrie forestière. Communiquer avec : Allan Sinclair/Cheryl Zurawski, Conseil des industries forestières de la Colombie-Britannique. Tél.: (604) 684-0211. Télex : 0636700411. Télécopieur : (604) 687-4930.

Ottawa — 4 octobre — La réunion d'automne du Forum de participation industrielle (FIP) est consacrée à des questions relatives aux profits industriels régionaux du gouvernement et aux compensations internationales. Communiquer avec Bob Brown, FIP. Tél. : (613) 733-0704.

Toronto — 20-22 octobre — Exposition commerciale annuelle et congrès national de l'Association canadienne des aliments diététiques '90 (Canadian Health Food Association's Annual National Trade Show and Convention '90) ("un guide naturel"). Cet événement comprendra des colloques et réunira des exposants, des détaillants, des grossistes, des fabricants, des distributeurs et des fournisseurs, ainsi que des professionnels de la diététique du Canada; des États-Unis et d'Europe. Communiquer avec : Nancy Ostrander, Convention Manager, Canadian Health Food Association, Vancouver, tél. ; (604) 731-4664. Télécopieur : (604) 734-6909.

Vancouver — 23-26 octobre — INTER COMM 90. La Conférence internationale du Canada sur les télécommunications. En outre, plus de cent spécialistes des télécommunications prendront la parole à cette occasion. Communiquer avec : INTER COMM 90. Tél. : (604) 669-1090. Télécopieur : (604) 689-4806. Télex : 04-357-817-VCR.

Internal

2E, 2F

Documents Section/BFL

n cas de non livraison à

RT
Sussex
it.)



CAI
EA
C16R
V. 8 #15
159
DOCS

CANADEXPORT

Vol.8 N°15

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères
OTTAWA
17 septembre 1990

LES NORMES, LE COMMERCE ET L'EUROPE DE 1992

A compter du 1er janvier 1993, la Communauté européenne constituera le plus grand bloc commercial au monde, soit 325 millions de consommateurs, avec un produit intérieur brut équivalent à celui des États-Unis.

La politique de normalisation dans le marché unique

La «nouvelle approche» de la CE face aux normes et aux règlements techniques a été exposée dans un livre blanc de la Commission des communautés européennes paru en 1985. Cette approche abandonne l'harmonisation législative des normes techniques détaillées en faveur d'exigences générales minimales pour la santé et la sécurité publiques, la protection de l'environnement et la protection des consommateurs. Tout produit doit respecter ces exigences pour circuler dans la CE.

Trois organismes de normalisation régionaux européens, le Comité européen de normalisation (CEN), le Comité européen de normalisation électrotechnique (CENELEC) et l'Institut européen de normalisation des télécommunications (ETSI), préparent actuellement quelque 10 000 normes et règlements techniques pour le marché unique. Les normes détaillées élaborées par ces organismes intégreront les exigences minimales établies dans les règlements de la CE. Elles contiendront également des exigences autres que celles des règlements de la CE et, par conséquent non obligatoires, sauf lorsqu'il s'agit de politiques d'achat gouvernementales.

Même si les pays de l'Association européenne de libre-échange sont également membres du CEN et du CENELEC, le Canada et d'autres pays non européens ont traditionnellement apporté peu de contribution au travail de ces deux organisations. Toutefois, le CEN et le CENELEC ont décidé,

DANS CE NUMÉRO	
Convention de l'ACE.....	2
Le Colombie libéralise le commerce....	3
Europe '92 : produits alimentaires.....	4
Débouchés commerciaux.....	8
AECEC et le commerce en Asie.....	9

lorsque la chose est possible, d'adopter des normes préparées par les deux plus importants organismes de normalisation du monde, l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et la Commission électrotechnique internationale (CEI).

La «nouvelle approche» porte non seulement sur la préparation et la reconnaissance réciproque de normes et de règlements techniques, mais elle englobe aussi l'essai et la certification de produits. La Commission des communautés européennes a établi des principes généraux de «reconnaissance réciproque» qui élimineraient la nécessité de reprendre les essais et procédures de certification s'appliquant aux produits échangés entre les États de la CE. La reconnaissance réciproque signifie que les produits qui respectent les règlements techniques du marché unique doivent être acceptés par tous les pays membres, même s'ils sont fabriqués selon des spécifications techniques différentes de celles qui sont stipulées par les lois nationales en vigueur.

Quelles sont les conséquences pour le Canada?

Annuellement, les échanges commerciaux avec l'Europe représentent 18 p. 100 des exportations canadiennes, ce qui en fait notre second marché d'ex-

portation en provenance des États-Unis.

Même si l'impact du marché unique sur les régimes du commerce mondial n'est pas encore clair, on s'attend à ce que la CE soit de plus en plus autosuffisante et à ce que les entreprises doivent travailler plus fort pour vendre leurs biens et services sur ce marché. Les entreprises canadiennes ayant des usines et des bureaux en Europe seront bien placées pour suivre directement des débouchés découlant de l'Europe de 1992.

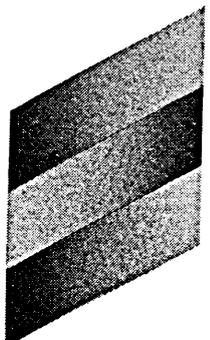
L'émergence d'une «forteresse européenne» dépendra probablement moins de nouveaux règlements que de la volonté des entreprises canadiennes de s'adapter à cette nouvelle réalité.

Pour les entreprises canadiennes, il est important de savoir quelles normes sont proposées pour le nouveau marché. Les Canadiens devraient contribuer à l'élaboration de ces normes et savoir quels produits font l'objet d'une réglementation technique obligatoire dans la législation de la CE et se reflètent dans les normes européennes.

L'accès à l'information sur les activités de rédaction de normes, d'essai et de certification du marché unique aidera les entreprises canadiennes à répondre aux exigences techniques changeantes. A cette fin, la CE a réaffirmé son engagement à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) concernant les barrières techniques au commerce.

Prochain numéro :
EUROPE 1992
Comment lancer
votre produit

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada

Le congrès de l'Association des exportateurs canadiens (AEC) mettra l'accent sur la compétitivité

La compétitivité en matière d'exportation pour les années 1990 est le thème central du 47^e Congrès annuel de l'Association des exportateurs canadiens (AEC), qui se tiendra à Halifax du 30 septembre au 2 octobre.

M. James Taylor, président de l'AEC, accorde une importance particulière à la compétitivité.

Lors d'un entretien avec *CanadExport*, M. Taylor a souligné que l'AEC défend les intérêts de ses membres dans le cadre de son dialogue permanent avec les gouvernements fédéral et provinciaux, « en attirant leur attention sur les politiques et les programmes intérieurs qui ont des répercussions sur le milieu dans lequel les entreprises canadiennes mènent leurs activités ».

M. Taylor d'ajouter : « Au Canada, le rôle du partenariat et l'interaction entre le gouvernement et les entreprises privées dans le domaine de l'exportation sont depuis longtemps étroits et positifs. » L'internationalisation et la mondialisation ont créé une sensibilisation accrue « parce qu'il y a moins d'isolement et que la proportion du PNB due au commerce a augmenté ».

Pour le président de l'AEC, cette sensibilisation « cause des préoccupations — assez justifiées. »

« Même les pays commerciaux les plus vigoureux ont des doutes quant à leur capacité de faire concurrence à l'avenir, a dit M. Taylor. Au Canada, nous croyons fermement que les politiques gouvernementales doivent créer un milieu qui favorise la compétitivité des entreprises. Les gestionnaires des entreprises multinationales oeuvrent

dans un milieu où ils ne visent plus des pays mais des marchés. » Ce thème de la compétitivité autour duquel se déroulera le congrès de l'AEC sera discuté par un groupe de dirigeants d'entreprises et de représentants du gouvernement. Le groupe examinera les facteurs externes et internes qui influencent le commerce du Canada ainsi que les stratégies qui

permettront aux entreprises canadiennes d'être compétitives.

Le sujet est vital pour l'avenir économique du Canada alors que le pays entame l'étape finale de la ronde Uruguay des négociations commerciales multilatérales et s'efforce, à l'intérieur, d'améliorer sa compétitivité.

Qu'est-ce que l'AEC?

L'AEC est un forum unique qui permet aux exportateurs ayant des intérêts différents de mettre en commun leur expérience collective et de collaborer en vue d'atteindre des objectifs communs. Les membres comprennent des fabricants, des producteurs primaires, des sociétés d'experts-conseils, des constructeurs, des maisons de commerce, des compagnies de transport, des transitaires, des études d'avocats, des banques et des compagnies d'assurance — virtuellement toute entreprise désirant exporter.

Voici le mandat de l'Association :

- encourager les gouvernements au Canada à créer et à maintenir un milieu qui favorise la croissance soutenue des exportations;
- amener le public à appuyer les politiques et les programmes gouvernementaux favorables aux exportations en faisant ressortir le rôle des exportations dans la croissance économique et l'emploi;
- informer ses membres sur l'évolution de la situation au pays et à l'étranger en matière de commerce extérieur et dis-

penser une aide spécialisée en ce qui concerne les problèmes et les techniques d'exportation;

- promouvoir la formation en affaires internationales de concert avec les établissements d'éducation supérieurs et d'autres organismes.

L'AEC est en mesure de répondre à une vaste gamme de questions relatives à l'exportation et de résoudre des problèmes qui s'y rapportent, dont :

Les douanes : les règles d'origine, règlements, contingents étrangers, documents d'exportation, tarifs étrangers, drawbacks, règlements de marquage et formalités consulaires.

Le transport et la distribution : emballage, acheminement, transport maritime, transport routier, transit, conteneurisation, fret aérien, installations portuaires, transport ferroviaire et termes commerciaux.

Les finances : crédits à l'exportation, devises étrangères, aide au développement, mécanismes de paiement, contrôle des changes, établissement des prix et fiscalité internationale.

L'information sur le commerce : commercialisation, zones franches, accords commerciaux, politiques en matière d'expansion commerciale, débouchés et contacts d'affaires, rapports sur les pays et maillages industriels.

Outre ces services (dont la liste n'est pas exhaustive) et le fait de défendre et de promouvoir les intérêts des membres auprès des gouvernements — les chapitres provinciaux rendent dynamiquement service aux membres au niveau régional, partout au Canada — l'AEC offre aussi des colloques, sonde l'opinion de ses membres sur des questions relatives à l'exportation, fournit des services de certification, aide à établir

La suite page 3—AEC.

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint : Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy et Maï Juris

Téléphone : (613) 996-2225

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BTC).

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage : 54 000 exemplaires.

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 996-9709

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

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

Expédier à : *CANADEXPORT* (BTC), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

ISSN 0823-3330

AEC

(Suite de la page 2)

des maillages par l'intermédiaire de son Programme d'aide aux exportateurs canadiens, résout les problèmes des maisons de commerce et répond à leurs besoins.

Publications : le bulletin bimensuel de l'AEC, *Exportations/Nouvelles*, offre des renseignements à jour sur les politiques canadiennes en matière d'exportation, sur les règlements tarifaires et sur l'expansion du commerce dans d'autres pays. Le bulletin comprend une section spéciale consacrée au commerce avec les États-Unis, y compris les modifications apportées aux lois et aux règlements ayant une influence sur l'accès au marché américain.

Exportations/analyse, un encart régulier d'*Exportations/Nouvelles*, donne un aperçu des publications et des communications sur le commerce dans le monde entier, et contient une liste des possibilités d'exportation actuelles.

Un *Répertoire des membres*, qui contient une liste détaillée des biens et des services offerts par les membres de l'AEC, est publié annuellement. Il est distribué aux membres, à des acheteurs étrangers, aux ministères et organismes d'État ainsi qu'aux missions canadiennes à l'étranger.

Comme l'indique la brochure de l'Association, si vous exportez, vous devriez adhérer à l'AEC.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'AEC ou sur la manière d'y adhérer, communiquez avec le coordonnateur des services aux membres, Association des exportateurs canadiens, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa K1P 6B9. Tél. : (613) 838-8888. Télécopieur : (613) 563-9218. Télex : 053-4888.

La Colombie annonce des plans de libéralisation des échanges

Le gouvernement colombien a récemment annoncé des mesures conçues pour libéraliser son régime d'importation en supprimant certaines restrictions.

Applicables en deux étapes au cours des cinq prochaines années, ces mesures réduiront largement le nombre des articles qui exigent une licence d'importation, et abaissera, dans certains cas, les droits et les tarifs.

On est en train de préparer une législation antidumping, et l'on a prévu des fonds publics pour des prêts destinés à moderniser l'industrie et à rendre plus équitable la concurrence avec des fournisseurs étrangers de biens et de services.

La stratégie conçue pour moderniser le régime actuel comprend plusieurs volets, dont :

- La liste actuelle des importations libérées sera élargie : elle comprendra certains articles qui étaient jusqu'ici soumis à des restrictions partielles parce qu'ils sont également fabriqués en Colombie. D'où la suppression de l'approbation préalable pour les licences d'importation.

- L'accès du marché sera également amélioré pour certains autres articles dont l'importation était jusqu'ici totalement interdite.

- Dans certains cas où l'on exigeait auparavant une licence d'importation, celle-ci sera presque automatiquement accordée.

- Enfin, la taxe CAF applicable aux importations sera progressivement réduite.

Ce programme devrait inciter les gens d'affaires colombiens à investir, à améliorer la productivité et à favoriser l'emploi. Groupés, ces trois facteurs formeront l'assise d'une grande expansion économique au cours des années 90.

La réaction de l'industrie colombienne peut se lire sur une page entière d'un journal, dans la section des annonces : la société General Motors Colombia réduira prochainement les prix — conséquence directe du programme — pour deux de ses véhicules les plus demandés.

Nos relations commerciales avec la Colombie illustrent l'un de nos plus grands succès en Amérique du Sud. En effet, la Colombie est le seul pays de la région avec lequel nous avons un excédent commercial.

En 1989, nous avons exporté pour 164 millions de dollars de marchandises (y compris du papier et des céréales), alors que nos importations se chiffraient à 157 millions de dollars (dont plus de la moitié pour le café et les bananes). Etant donné l'importance que nous attachons à ces échanges, le gouvernement canadien se félicite des mesures de libéralisation adoptées par la Colombie, et appuie les efforts entrepris par nos exportateurs pour pénétrer davantage ce marché en pleine expansion.

Comment se conduire en Union soviétique

- En Union soviétique, les affaires se traitent généralement pendant le repas de midi, et commencent avec un verre de vodka. Ne dites pas que vous n'y touchez pas; prenez-en au moins une gorgée.

- Ne parlez pas de la Seconde guerre mondiale. Les Russes pensent que ce sont eux qui ont le plus contribué à la victoire des alliés — au prix de 20 millions de victimes.

- N'offrez vos cadeaux qu'à la fin de la réunion, et non pas au début: des cravates de qualité et, pour les femmes, des parfums, sont d'excellents choix de cadeaux.

- N'appellez pas votre homologue soviétique par son prénom, a moins, bien sûr, qu'il ne vous y invite. Appelez-le comme il se présente : généralement son prénom et son nom patronymique. Donc, si jamais vous rencontrez Mikhaïl Gorbachev, appelez-le Mikhaïl Sergeïevitch.

- Avant tout, ne prenez pas un air supérieur en parlant du déclin du régime communiste, et ne vantez pas les mérites du mode de vie occidental, afin de ne pas heurter la sensibilité et la fierté de votre collègue. (Reproduit avec permission de, *Trader (Printemps 1990), World Trade Center, Toronto*)

Nouveaux règlements européens relatifs aux produits alimentaires

De nouveaux règlements concernant les normes de santé, l'inspection des produits et l'harmonisation des normes relatives aux produits alimentaires sont incorporés dans les nouvelles lois d'Europe 1992 et auront des répercussions directes sur les pêcheries et les industries agro-alimentaires canadiennes.

Un aperçu de ces règlements, ainsi que des stratégies permettant de traiter des possibilités et des défis découlant du programme du Marché unique ont été examinés lors de séminaires organisés par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) et sont décrits dans deux rapports sectoriels, *Produits agro-alimentaires et Produits de la pêche*, publiés dans la série suivante de l'AECEC, intitulée *1992 Impact de l'unification du marché européen*.

Les exportateurs canadiens devraient évaluer avec soin les nouvelles directives de la Communauté européenne (CE). Certaines de ces directives, telles que l'harmonisation de la réglementation sur les produits alimentaires, touchent les deux secteurs, d'autres sont particulières au secteur de l'agriculture et de l'alimentation ou à celui des pêcheries.

Poisson et produits de la pêche

En dépit de récentes difficultés, l'industrie canadienne de la pêche conserve un profil mondial; elle exporte plus de trois quart de sa production. En 1988, les produits de la pêche canadiens exportés à la CE ont atteint 447 millions de dollars, environ 16 p. 100 du total des exportations du Canada.

Bien que la CE soit un consommateur important de produits de la pêche, les exportations du Canada vers le marché européen n'ont pas atteint leur potentiel entier au cours des dernières années. Le taux de croissance des exportations vers la CE est bien au-dessous de celui des deux autres marchés principaux du Canada, les États-Unis et le Japon.

En raison des taux de change instables et du fait que nos concurrents, tels que la Norvège, l'Islande et les Faroe Islands, sont à proximité du marché de la CE, le Canada n'exploite pas tout son potentiel sur ce marché. La position concurrentielle du Canada est aussi entravée par les tarifs préférentiels et les quotas accordés aux pays de l'Asso-

ciation européenne de libre-échange (AELE) : Autriche, Finlande, Islande, Norvège, Suède et Suisse, par le régime d'importation de la Politique commune de la pêche de la CE (des tarifs supérieurs à la normale pour les produits congelés ou transformés), ainsi que par une vaste gamme de barrières non tarifaires.

Parmi les directives de la CE, il y en a trois qui portent particulièrement sur les industries de la pêche et 17 autres susceptibles d'être intéressantes. Le respect de certaines de ces directives posera quelques problèmes aux exportateurs canadiens de poisson, mais, dans d'autres cas, des ajustements devront être faits.

La directive suivante *Règlement relatif aux conditions sanitaires touchant la production et la commercialisation des produits de la pêche* ne présentera probablement aucun problème grave à l'industrie canadienne. Elle prévoit la possibilité de la reconnaissance de l'«équivalence» entre les systèmes d'inspection de poisson de la CE et d'un pays tiers. Des pays tels que le Canada, la Norvège et l'Islande, qui ont des industries de transformation du poisson bien établies tenteront de satisfaire aux nouvelles exigences de la CE et fourniront les «garanties» nécessaires qui permettraient à leur système d'inspection du poisson d'être reconnu par les autorités de la CE comme «équivalent» à celui de la Communauté.

Loi relative aux produits de la pêche et aux produits alimentaires

La plupart des autres directives qui touchent l'industrie de la pêche sont reliées à l'«harmonisation de la réglementation sur les produits alimentaires» qui s'applique également à tous les autres produits alimentaires. L'harmonisation visera les additifs, les matériaux et les objets pouvant être en contact avec la nourriture, l'étiquetage, les aliments ayant des caractéristiques nutritives particulières (nourriture pour bébés, aliments de régime, etc.), les normes sur les procédés, l'échantillonnage, les inspections, l'irradiation et les saveurs artificielles.

Produits agro-alimentaires

Au Canada, le secteur agro-alimen-

taire comprend les cultures et l'élevage (produits primaires non transformés destinés à la consommation par les êtres humains) ainsi que la production de produits agricoles transformés et de boissons de tous les genres. En 1988, la production de produits agricoles a contribué à 11,6 milliards de dollars au produit intérieur brut (PIB) du Canada, et les industries des produits alimentaires et des boissons ont ajouté à celui-ci 14,2 milliards de dollars.

Bien que le secteur agro-alimentaire soit très important au Canada, un faible pourcentage de ses exportations est destiné à la CE — 8,3 p. 100 en 1988. La figure 2 illustre les exportations du Canada à la CE, par sous-secteur, pour 1987.

L'industrie agro-alimentaire canadienne a relativement peu en contact avec la CE, tant par les exportations que les importations que les investissements, surtout dans le domaine des produits alimentaires transformés; toutefois, Europe 1992 et ses répercussions ne devraient pas être ignorées. Les changements qui touchent directement les exportateurs offrent de nouvelles possibilités et présentent certains risques à l'industrie du Canada.

Réglementation sur la santé des animaux et les contrôles vétérinaires

Étant donné que les produits circulent librement dans les pays membres de la CE, la santé des animaux ne sera, à quelques exceptions près, plus contrôlée aux frontières mais au point de départ. Par conséquent, une priorité centrale pour la CE, c'est de contrôler la propagation des maladies chez le bétail et l'élimination des maladies contagieuses telles que la peste porcine et la fièvre aphteuse. Lorsque tous les pays membres auront satisfait aux exigences sanitaires, la productivité augmentera et la concurrence deviendra plus acharnée pour des pays, tels que le Canada, qui comptent sur leur très bonne réputation en ce qui concerne l'état sanitaire de leur bétail pour garantir leurs exportations.

Les normes non vétérinaires concernant le commerce des animaux de race pour les services de reproduction, le sperme et les embryons seront har-

monisées. Le fait que le Canada et la CE s'intéressent actuellement sur le plan commercial au mouvement bidirectionnel du bétail de reproduction et du matériel génétique (sperme et embryons) devrait encourager les deux parties à réduire les barrières le plus possibles.

Produits animaux

La loi de la CE, relative aux produits animaux, vise surtout à assurer la salubrité de ces produits en ce qui concerne la santé des êtres humains et des animaux. Les incidences principales sur le commerce du Canada avec la CE ont déjà eu lieu à la suite de la directive du pays tiers qui précise les détails pour les systèmes d'abattage et de transformation de la viande, ainsi que de la réglementation interdisant l'utilisation des hormones de croissance dans l'alimentation des animaux.

Réglementation sur la protection des végétaux

Le but principal des contrôles relatifs à la protection des végétaux dans la CE, c'est de concilier l'établissement de la circulation libre de plantes et de matériel végétal tout en empêchant l'introduction ou la propagation d'organismes nuisibles dans des régions où ils ne sont pas établis. Il incombe à l'État membre exportateur de prouver que les contrôles et les vérifications ont bien été effectués. Les produits importés seront assujettis aux mêmes exigences, et, une fois l'inspection et l'approbation terminées, pourront circuler librement dans tous les pays de la CE.

Le cas problématique de la pomme de terre de semence illustre clairement les difficultés pouvant découler de la mise en application de normes uniformes de la CE. A l'heure actuelle, les pommes de terre de semence canadienne sont importées par les membres de la CE par dérogation aux normes de la CE. Cette dérogation a été accordée sur le principe de produits nécessaires à certains États membres. Il n'est pas certain qu'un tel principe sera maintenu après 1992.

Coûts plus élevés

Bon nombre de nouveaux règlements, que ceux-ci touchent à l'harmonisation des normes relatives aux produits alimentaires, à la santé des animaux ou des plantes, ou à l'abattage, entraîneront probablement des coûts plus élevés pour les entreprises canadiennes désirant exporter à la CE. Par contre, lorsque les normes auront été respectées, leurs

produits pourront circuler dans tous les pays de la CE.

De plus, il semble que bon nombre des nouvelles normes de la CE relatives aux produits alimentaires seront probablement adoptées au niveau international. Dans ce cas, les dépenses encourues par les entreprises canadiennes pour répondre aux normes de la CE pourraient s'avérer extrêmement rentables.

Dans les domaines agro-alimentaires et de la pêche, le résultat des Négociations commerciales multilatérales actuelles pour ces secteurs est cruciale pour évaluer les répercussions de l'unifica-

tion du marché de la CE.

Bien qu'il y aura peu de changements importants en ce qui concerne les perspectives d'exportation de produits agro-alimentaires canadiens vers l'Europe en l'absence de contrôles sur les subventions et d'une réduction des barrières protectionnistes, le Marché unique de 1992 nécessitera une adaptation judicieuse de la part des exportateurs canadiens désirant survivre et prospérer sur le plus grand marché d'importations de produits agricoles au monde.

PROFIL SECTORIEL : R.-U.



Le haut-commissariat du Canada à Londres a préparé une série de profils sectoriels sur le Royaume-Uni. Le premier, portant sur les investissements, avait paru dans CanadExport, vol. 8 no 9 du 15 mai 1990. Voici le cinquième de la série.

Produits agricoles

Conjoncture du marché

En 1988, les exportations canadiennes de produits agricoles vers le Royaume-Uni ont représenté environ 136 millions de dollars. Les ventes de blé, principalement le blé roux de printemps à haute teneur en protéines, ont atteint 106 millions de dollars.

Le marché des pois, des fèves et des lentilles est aussi assez bon, avec des ventes de l'ordre de 23 millions de dollars. Les petits haricots blancs, destinés principalement à la conserverie, ont compté pour 16 millions de dollars en exportations, ce qui fait du Royaume-Uni le plus important marché du Canada pour ce produit. Le marché des pois séchés du Canada a atteint 4 millions de dollars. En 1987, les exportations canadiennes d'oléagineuses vers le Royaume-Uni atteignaient presque 3 millions de dollars, dont 2,3 millions provenaient des ventes de graines de lin.

Depuis l'adhésion du Royaume-Uni à la Communauté économique européenne (CEE), les exportations canadiennes de céréales et d'oléagineuses traditionnelles ont connu une baisse et il semble que le marché canadien du blé et des graines de lin, par exemple, continuera à se comprimer.

Cependant, le marché des pois, des

fèves et des lentilles pour la consommation humaine est plus prometteur. Le marché des légumineuses a connu un regain, ce qui est dû à l'intérêt grandissant porté vers une saine alimentation et, de façon générale, au fait que les récoltes de la CEE conviennent plus à l'alimentation animale. Ainsi, les possibilités pour les pois et les fèves destinés aux animaux sont réduites.

Le marché des produits traditionnels pour l'alimentation animale, tels les agglomérés de criblures et ainsi que la farine et les tourteaux d'oléagineuses, a été défavorablement touché par l'adhésion du Royaume-Uni à la CEE.

En 1988, le marché canadien de la farine et des tourteaux d'oléagineuses, du fourrage avec gluten, des criblures de colza, des agglomérés de criblures de céréales et des concentrés de nourriture et de nourritures complètes, s'est élevé à 2 millions de dollars. De plus, la vente de fourrages et de foin en cube a représenté 1,3 million de dollars.

Bien que les frais de transport soient un facteur de dissuasion pour le commerce de ce genre de produits, il existe un marché limité pour le foin de très haute qualité destiné aux chevaux de course, tout particulièrement après une

Suite à la page 6 — Royaume-Uni

fenaison humide au Royaume-Uni, et pour la luzerne en cube destinée aux chevaux de selle. A la suite de la sécheresse de 1989, le foin devrait bien se vendre. De plus, le marché pour l'alpiste est bon (2,4 millions de dollars en 1988).

Le marché de la tourbe canadienne au Royaume-Uni fait face à une concurrence féroce de la part de l'Irlande et de l'URSS. En 1988, les ventes n'ont atteint que 158 000 \$.

Accès

Céréales et oléagineuses

Les céréales qui ne proviennent pas des pays membres de la CEE sont frappées de prélèvements variables élevés, ce qui fait que nos exportateurs de céréales ont de la difficulté à livrer concurrence sur le marché du Royaume-Uni, comme le prouve la forte baisse des ventes de blé canadien. Parce que la CEE a aidé la production intérieure d'oléagineuses, le canola canadien ne peut presque plus faire la concurrence sur le marché du R.-U. De plus, une récente montée dans la culture du lin et un marché de l'huile de lin en perte de vitesse rendent la concurrence du Canada dans ce secteur de plus en plus difficile.

Légumineuses

Actuellement, il n'y a pas d'obstacles importants au commerce de pois, de fèves et de lentilles en provenance du Canada et les droits varient entre 2 % et 5 % sur la valeur CAF. Le droit applicable aux petits haricots blancs est actuellement suspendu. Cependant, il est possible qu'un système de cautions de sûreté soit mis en place et les importateurs éventuels devraient s'en assurer avant l'expédition.

Aliments pour animaux

Le foin et la luzerne en cubes et en granules ne rencontrent pas de difficultés d'accès au marché puisqu'ils sont admis en franchise de droit ou de prélèvement depuis janvier 1990. Cependant, les criblures de céréales font face à d'importantes mesures de dissuasion sous forme de prélèvements variables.

Bien que l'alpiste soit aussi frappé d'un prélèvement variable, son exportation n'en souffre pas tellement. Puisque, par définition, les prélèvements variables sont modifiés de façon régulière, il est essentiel que les exportateurs éventuels se renseignent régulièrement sur les droits en vigueur.

Activités de promotion en matière d'échanges commerciaux

AECEC commandite un kiosque à la Royal Agricultural Show de Stoneleigh, Warwickshire. L'événement a lieu chaque année, au début du mois de juillet. Au kiosque, le bétail est le point de mire, mais d'autres produits connexes, comme le fourrage et les graines fourragères, peuvent être présentés.

Sources de renseignements

Division commerciale et économique
Haut-Commissariat du Canada

1, Grosvenor Square
London W1X OAB

Tél. : 10-629-9492

Télécopieur : 01-491-3968

Télex : 261592 CDALDN G

Publications sur le commerce

Commodity Week,

Turrent Group Plc,
12, Greycaine Road,

Watford,

Herts WD2 4JP

Tél. : 0923-22301

Télex : 916927 UKPUBS G

Télécopieur : 0923 244486

Agricultural Supply trade,
Verabrite Ltd., Royal Works,

Royal Parade, Chislehurst,
Kent BR7 6NR

Tél. : 01-467-2660

Télex : 28439 AGNEWS G

Télécopieur : 01-467-1091

Home Grown Cereals Authority,
Weekly Digest and Market Commem-
try,

Hamlyn House, Highgate Hill,

London N19 5PR

Tél. : 01-263-3391; Télex : 267828

Associations

Grain and Feed Trades Association
(GAFTA)

24-28, St. Mary Axe,

London EC3A 8EP

Tél. : 01-283-5146; Télex : 886984

United Kingdom Agricultural Supplies

Trade Association (UKASTA),

3, Whitehall Court,

London SW1A 2EQ

Tél. : 01-930-3611; Télex : 917868

Télécopieur : 01-930-3952

Seed Crushers and Oil Processors
Association (SCOPA),

6, Catherine Street,

London WC2B 5JJ

Tél. : 01-836-2560; Télex : 299388

National Association of British and Irish
Millers,

21, Arlington Street,
London SW1A 1RN
Télex : 28878

Gouvernement du R.-U.

Ministry of Agriculture, Fisheries and
Food (MAFF),

Whitehall Place,

London SW1A 2HH

Tél. : 01-270-3000; Télex : 889351

H.M. Customs and Excise,

King's Beam House,

39-41, Mark Lane

London EC3R 7HE

Tél. : 01-626-1515; Télex : 886231

Énergie, équipements et services

Exposition sur l'énergie aux États-Unis

Tacoma — Les entreprises canadiennes travaillant dans le domaine de l'énergie sont invitées — pour la première fois — à présenter de la documentation sur leurs produits pour la **Fourth Biennial Northwest Energy Exposition and Conference** qui aura lieu à Tacoma (Washington) les 30 et 31 octobre 1990. L'objectif du consulat général du Canada à Seattle — qui participe à cet événement — est de présenter le Canada à titre de source sûre de produits et de services dans les domaines suivants : systèmes de gestion de l'énergie, systèmes de récupération de la chaleur, matériel de surveillance du contrôle, entreprises de services en énergie et autres domaines reliés à l'efficacité énergétique et aux économies d'électricité.

Cette foire commerciale doublée d'une conférence — à laquelle assisteront des décideurs clés et des gestionnaires d'installations d'importants clients commerciaux et industriels — attirera des représentants d'écoles, d'hôpitaux, du gouvernement et de services de détail primaires. Des architectes, des ingénieurs et des entrepreneurs assisteront aussi à cet événement. Les entreprises canadiennes qui offrent un produit ou un service axé sur l'utilisateur relativement à la consommation d'électricité ou sa réglementation, et qui désirent participer à cette activité peuvent faire parvenir la documentation sur leur produit ainsi que toute question touchant cet événement à M. Fred Babis, consulat général du Canada, 412 Plaza 600, Sixth and Stewart Streets, Seattle, Washington 98101-1286 U.S.A. Tél. (206) 443-1777. Télécopieur : (206) 443-1782.

Algérie : une porte ouverte pour des ventes directes

Alger — Les fournisseurs canadiens d'équipements de fabrication légers de tous genres sont invités à présenter et à vendre leurs produits lors du **Premier salon du jeune entrepreneur** à Alger.

Ce salon international aura lieu du 11 au 20 novembre 1990 au Palais des expositions d'Alger.

Il s'agit d'une excellente occasion de faire affaires directement avec les entrepreneurs algériens, sans s'embourber dans la paperasserie gouvernementale.

Les responsables ont trié soigneusement les participants algériens qui souhaitent faire des achats directement auprès des fournisseurs. Les genres d'équipements en demande sont variés : matériel électronique ou agricole, produits de nettoyage et fournitures de restaurant, etc.

Pour de plus amples renseignements sur le **Salon du jeune entrepreneur** ou sur la façon de faire affaires en Algérie, veuillez communiquer avec Sylvie Gariépy à la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT) d'AECEC, 125, promenade sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 990-8134.

Possibilités de substituer la fabrication locale aux importations

Montréal—La quatrième édition du **Salon des Achats**, qui se tiendra les 27 et 28 septembre 1990 à la Place Bonaventure, fournira aux PME québécoises l'occasion d'accéder plus facilement aux contrats des gouvernements et de la grande entreprise, et de découvrir de nouveaux marchés et de nouveaux produits à fabriquer.

Tenu dans le cadre du Salon le Monde des Affaires, le **Salon des Achats** est une "foire inversée", où les exposants sont les acheteurs et les visiteurs, les fournisseurs. Cette année, une soixantaine d'entreprises privées et d'organismes publics et parapublics y présenteront leurs structures d'achat ainsi qu'un ensemble de produits importés.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec MM Robert Lachance ou Réjean Brière, Direction des marchés spécialisés du ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie du Québec. Tél. : (418) 691-5969. Télécopieur : (418) 643-0221.

Foire commerciale en ingénierie en Inde

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada recrute des entreprises canadiennes en vue de leur participation à la IXe foire commerciale en ingénierie qui aura lieu du 10 au 17 février 1991 à Praqati Maidan, New Delhi.

Cette foire qui a attiré 550 entreprises en 1989 (300 entreprises indiennes) de 13 pays industrialisés est une bonne foire commerciale, bien organisée et bien fréquentée, qui met l'accent sur l'industrie de fabrication.

Pourquoi participer

Les exposants canadiens ont quatre raisons principales de participer à cette foire :

- trouver un agent : il est nécessaire d'avoir un agent pour faire des ventes sur le marché indien. La plupart des bons agents assistent à la foire.
- communiquer avec des clients : si les clients sont dans l'industrie de la fabrication, il s'agit d'une bonne foire. La plupart des entreprises de fabrication sérieuses envoient un représentant pour d'examiner soigneusement les pavillons afin de déceler de nouvelles idées ou une nouvelle technologie.

- trouver un associé en vue d'une collaboration industrielle : il s'agit de la spécialité de cette foire qui offre un programme complémentaire de séminaires et d'activités techniques.

- vous faire connaître : il s'agit de la meilleure foire en Inde si vous visez les décideurs du gouvernement à Delhi avec votre produit.

Meilleurs produits à présenter

Les secteurs de produits les plus prometteurs sont les suivants :

- matériel de communications spécialisé
- matériel utilisé dans les industries rurales ou les petites industries (p. ex. artisanat, communications rurales, hygiène, irrigation, produits reliés à l'approvisionnement/traitement des eaux — tout investissement rural qui aidera le gouvernement à réaliser son objectif de consacrer 50 p. 100 des investissements de son plan de huit ans aux régions rurales)
- traitement et emballage des aliments (y compris les fruits de mer)
 - matériel de l'industrie des plastiques
- instruments à but particulier (p. ex. mesure, contrôle des procédés et de la qualité)
- technologie relative à la conservation

ou du recouvrement de l'électricité

- technologie relative aux énergies de rechange
- technologie relative aux aciéries
- technologie relative à la protection de l'environnement
- matériel de transport et, de moindre importance, matériel relatif au pétrole et au gaz et matériel médical spécialisé.

Les exposants éventuels peuvent obtenir des conseils plus précis en communiquant avec le haut commissariat du Canada, P.O. Box 5208, New Delhi 110 021, Inde. Tél. (code de destination 81) 031-72363. Réponse : (031-72363 DMCN IN). Télécopieur : (011-91-11) 60-8161, poste 401.

Pour de plus amples renseignements sur la IXe foire commerciale en ingénierie ou sur la façon d'y participer, communiquez avec Marcel Saucier, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), AECEC, 125, promenade Sussex, Ottawa K1G 0G2. Tél. : (613) 996-4309.

Cours d'introduction au commerce international

L'Association des manufacturiers canadiens (AMC) offrira un cours d'introduction au commerce international, du 26 septembre au 28 novembre, à Montréal.

Le cours vise à fournir aux participants les instruments leur permettant d'assurer la bonne marche des activités commerciales d'une entreprise vers des marchés étrangers.

Les séances porteront, entre autres, sur l'Accord de libre-échange, la commercialisation internationale (prix à l'exportation, choisir un marché, les moyens de distribution), le financement des exportations, la documentation et les modalités de paiement, comment négocier un contrat de vente, assurance des produits et leur transport, et les barrières tarifaires et non tarifaires.

Le cours sera donné par des experts en commerce international.

Pour plus de renseignements sur le cours (réparti sur 10 séances de 3 heures chaque, un soir par semaine; frais d'inscriptions de 400 \$; maximum 25 étudiants), communiquer avec Mme Ginette Desroches à l'AMC, 1080, côte du Beaver Hall, bureau 904, Montréal H2Z 1S8. Tél. : (514) 866-7774.

ARABIE SAOUDITE — Une entreprise d'importation et de distribution désire entrer en contact avec des fabricants canadiens de vêtements pour enfants et femmes qui voudraient être représentés en Arabie Saoudite. Communiquer avec Adib El-Nouri, Manager, Nouri Textiles Exhibition, P.O. Box 19333, Jeddah 21435, Kingdom of Saudi Arabia. Tél. : 606639 ZUTEX SJ.

GRANDE-BRETAGNE — Une entreprise de fabrication d'outils, établie en 1964, désire se mettre en rapport avec des firmes canadiennes qui voudraient lui accorder une licence pour fabriquer et vendre des produits finis fabriqués au moyen de la mécanique de précision (une vaste gamme de métaux et d'alliages) et de pièces moulées par injection (du matériel thermoplastique). Communiquer avec H. Matthew Pollard, Marketing Director, B. Cadman Ltd., The Twitchell, Sutton-In-Ashfield, Notts, Britain NG17 5BT. Tél. : MANSFIELD(0623) 553005.

ÉTHIOPIE — Un appel d'offres (n° 2/82), dont la date de clôture est le 15 novembre 1990, a été lancé par Marine Transport Authority pour la fourniture de matériel de manutention portuaire (marchandises) et de matériel de sécurité. Les besoins précis sont les suivants : une grue portuaire mobile (capacité : 40 tonnes à un rayon de 30 m, cargaison lourde de 80 tonnes à un rayon de 13 m avec une charge de basculement de 66 %); trois chariots de lutte contre incendie (capacité : 40 000 litres d'eau/500 litres de mousse); trois chariots à mousse avec appareil de mesure et trois camions de lutte contre incendie. Source de financement : Banque européenne d'investissement. Les documents fournis aux soumissionnaires coûtent 170 \$ CAN; on peut les obtenir par l'intermédiaire de l'ambassade du Canada à Addis Abeba. Tél. : 21 053 (DOMCAN ET). Télécopieur : (011-251-1) 512818.

SINGAPOUR — Une entreprise désire importer des objets façonnés, des jus de fruits et des produits alimentaires assortis. Communiquer avec Peter Tham, Managing Director, MHS Enterprise Pte Ltd., 559-C Balestier Road, Singapore 1232. Tél. : 251-8183.

SINGAPOUR — Une société qui fabrique de la technologie de systèmes désire importer un système de détection opto-électronique pour le contrôle de la vision (devant être utilisé dans l'industrie des semi-conducteurs), des micro-robots pour l'automatisation de chaînes de montage, ainsi que du matériel d'automatisation et de contrôle. Communiquer avec Peter S.P. Chan, Managing Director, Manufacturing Systems Technology Pte Ltd., Block 6024 #02-02, Ang Mo Kio Industrial Park 3, Singapore 2056. Tél. : 455-5011. Télécopieur : 455-0470.

SINGAPOUR — Une entreprise établie depuis 21 ans recherche du matériel de finition pour la construction générale

des tuyaux de cuivre, de la fonte à graphite sphéroïdal, des tuyaux d'acier et des raccords de tuyauterie. Communiquer avec Johny Chew, Managing Director, Sentalow Hardware Pte Ltd., 777 Geyland Road, Singapore 1438. Tél. : 748-1930. Télécopieur : 744-1134.

SINGAPOUR — Une société de portefeuille désire importer des matériaux en acier, du matériel pour le pétrole et le gaz, ainsi que des services d'ingénierie préliminaires. Communiquer avec Chan Moon Kong, Business Development Manager, Sembawang Holdings Pte Ltd., 456 Alexandra Road #07-00, NOL Building, Singapore 0511. Tél. : 272-2211. Télécopieur : 278-5755.

SINGAPOUR — Une entreprise de produits médicaux désire importer des produits de soins de santé, des produits pharmaceutiques, des

produits de diagnostic, des vaccins et des produits biologiques. Communiquer avec Saul A. Mashaal, Managing Director, Scitech Medical Products Pte Ltd., 1 Scotts Road #21-07, Shaw Centre, Singapore 0923. Tél. : 732-1201. Télécopieur : 733-0403.

SINGAPOUR — Des articles divers, y compris du matériel et des logiciels informatiques, des machines de construction, du sucre et des produits à base de lait, sont recherchés par Pet Koh, Managing Director, Satcom Pte Ltd., 150 Orchard Road #08-09, Orchard Plaza, Singapore 0923. Tél. : 235-7175. Télécopieur : 734-4196.

SINGAPOUR — Une entreprise établie depuis 30 ans désire importer du blé en grain, des ingrédients de boulangerie, des matières premières et des ingrédients d'aliments pour animaux. Communiquer avec Cheng Chih Kwong, Managing Director, Prima Ltd., 201 Keppel Road, Singapore 0409. Tél. : 222-8811. Télécopieur : 225-9272.

SINGAPOUR — De l'emballage mécanique, des joints d'étanchéité et des produits chimiques d'entretien destinés à des produits reliés au transport maritime sont recherchés par Richard Tay, Managing Director, Pentacle(S) Pte Ltd., 33 Shrewsbury Road, Singapore 1130. Tél. : 250-9327. Télécopieur : 253-4552.

Débouchés commerciaux

(interne et externe). Communiquer avec Victor J.H. Loh, General Manager, Sharikat National Pte Ltd., 1 Kaki Bukit Road 2 #01-10, Eunon Warehouse Complex, Singapore 1441. Tél. : 748-3308. Télécopieur : 745-7118.

SINGAPOUR — Des fruits de mer variés sont recherchés par Jasmond Ong, Sales Manager, Seafood Distributors(S) Pte Ltd., 48 Hillview Terrace #01-06, Singapore 2366. Tél. : 760-2376. Télécopieur : 760-0853.

SINGAPOUR — Une société recherche du cuvelage, du tubage et des tubes de forage pour puits de pétrole, ainsi que des trépan à molettes et des pièces de rechange pour installations de forage. Communiquer avec Jimmie Lee, Managing Director, Sino-Morris Ltd., 19 Tanglin Road #04-18, Tanglin Shopping Centre, Singapore 1024. Tél. : 732-5556. Télécopieur : 732-8232.

SINGAPOUR — Une entreprise commerciale locale désire importer des fèves de soya, des matériaux de construction et du bois d'oeuvre. Communiquer avec Tan Kok Keng, Managing Director, Yew Seng Trading Co. (Pte) Ltd., 150 South Bridge Road #12-01, Fook Hai Building, Singapore 0105. Tél. : 535-7844. Télécopieur : 534-2830.

SINGAPOUR — Une entreprise locale de quincaillerie recherche des vannes, des vannes de commande,

Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST) d'AECEC

La région du Pacifique et de l'Asie couvre une grande superficie et constitue un marché dans lequel les exportateurs canadiens jouent un rôle commercial de plus en plus important.

Depuis 1983, le commerce du Canada avec cette région surpasse nos échanges commerciaux avec l'Europe. En fait, en 1988, les exportations canadiennes vers l'Asie et le Pacifique Sud avaient augmenté de 30 % pour atteindre 17 milliards de dollars. On s'attend à ce qu'elles augmentent d'au moins 50 % d'ici l'an 2000.

Le gouvernement fédéral, partiellement au moyen du programme Pacifique 2000, s'est engagé à voir ces attentes se concrétiser. Ce programme quinquennal, auquel on a affecté 65 millions de dollars, permettra aux entreprises canadiennes de devenir plus concurrentiel sur ce marché en croissance rapide — au moyen de formation sur les langues et les cultures asiatiques, le transfert de technologie, les entreprises conjointes et une plus grande participation dans les institutions reliées à l'Asie et au Pacifique Sud.

Objectifs de la Direction

La Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) aide à mettre en oeuvre certaines de ces initiatives tout en prêtant attention aux intérêts des exportateurs canadiens actuels et éventuels vers cette région.

Cette direction vise un certain nombre d'objectifs, dont l'expansion des exportations, du tourisme et de nouvelles entreprises conjointes du Canada vers l'Asie et le Pacifique Sud, l'affermissement des relations économiques canadiennes et l'amélioration du caractère concurrentiel du pays grâce aux investissements, aux entreprises conjointes, au flux de la technologie et à la collaboration industrielle, la promotion d'une plus grande collaboration avec les pays de l'Asie et du Pacifique Sud et leur intégration dans les régimes économiques et commerciaux internationaux, et l'amélioration des liens avec les associations d'affaires qui cultivent un intérêt particulier dans la région de l'Asie et du Pacifique Sud.

La Direction réalise ces objectifs de diverses façons, c'est-à-dire :

- en organisant la participation d'entrepreneurs canadiens à des foires commerciales — ce qui constitue l'un des

meilleurs moyens à la disposition des entreprises pour reconnaître un marché et y pénétrer;

- en informant le monde des affaires canadien des occasions éventuelles, des faits nouveaux dans cette région — en mettant sur pied des colloques, des missions commerciales vers le Canada ou vers ces pays, en publiant et en distribuant des guides de marché sur des pays individuels à l'intention des exportateurs canadiens;

- en informant les entreprises canadiennes des services, programmes et organismes axés sur l'exportation (le Programme de développement des marchés d'exportation, le Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), le Centre régional de l'ACDI voué aux relations Canada-ANASE, la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) et les projets financés par la Banque asiatique de développement) auxquels ils peuvent avoir recours.

Poursuivre toutes ces fonctions nécessite un élément très important : les contacts personnels qui sont utiles pour maintenir de bonnes liaisons avec les autres directions générales et directions au sein d'AECEC, y compris les délégués commerciaux dans les 127 missions canadiennes à l'étranger.

Il faut aussi maintenir des liens avec les experts du secteur de l'industrie du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie du Canada, avec les agents commerciaux des 11 centres de commerce extérieur au Canada — qui sont idéalement les premiers points de contact des exportateurs actuels et éventuels qui cherchent de l'aide — et avec les représentants des gouvernements provinciaux, des chambres de commerce et des associations commerciales.

AUSTRALASIE

Ceci dit, qu'est-ce qui constitue l'Australasie, l'Asie et le Pacifique Sud, et l'ANASE, soit la région desservie par PST? En particulier, à quoi ressemblent les marchés dans cette région et quelles sont les perspectives pour les exportateurs canadiens qui s'y intéressent?

En Australasie, qui comprend les îles du Pacifique Sud, les principaux marchés pour le Canada sont l'Aus-

tralie et la Nouvelle-Zélande — qui représentent un marché potentiel de quelque 20 millions d'habitants. Le commerce est favorisé par une langue commune, une culture semblable et une structure gouvernementale et réglementaire parallèle.

En 1989, pour la première fois, les exportations canadiennes vers l'Australie ont dépassé un milliard de dollars, soit une augmentation de 22 % sur 1988. En termes de dollars, l'Australie représente le treizième plus important marché d'exportation du Canada.

Ce pays se remarque à titre de marché pour les biens fabriqués au Canada : 78 % des exportations canadiennes sont des produits fabriqués et des produits finis, une proportion qui n'est dépassée que dans les exportations vers les États-Unis. Plus de 2 000 produits par année sont exportés du Canada.

Les secteurs qui s'avèrent prometteurs sont les produits de haute technologie, en particulier dans les domaines des télécommunications et de l'informatique; la défense; le matériel minier; les machines industrielles; les produits et les techniques relatives à l'environnement; les produits chimiques et les produits alimentaires.

A 1 500 milles de l'Australie, de l'autre côté de la mer de Tasmanie, la Nouvelle-Zélande, avec sa population de 3,3 millions d'habitants, représente un marché très profitable pour les exportateurs canadiens.

De nombreux distributeurs de la Nouvelle-Zélande brûlent d'impatience d'acquiescer de nouveaux produits et sont particulièrement bien disposés envers les sources canadiennes — en grande partie grâce aux tarifs préférentiels accordés aux produits canadiens comparativement à leurs concurrents américains et européens.

En 1989, les exportations du Canada vers la Nouvelle-Zélande se sont élevées à 168,034 millions de dollars. Les secteurs qui offrent de bonnes perspectives comprennent la technologie de pointe, les produits de la forêt, les produits agricoles et alimentaires, les produits de consommation (en particulier la quincaillerie et les articles de ménage) et les machines industrielles.

L'Australie comme la Nouvelle-Zélande sont de bons marchés pour les

exportateurs canadiens, en particulier ceux qui ont déjà acquis des compétences en matière d'exportation aux États-Unis ou en Europe et qui envisagent de prendre de l'expansion dans les pays du Pacifique.

La distance, les différences horaires, les coûts d'expédition, les taux fiscaux et les tarifs relativement élevés et, pour certains secteurs, des exigences compensatoires, ajoutent quelques difficultés au processus d'exportation.

Toutefois, au cours des dernières années, les deux pays ont libéralisé l'accès à leurs marchés et ont amorcé une déréglementation dans les secteurs tels que les télécommunications. Il est par ailleurs possible de relever le défi de commercialiser et d'entretenir des produits à 10 000 milles de l'autre côté de l'océan Pacifique en établissant une bonne représentation locale et un bureau de service sur les lieux.

ASIE DU SUD

Cette région a une population d'environ un milliard de personnes et, jusqu'à assez récemment, les relations avec le Canada se résumaient principalement à diverses formes d'aide. Cependant, cette perception change rapidement.

Les économies de l'Inde et du Pakistan connaissent une croissance soutenue depuis 1980. Les possibilités d'augmentation du commerce bilatéral avec ces pays sont énormes. L'Inde est une puissance industrielle importante, sa main-d'oeuvre est bien formée et instruite et sa classe moyenne est en pleine expansion (plus de 100 millions de personnes).

Le Pakistan est sur la même voie. L'amélioration des relations entre ces deux pays aura des conséquences importantes dans toute l'Asie du Sud.

Pratiquement tous les pays de cette région commencent à chercher des capitaux étrangers et modifient leurs lois afin d'encourager l'investissement étranger. Les liens traditionnels entre le Canada et cette région connaissent une expansion sur le plan du commerce, de l'investissement, de l'immigration et des liens entre les établissements.

Voici un aperçu des marchés de l'Asie: **Bangladesh**— Les exportations canadiennes, qui s'élevaient à 649 millions de dollars en 1989, sont financées en majeure partie en vertu des programmes bilatéraux et des programmes d'aide alimentaire de l'ACDI. Bien que les expéditions de blé aient diminué au cours des dernières années, elles re-

présentent toujours plus de la moitié du total des exportations canadiennes. Les débouchés canadiens se situent principalement dans le matériel et les services reliés au pétrole et au gaz, le matériel et les services reliés à l'électricité et à l'énergie, les céréales et les graines oléagineuses ainsi que le matériel et les services de télécommunications.

Inde— Il s'agit du sixième plus important marché d'exportation du Canada en Asie. En 1989, les exportations canadiennes se sont élevées à 304,2 millions de dollars, non seulement en produits primaires et semi-traités, mais aussi en contrats dans la conception en ingénierie, les services de construction et les transferts de technologie.

L'intérêt croissant qu'éprouve le secteur privé canadien à faire affaires avec l'Inde est appuyé par des lignes de crédit et d'autres genres de financement offerts par la Société pour l'expansion des exportations et l'ACDI.

Depuis 1984, les principales réussites canadiennes comprennent l'octroi d'un gros projet hydro-électrique, la signature d'un important projet d'extraction du charbon et la vente de deux simulateurs de vol de la CAE Electronics.

On trouve d'autres débouchés canadiens dans les domaines suivants : électricité, traitement des aliments, pétrole et gaz, télécommunications, transport et électronique.

Une excellente occasion d'éprouver ce marché consiste à participer au kiosque du Canada à la neuvième foire commerciale d'ingénierie de l'Inde qui aura lieu à New Delhi, du 10 au 17 février 1991. Les entreprises de technologie de pointe peuvent communiquer avec Marcel Saucier au (613) 996-5903.

Népal— Les occasions commerciales sont limitées et le financement des projets est habituellement fourni par l'ACDI, la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement.

Néanmoins, des sociétés canadiennes ont participé à des projets de développement hydro-électrique, de construction de routes, de vente et d'entre-

tien d'aéronefs et d'études sur le pétrole.

En 1989, les exportations canadiennes s'élevaient à 1,7 million de dollars, une baisse comparativement aux 3,7 millions de dollars d'exportations en 1987, mais ces exportations sont toujours supérieures à la moyenne.

Les entreprises canadiennes peuvent exploiter des possibilités dans les domaines suivants : aide technique dans le cadre d'importants projets hydrauliques et énergétiques ainsi que services de consultation et d'ingénierie en général.

Pakistan— Les entreprises canadiennes et leurs compétences sont renommées et ont une bonne réputation dans les secteurs de la production et du transport de l'électricité, du transport ferroviaire et du pétrole et du gaz. Le total des exportations canadiennes en 1989 était de 69,2 millions de dollars, soit une augmentation de 5 % sur l'année précédente.

Le Canada devra étendre ses ventes dans plusieurs secteurs et examiner les possibilités de collaboration dans, entre autres, les secteurs suivants : matériel et services relatifs à l'électricité et à l'énergie, programmes, produits et services de défense, produits et services reliés au pétrole et au gaz, et matériel agricole, produits et services alimentaires.

Sri Lanka— Les exportations canadiennes (11,2 millions de dollars en 1989) sont relativement modestes et sont composées en grande partie de produits reliés à l'aide comme le blé et la potasse. Au cours des cinq dernières années cependant, des entreprises canadiennes ont participé à des projets dans des domaines comme la conception et la construction d'hôtels, de banques et de hangars pour aéronefs ainsi que la cueillette et l'analyse de données sismiques au large des côtes.

Lorsque la situation politique interne se sera stabilisée, le Sri Lanka pourrait offrir de grandes possibilités en matière de télécommunications, d'électricité, de transport ferroviaire, d'approvisionnement en eau, d'irrigation et de routes.

Suite au prochain numéro.

CONTACTS PST

R. Dery : Directeur, tél. : (613) 996-0910
 R.O. MacNab : Sous-Directeur, (Asie du Sud) tél. : (613) 996-7256
 M. Saucier : (Inde, Sri Lanka) tél. : (613) 996-5903
 R. Mailhot : (Inde, Népal) tél. : (613) 996-1989
 C. Seddon : (Pakistan, Bangladesh, Afghanistan) tél. : (613) 992-0952
 N. Godfrey : Sous-Directeur (Australasie) tél. : (613) 996-1052
 B. Hood : (Australie, Nouvelle-Zélande, Pacifique Sud) tél. : (613) 995-7652
 R.R. Buciak : (accès aux marchés) tél. : (613) 996-5945.

La stratégie Horizon Le Monde du Canada est décrite en détail dans un guide complet

En octobre de l'année dernière, **Horizon Le Monde**, la nouvelle stratégie en matière de commerce, de technologie et d'investissement pour les cinq prochaines années a été dévoilée.

La stratégie **Horizon Le Monde** souligne les marchés actuels et futurs qui sont d'une importance primordiale pour le Canada, les trois secteurs clés étant les suivants : Débouchés aux États-Unis, Pacifique 2000 et Europe 1992. Étant donné que tous les détails du projet commercial sont terminés, on peut se procurer un guide complet portant sur la stratégie **Horizon Le Monde** auprès d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC).

Canada : Horizon Le Monde — Guide des programmes et services est un guide approfondi qui permet de comprendre cet ensemble d'initiatives visant à ce qu'un plus grand nombre d'entreprises canadiennes soient prêtes à se lancer dans l'exportation.

Le Guide donne des renseignements sur les mesures, les programmes, les activités, les services et les manifestations clés organisés ou offerts dans le cadre de la stratégie **Horizon Le Monde**. Il comprend des contacts auprès desquels on peut obtenir des renseignements détaillés sur certaines activités.

Le Guide est un outil de référence pour les entreprises, les universitaires et les groupes de médias qui s'intéressent aux activités gouvernementales dans le domaine du développement du commerce extérieur.

DÉBOUCHÉS AUX ÉTATS-UNIS

Cette stratégie a pour objet d'aider les Canadiens à profiter de la mise en oeuvre actuelle de l'Accord de libre-échange

(ALE). Aux États-Unis, les exportateurs canadiens doivent faire de leur mieux pour récupérer leur part du marché qui, au cours des quinze dernières années, est devenue moins importante que celle détenue par les Japonais et les Européens. L'initiative **Débouchés aux États-Unis** permettra de récupérer cette part du marché.

PACIFIQUE 2000

Parmi les cinq plus grands marchés d'exportation du Canada, autres que les États-Unis, trois (le Japon, la Corée et Taiwan) se situent en Asie. Le commerce du Canada avec le Japon pourrait atteindre, à lui seul, 40 milliards de dollars au début du siècle prochain. Il est essentiel que le Canada et les pays de l'Asie et du Pacifique collaborent dans les domaines des sciences et de la technologie, notamment par des entreprises conjointes. Les Canadiens doivent aussi se familiariser avec les langues et les réalités culturelles asiatiques afin de prospérer sur le méga-marché de l'Asie et du Pacifique.

Le Programme **Pacifique 2000** comprend les quatre volets principaux suivants :

Stratégie commerciale pour le Pacifique

Cette stratégie vise à permettre au Canada de conserver sa part actuelle du marché, de créer de nouveaux marchés, de raffermir les liens entre les sociétés canadiennes et celles de l'Asie et du Pacifique et d'attirer au Canada les investissements et les touristes de cette région.

Fonds pour l'apprentissage des langues et des réalités asiatiques Pacifique 2000

Ce fonds a pour objet d'appuyer l'acquisition des compétences linguistiques

et culturelles nécessaires pour bien travailler en Asie et dans le Pacifique.

Fonds des projets Pacifique 2000

Ce programme est mis en oeuvre afin de communiquer efficacement le message du Canada dans la région de l'Asie et du Pacifique. Le Fonds raffermira la sensibilisation au Canada et la connaissance de celui-ci en Asie.

Fonds pour les sciences et la technologie au Japon

Conçu pour élargir l'accès des chercheurs canadiens aux sciences et à la technologie et aux établissements de recherche du Japon, le fonds permettra de subventionner des visites et des échanges à court et à long termes ainsi que des projets de coopération bilatérale et des ateliers. On peut présenter des demandes portant sur des projets de recherche et de collaboration allant des sciences fondamentales jusqu'à la mise au point des produits.

EUROPE 1992

L'intégration de la Communauté européenne (CE) en 1992 entraînera l'élimination des obstacles internes au commerce et l'harmonisation des normes techniques. L'Europe offre des défis et des possibilités d'envergure aux gens d'affaires canadiens alors qu'elle se dirige vers la liberté de mouvement des gens, des capitaux, des biens et des services. Les volets principaux de la stratégie servent à relever ces nouveaux défis.

Le guide contient aussi des renseignements sur le **Programme d'investissements Horizon Le Monde** qui vise à aider l'industrie canadienne à tirer parti des nouvelles possibilités d'investissement découlant de l'intégration économique, ainsi que des nouvelles initiatives du Conseil national de recherches dans le domaine de la science et de la technologie de pointe.

Il faudrait noter qu'environ 30 % du produit national brut du Canada est relié au commerce; par conséquent, la performance commerciale du pays touche chaque Canadien.

Pour obtenir une copie de **Canada : Horizon Le Monde — Guide des programmes et des services**, communiquez avec Info Export, AECEC, au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435). Télécopieur : (613) 996-9709.

NOUVELLES BRÈVES

Nouveau Centre de commerce international à Regina:

1955 Smith Street, 4th Floor, Regina (Saskatchewan), S4P 2N8. Tél. : (306) 780-6108. Télécopieur : (306) 780-6679. Télex : 071-2745.

Fermeture du bureau de Glasgow

Les responsabilités du bureau commercial du Canada, à Glasgow, Écosse

— qui a été fermé à la mi-juillet — ont été transférées à la Division commerciale et économique du haut-commissariat du Canada, Macdonald House, One Grosvenor Square, Londres W1X 0AB, Angleterre. Tél. : (011-44-1) 629-9492. Télex : (code de destination 51) 261592 (CDALDN G). télécopieur : (011-44-1) 491-3968.

PUBLICATIONS

Business Opportunities on Australian Wastewater Treatment and Sewage Sludge Handling and Disposal est un rapport qui informe les entreprises canadiennes, qui disposent de la technologie et de l'équipement pertinents dans ce domaine, des débouchés qui valent la peine d'être exploités en Australie. Vous pouvez obtenir des exemplaires de ce rapport, qui comprend aussi une liste exhaustive de projets actuels et éventuels ainsi qu'une liste des principaux acheteurs et fournisseurs australiens de ce genre de matériel, auprès d'Info Export : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 996-6435. Télécopieur : (613) 996-9709. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec Mike Casey, consulat général du Canada, 8th Floor, 50 Bridge Street, Sidney, New South Wales, 2000. Australia. Tél. : (011-61-2) 231-7022. Télex : AA 20600. Télécopieur : (011-61-2) 223-4230.

An Overview of the Australian Health Care Industry révèle que ce secteur en est à ses premiers pas et fournit d'excellentes perspectives pour pénétrer la base de ce marché. Les cinq priorités du plan d'action du gouvernement en matière de santé sont les suivantes : maîtrise de la pression cardiovasculaire élevée, amélioration de la nutrition, prévention des blessures, la santé des aîné(e)s et la prévention du cancer. Il existe aussi un intérêt remarquable dans le domaine des soins de santé appliqués par la personne et à la maison. Vous pouvez obtenir des exemplaires de cette étude auprès d'Info Export : 1-800-267-8376 (région d'Ot-

tawa : 996-6435. Télécopieur : (613) 996-9709. Les entreprises canadiennes qui ont des produits concurrentiels et qui désirent obtenir de plus amples renseignements peuvent communiquer avec Eleanor Morton-Duff, consulat général du Canada, 8th Floor, 50 Bridge Street, Sidney, New South Wales, 2000. Australia. Tél. : (011-61-2) 231-7022. Télex : AA 20600. Télécopieur : (011-61-2) 223-4230.

Australia : a Market for Fish and Fish Food Products informe les producteurs et les exportateurs canadiens de poisson des débouchés dans ce secteur. Il existe des marchés sûrs pour les produits suivants : filets congelés (sauf pour le merlu), filets fumés, crustacés et mollusques en conserve, hareng en conserve, sardines en conserve et préparations de poisson (pâte, caviar). Cette étude, qui indique qu'en 1989 le Canada était le troisième plus important fournisseur (48,1 millions de dollars australiens) de poisson de l'Australie, comprend aussi des détails parti-

nents sur l'accès au marché, les restrictions, les règlements en matière d'hygiène, l'emballage et l'étiquetage. Vous pouvez obtenir des exemplaires de cette étude de marché auprès d'Info Export : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 996-6435. Télécopieur : (613) 996-9709.

Un rapport consacré à **l'industrie et au marché européens de la navigation de plaisance** présente une liste de fabricants et d'exportateurs de bateaux de plaisance d'un certain nombre de pays européens (Danemark, Finlande, France, Allemagne, Irlande, Italie, Suède, Suisse, Royaume-Uni). Ce rapport fournit des renseignements sur les sujets suivants : l'industrie nationale dans les pays qu'on vient de citer; l'importance du marché révélée par les statistiques d'exportation et d'importation; les principales expositions sur les bateaux; les distributeurs; et les sources de renseignements. Pour obtenir des exemplaires du rapport, communiquer avec Info Export, AECEC. Tél. : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 933-6435).

AU CALENDRIER

Halifax — 30 septembre-2 octobre — Le 47^e Congrès annuel de l'Association des exportateurs canadiens aura pour thème "La compétitivité des exportations et les années 1990" et inclura cette année la présentation, par le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, des lauréats du Prix d'excellence à l'exportation — cérémonie par laquelle débute officiellement le Mois du commerce extérieur du Canada.

Les séances du Congrès porteront sur "Les changements du milieu commercial international et la position compétitive du Canada"; "Commercialisations réussies en Asie-Pacifique"; "Quoi de neuf dans les programmes d'exportation"; "La nouvelle Europe"; et "Les États-Unis: principal marché du Canada". Pour des renseignements sur les modalités d'inscription, communiquer avec Mme Laurie Chochinov, Directeur, Finances et administration, Association des exportateurs canadiens, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa

K1P 6B9. Tél. : (613) 238-8888. Télécopieur : (613) 563-9218. Télex : 053-4888.

Ottawa (Université d'Ottawa) — 31 octobre-1^{er} novembre — La Xe Conférence interaméricaine sur l'arbitrage commercial international est organisée sur le thème : "La loi type de la Commission des Nations-Unies sur le droit commercial international et les conventions sur l'arbitrage en relation aux lois des États américains". Pour inscription, communiquer avec le secrétariat de la Conférence, a/s Conference Coll Inc. Tél. : (613) 224-1741. Télécopieur : (613) 224-8685. (Frais d'inscription: 250 \$.)

Québec (Université Laval) — 1^{er}-3 novembre — "Entreprises informelles dans le monde", un colloque organisé par la Faculté des sciences de l'administration, réunira de nombreux spécialistes de tous les continents. Communiquer avec l'université Laval au (418) 656-5539. Télécopieur : (418) 656-2624.

Calendrier ministériel

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, participera au lancement du Mois du commerce extérieur du Canada et au Congrès annuel de l'Association des exportateurs canadiens, le 1^{er} octobre.

Du 5 au 6 octobre, M. Crosbie prendra part, dans le cadre des Négociations commerciales multilatérales, à la réunion non officielle des ministres du Commerce, à Rome, Italie.

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



CCDC
1990
DOCS.C.1

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMÉRO

CANADEXPORT

Vol.8 N°16

1^{er} octobre 1990

14 lauréats du Prix d'excellence à l'exportation

Les noms des lauréats du Prix d'excellence à l'exportation du Canada pour 1990 ont été communiqués à la 47^e Assemblée générale annuelle de l'Association des exportateurs canadiens, qui s'est tenu le 1^{er} octobre à Halifax (Nouvelle-Écosse).

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) parraine chaque année les Prix d'excellence à l'exportation dans le cadre de son rôle visant à promouvoir de façon continue les activités axées sur l'exportation et à informer les exportateurs canadiens des nombreux programmes et services à leur disposition.

C'est par la remise des Prix que commence la série d'activités qui constituent le Mois du commerce extérieur du Canada. Le commerce assure trois millions d'emplois et génère environ 20 % du produit national brut.

Voici, par ordre alphabétique, les 14 lauréats du Prix d'excellence à l'exportation du Canada pour 1990 :

- ATS Inc., Kitchener (Ontario);
- Boeing Canada Technology Ltd., Division de Winnipeg, Winnipeg (Manitoba);
- DRECO Rig Technology & Construction, Edmonton (Alberta);
- Groupe Lavalin Ltée, Montréal (Québec);

DANS CE NUMÉRO	
<i>Le marché des logiciels aux É.-U.....</i>	<i>3</i>
<i>Experts-conseils à Singapour.....</i>	<i>4</i>
<i>Libéralisation en Australie, Pologne... </i>	<i>5</i>
<i>Un regard neuf sur l'exportation.....</i>	<i>6</i>
<i>Débouchés commerciaux.....</i>	<i>9</i>
<i>L'AECEC et l'Asie.....</i>	<i>10-11</i>

- H.A. Simons Ltd., Vancouver (Colombie-Britannique);
- Lovat Tunnel Equipment Inc., Rexdale (Ontario);
- Magic Pantry Foods, Hamilton (Ontario);
- Nexus Engineering Corp., Burnaby (Colombie-Britannique);
- Northern Telecom, Mississauga (Ontario);
- Seagull Pewter and Silversmiths Ltd., Pugwash (Nouvelle-Écosse);
- Technologies MPB Inc., Dorval (Québec);
- Thomas Equipment Ltd., Centreville (Nouveau-Brunswick);
- Vêtements Peerless Inc., Montréal (Québec); et

Western Co-Ordinators Ltd., Corner Brook (Terre-Neuve).

Les entreprises canadiennes qui reçoivent les Prix ne sont pas seulement reconnues pour avoir augmenté leurs ventes à l'exportation, mais aussi pour avoir introduit avec succès de nouveaux produits ou percé sur de nouveaux marchés extérieurs.

Les lauréats de l'année courante ont été choisis parmi quelque 200 candidats par un Comité de sélection composé des représentants éminents suivants d'entreprises et du gouvernement du Canada : Louis Arsenault, directeur, Relations publiques, Québec Téléphone; Claude Beauchamp, président et éditeur, Publications Transcontinentales; Reg Dorrett, sous-ministre adjoint, Secteur de l'expansion du commerce extérieur, AECEC; Larry Hanna, directeur général, Saskatoon Chemicals; Naim Knott, directeur, Services bancaires et financiers, H.A. Simons Ltd.; Jean-Louis Leblanc, vice-président, Lab-Volt Limitée; et Jim Taylor, président, Association des exportateurs canadiens.

Depuis l'établissement du programme du Prix d'excellence, il y a huit ans, on a reçu plus de 1 300 candidatures; un peu plus de 100 entreprises ont remporté le prestigieux Prix.

Les sociétés gagnantes reçoivent une plaque portant le symbole du Prix d'excellence à l'exportation ainsi qu'une mention des réalisations de chacune d'elles dans le domaine de l'exportation. Elles reçoivent aussi un fanion du Prix d'excellence à l'exportation et divers souvenirs destinés à leurs employés. Les lauréats font l'objet d'une campagne publicitaire menée par le gouvernement à l'échelle nationale et peuvent se servir du symbole dans leurs activités publicitaires et promotionnelles pendant les trois années qui suivent l'obtention du Prix.

Les entreprises qui ont remporté le Prix dans le passé ont signalé que la reconnaissance qu'elles ont reçue grâce à celui-ci a été un instrument important de commercialisation. Le Prix leur a permis d'être mieux connues au Ca-

(Voir page 2: Prix d'excellence.)

Un Centre du commerce international s'ouvre pour le sud de la Saskatchewan

Un nouveau Centre du commerce international (CCI) — un de plus dans le réseau des ces organismes — desservira bientôt les exportateurs canadiens du sud de la Saskatchewan.

Les portes d'un nouveau CCI seront en effet grand ouvertes à Regina dans le courant du mois.

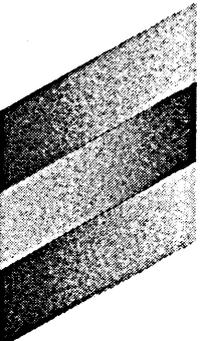
Lors de l'inauguration du Centre, la Saskatchewan accueillera trois nouveaux délégués commerciaux, dont M. David Dix, qui dirigera le nouveau CCI. M. Dix a occupé un poste à notre mission de Tokyo.

Comme les autres CCI, le bureau de Regina aidera les exportateurs novices

et chevronnés en leur offrant des services spécialisés, notamment: conseils d'orientation sur des sujets tels que les transferts technologiques et les entreprises conjointes créées avec des investisseurs étrangers; diffusion d'ouvrages sur l'exportation, et recrutement de participants pour les foires et les missions commerciales.

On peut communiquer avec le CCI de Regina à l'adresse suivante: 1955 Smith Street, 4th Floor, Regina (Saskatchewan) S4P 2N8. Tel. : (306) 780-6108. Télécopieur : (306) 780-6679. Télex : 071-2745.

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada

Prix d'excellence

(Suite de la première page.)

nada, d'acquérir de nouveaux clients à l'étranger et de reconnaître la précieuse contribution de leurs employés.

Le gouvernement aide grandement les entreprises canadiennes à faire concurrence sur le marché mondial. En 1988-1989, ses programmes et ses services ont permis aux Canadien(ne)s de faire des affaires dont la valeur dépasse 5 milliards de dollars. Grâce à l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, le commerce avec ce partenaire principal du Canada est devenu plus ouvert et plus sûr. On a, en outre, lancé "Horizon le monde", une stratégie importante de promotion commerciale comprenant le commerce, des investissements et du transfert de technologie. Elle vise trois méga-marchés, soit les États-Unis, la Communauté européenne et les pays de la région du Pacifique. En même temps, le Canada a été un participant important à l'Uruguay Round des Négociations commerciales multilatérales (NCM) qui se déroulent à Genève. Ces négociations visent à assurer un système de commerce extérieur plus libre et plus équitable.

Partout au pays, des activités spéciales seront organisées dans des villes pour marquer le début du Mois du commerce extérieur du Canada, ce mois-ci. Ces activités comprennent une mission de réalisateurs indépendants de films de Los Angeles à Vancouver; la visite d'une mission commerciale de Singapour à Calgary; l'inauguration officielle du Centre du commerce international de Regina; une allocution de l'ambassadeur Lecompte, chef de la délégation de la Commission des Communautés européennes au

Canada, lors d'un déjeuner à Winnipeg, suite à un colloque sur l'Europe de 1992; des activités spéciales à Toronto et à Montréal; un colloque sur la nouvelle Europe, à Moncton; et un colloque sur l'Europe de 1992, à St. John's, Terre-Neuve.

De plus, divers colloques, séances d'information, et conférences auront lieu tout au long du mois d'octobre dans des centres partout au pays. Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec les Centres du commerce international régionaux.

L'Accord de libre-échange (ALE) : Mise à jour

CHAPITRE 18-GROUPES SPÉCIAUX Le homard

Les négociations entre les représentants du Canada et des États-Unis ont abouti à la formulation de recommandations aux Ministres sur un accord visant à régler les litiges en suspens. L'accord proposé tient compte de l'entente conclue en juillet à la demande des gouvernements entre l'industrie canadienne et américaine. Une décision gouvernementale sur l'accord sera annoncée bientôt suite à des consultations entre Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Pêches et Océans Canada et l'industrie du homard.

CHAPITRE 19-GROUPES SPÉCIAUX La viande de porc

Un groupe spécial formé en vertu de l'Accord de libre-échange (ALE) a reconnu la validité des arguments avancés par l'industrie du porc canadien et voulant que le dossier ne renferme pas de preuves substantielles permettant d'établir la menace de préjudice.

Le groupe spécial chargé d'étudier la détermination de menace de préjudice émise par la Commission américaine du commerce international (CACI) a, dans une décision unanime du 24 août,

renvoyé la question à la CACI pour qu'elle reconsidère sa position.

Le rapport du groupe spécial indiquait que le renvoi était nécessaire parce que le rapport de la CACI « s'appuyait pas mal d'un bout à l'autre sur des statistiques qui semblaient pour le moins douteuses et que cela avait pu influencer le jugement porté par la CACI sur une bonne partie des autres faits ».

Dans les jours qui ont suivi la parution du rapport, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a dit dans un communiqué que « le Canada avait cherché, lors des négociations de l'ALE, une meilleure façon de procéder qui permette aux exportateurs canadiens d'obtenir réparation au moment où il le faut dans les affaires antidumping et les cas de procédures compensatrices », et que la décision du groupe spécial montre bien l'efficacité du processus prévu au Chapitre 19.

La CACI a jusqu'au 23 octobre pour faire connaître au groupe spécial sa nouvelle position suite à la décision de renvoi. Les autres parties ont jusqu'au 7 novembre pour faire des commentaires, et une décision finale devrait être prise peu de temps après.

L'autre groupe spécial de la viande de porc de l'ALE, qui est chargé d'examiner la constatation finale de subventionnement faite par le département américain du Commerce, s'est réuni en juillet pour tenir des audiences et devait rendre sa décision le 14 septembre. Les gouvernements du Canada, du Québec et de l'Ontario, ainsi que le Conseil canadien du porc et le Conseil des viandes sont parties de ce dossier.

En outre, la méthode de répercussion automatique employée dans cette affaire par le département du Commerce est contestée au GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce). Le rapport du groupe spécial du GATT devrait être déposé à la réunion du Conseil du GATT ce mois-ci.

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint : Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy et Mai Juris

Téléphone : (613) 996-2225

Télocopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BPT).

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage : 54 000 exemplaires.

INFO EXPORT

(sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télocopieur : (613) 996-9709

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication sur le commerce (BPT).

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

Expédier à : CANADEXPORT (BPT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

ISSN 0823-3330

Comment vendre des logiciels aux Etats-Unis

Notre consulat de San Francisco a rédigé un guide destiné à nos futurs exportateurs de logiciels aux Etats-Unis.

Ce guide, intitulé *Comment distribuer des logiciels aux Etats-Unis*, incite les exportateurs à poser toutes les questions pertinentes avant de consacrer à la commercialisation des sommes durement gagnées.

Il s'agit d'un manuel conçu pour introduire, aux Etats-Unis, des logiciels d'ordinateur personnel dans le circuit de distribution voulu. Les exportateurs qui s'intéressent à ce débouché pourront utiliser un grand nombre de statistiques et d'exemples pour choisir, en connaissance de cause, des moyens de distribution compatibles avec leurs ressources humaines et financières.

Ce guide est principalement consacré aux logiciels conçus pour les OP-IBM, car les possibilités de production de logiciels Apple/MacIntosh sont beaucoup plus restreintes. Les logiciels d'OP-IBM les plus vendus aux Etats-Unis figurent dans la catégorie "divers", tandis que la société géante Microsoft occupe plus de 90 % des rayons destinés aux logiciels MacIntosh.

D'autre part, l'ouvrage expose toutes les conséquences qui découleront, pour vous ou votre entreprise, du choix des options suivantes :

Magasins spécialisés d'ordinateurs

Dotés de hautes compétences techniques, les magasins offrent des ordinateurs personnels destinés aux foyers et aux entreprises. Plus la standardisation se renforcera, moins ils sera nécessaire de s'adresser aux détaillants qui offrent un niveau de service élevé. En outre, les détaillants acceptent de moins en moins de vendre des articles nouveaux et non éprouvés. Vous devrez probablement "acheter" des rayonnages et prévoir des programmes de formation, de nouveaux effectifs, etc.

Magasins n'offrant que des clones.

Les distributeurs exclusivement spécialisés dans les clones vendent des systèmes IBM compatibles, et non pas des articles IBM proprement dits. Ce type de chaîne ou de magasin répond aux besoins des petits producteurs qui peuvent vendre leur produit en l'associant à des clones pour faciliter l'écoulement des logiciels.

Magasins géants

Les magasins géants, ainsi nommés à cause de leurs vastes dimensions, ac-

centueront leur pression sur les petits détaillants, qui seront probablement obligés de fermer boutique. Cette situation est favorable à nos exportateurs car elle libérera des rayons qui pourront ainsi accueillir les ensembles de logiciels moins volumineux.

Magasins n'offrant que des logiciels

Les magasins n'offrant que des logiciels jouent actuellement un rôle essentiel sur le marché des ordinateurs. Les titres de logiciels y sont en effet beaucoup plus nombreux que dans d'autres types de magasins; d'où l'utilité d'examiner un moyen de distribution de cette importance.

Grands magasins-détaillants

Les grands magasins vendent, avec une faible marge de profit, des ordinateurs familiaux destinés aux foyers. Leur rôle est de plus en plus important sur le marché de détail. Etant donné qu'ils prendront rarement le moindre risque pour un distributeur de logiciels, il faut beaucoup de temps et d'argent pour exploiter ce moyen.

Magasins spécialisés dans les bureaux

Ces magasins sont en train de renforcer rapidement leurs capacités de vente et pourraient constituer un bon moyen de distribution pour les logiciels de bureau.

Revendeurs ajoutant une valeur

Les revendeurs ajoutant une valeur offrent des ensembles, des systèmes et des logiciels verticaux hautement spécialisés. Ils disposent généralement d'un personnel de vente extérieur et peuvent offrir de très hautes compétences techniques. Le rapport considère ce type d'entreprise comme un moyen de distribution particulièrement intéressant pour les exportateurs de logiciels. La plupart de nos consulats des Etats-Unis possèdent un annuaire de ces revendeurs désignés par le sigle VAR (Value Added Resellers).

Maisons de vente par correspondance

On estime que 20 % des logiciels d'ordinateur personnel vendus aux Etats-Unis sont distribués par des maisons de vente par correspondance. Grâce à leur vaste ligne de produits, ces maisons peuvent vendre plus de titres de logiciels que les chaînes.

Vente directe

Si vous disposez d'un produit très ciblé, la vente directe est probablement le meilleur moyen. Le rapport offre des contacts qui permettent d'obtenir des

listes détaillées de gérants d'achat qui s'intéressent à votre type de produit. Il fournit également des renseignements sur la façon d'organiser un "blitz médiatique" pour informer les médias.

Le rapport peut aider les exportateurs à examiner les exigences financières — généralement très élevées — des moyens de distribution et des stratégies commerciales applicables. Pour les concepteurs de logiciels dépourvus de fonds, les babillards à logiciel payable sont un excellent moyen de distribution qui a permis de réaliser des fortunes. Vous pourriez même créer votre propre moyen, comme le prouvent plusieurs exemples cités dans le rapport.

En outre, l'ouvrage étudie l'importance de la jonction avec des systèmes et des ensembles, et explique l'option de la commercialisation conjointe.

Envisagez-vous de vendre une partie de votre entreprise à l'un des grands noms de cette industrie? Or, la plupart des concepteurs de logiciels veulent garder le contrôle de leurs produits afin de se réserver les énormes profits.

Mais, "lorsque le distributeur demande 51 % des parts, n'oubliez pas de comparer les 50 % du gros gâteau qu'il vous offre, avec les 100 % du petit gâteau que vous pourriez préparer vous-même".

Il existe bien quelques créneaux qui pourraient vous donner l'occasion de lancer votre logiciel. Mais, presque toujours, vous serez tenu de présenter un programme commercial complet. On estime à 500 000 le nombre de logiciels vendus aux Etats-Unis en 1989, et les principaux distributeurs reçoivent jusqu'à 100 nouveaux programmes et ensembles par semaine.

On ne saurait donc trop insister sur l'importance d'un programme commercial solide et bien conçu pour éviter de tomber au fond du panier.

Pour obtenir un exemplaire de *Comment distribuer des logiciels aux Etats-Unis*, communiquer avec Info-Export, au numéro 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435). Télécopieur : (613) 996-9709.

Pour tous renseignements sur la vente d'ordinateurs aux Etats-Unis ou sur la participation d'AECEC aux expositions commerciales, joindre George Willows, Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux Etats-Unis (UTE), AECEC. Tel.: (613) 993-6576.

Experts-conseils recherchés à Singapour

Une étude de l'industrie de la consultation à Singapour a permis de cibler un certain nombre de secteurs de croissance prometteurs.

Le rapport — qui fait partie d'une série d'ouvrages commandée par le haut commissariat du Canada à Singapour — est consacré à deux secteurs essentiels du marché de la consultation de Singapour: la gestion et l'ingénierie.

Ces dernières années, à Singapour, le nombre de bureaux de consultation a grimpé en flèche. Cette augmentation est surtout attribuée à la demande croissante de services de consultation provenant des secteurs de la construction, des transports, du financement, de la pétrochimie et de l'électronique.

En outre, le gouvernement de Singapour va rendre chaque ministère responsable de son propre budget, et insiste sur l'amélioration des aptitudes, de la formation et de la productivité; il faudra donc augmenter d'autant plus le nombre des bureaux de consultation. On prévoit un accroissement de la demande en matière de consultation internationale, car les fabricants de produits chimiques (ex. : peintures, produits pharmaceutiques, additifs et lubrifiants) sont de plus en plus désireux de déménager leurs centres de production dans les pays de l'ANASE.

L'internationalisation du secteur des transports, que traduit une tendance de plus en plus favorable aux grandes alliances internationales, entraînera une augmentation de la demande visant les services de consultation. Singapour a

récemment annoncé son affiliation avec Swissair et avec la compagnie américaine Delta Airlines. Cela laisse entrevoir le premier réseau de transport aérien réellement international.

Après un déclin étalé sur quatre ans et demi, le secteur de la construction a connu un nouvel essor en 1989. La demande du secteur privé est en train d'augmenter, comme en témoigne la remarquable croissance de la valeur totale des contrats accordés. Deux récents projets du secteur public devraient maintenir la croissance de la demande dans le domaine de la consultation technique : un programme de rénovation du Housing Development Board (HDB) axé sur les appartements du HDB, sur les zones communes et les propriétés publiques; et le projet d'allègement des restrictions imposées aux résidents désireux d'acheter des appartements du HDB. Les débouchés qui pourraient s'offrir aux ingénieurs spécialisés dans les travaux publics et la construction, ou dans les installations mécaniques et électriques, sont les services spécialisés de certains bâtiments dotés de systèmes spéciaux, et les autres services de pointe qu'on ne trouve pas à Singapour.

Quant aux spécialistes des techniques de l'environnement, les bureaux de consultation de Singapour ne sont pas assez nombreux pour leur faire concurrence. Etant donné la faible superficie du territoire et la prolifération des industries, d'énormes possibilités devraient s'offrir aux ingénieurs spécia-

lisés dans l'environnement, notamment dans le domaine du recyclage (ex. : l'évacuation des déchets solides, la lutte contre la pollution, le traitement des eaux résiduaires, etc.).

Quant aux secteurs ministériels, les dépenses sont en train d'augmenter dans les services de l'environnement, de la santé, et dans d'autres activités connexes. En particulier, la privatisation des hôpitaux offre de grandes possibilités aux experts-conseils spécialisés dans ce domaine. Les secteurs de croissance qui peuvent intéresser les spécialistes de la gestion sont les services financiers et comptables, l'exploitation des ressources humaines et la formation du personnel, l'informatisation (y compris l'automatisation et la robotique), ainsi que la commercialisation et la planification d'entreprises.

Le recours aux experts-conseils spécialisés dans la gestion augmentera à mesure que les petites et les moyennes entreprises continueront de s'éloigner de la gestion traditionnelle familiale. Le programme du gouvernement favorise activement cette évolution.

D'autre part, on constate une augmentation constante de la demande à l'égard des services commerciaux, juridiques et de comptabilité et de traitement des données.

Singapour n'offre pas seulement quantité de débouchés pour des bureaux de consultation internationaux; ce territoire constitue aussi une excellente base régionale pour les sociétés qui visent les économies en plein essor des pays de l'ANASE. D'après les prévisions, la croissance des activités, dans le domaine de la consultation, devrait excéder la capacité d'approvisionnement en Malaysia, en Indonésie, en Thaïlande et aux Philippines.

Le rapport comporte également une étude de la concurrence et une liste des mesures d'encouragement et des règlements concernant l'industrie. On y trouve aussi les noms de plusieurs contacts essentiels de l'industrie, du gouvernement, et des associations.

Pour obtenir un exemplaire de *Sectoral Analysis - Singapore Consultancy Industry*, téléphoner à Info-Export, au numéro gratuit 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

Pour tous renseignements sur les échanges avec Singapour, s'adresser à la Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique-Sud (PST), à l'AECEC. Télécopieur : (613) 996-4307.

Les affaires vont bon train aux Philippines

Les Philippines sont l'un des marchés les plus accessibles d'Asie, car leurs normes et leurs barrières non douanières y sont beaucoup moins rigoureuses que dans d'autres pays de la région.

Mieux encore : ces îles offrent d'excellents débouchés commerciaux, que notre ambassade à Manille s'occupe de repérer pour nos exportateurs.

Le gouvernement des Philippines accorde actuellement la haute priorité à la simplification des règlements, afin d'encourager les investissements étrangers.

En outre les bâtiments, les routes et les ponts détruits par le plus terrible tremblement de terre survenu depuis trente ans — les dégâts sont évalués à plusieurs milliards de dollars — devront bientôt être reconstruits. C'est pourquoi nos entreprises devraient immédiatement proposer leur participation à ces vastes plans de reconstruction.

Aux dires de M. David McNamara, conseiller commercial à l'ambassade: "Jusqu'ici, au cours de cette année, la section commerciale de l'ambassade du Canada a été extrêmement occupée. En ce qui concerne les visites de gens d'affaires, les missions et les colloques, nos activités sont de 50 % supérieures à celles de la même période de l'année dernière". La plupart des visiteurs sont étonnés des perspectives qu'ils découvrent dans ce pays. Nous pensons que vous le serez également. Venez donc et voyez vous-mêmes."

Si le marché philippin vous intéresse, contactez A. McBride, (613) 992-0959 à la Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST), à AECEC, avant de contacter notre ambassade aux Philippines.

L'Australie élimine l'embargo sur le porc canadien...

Après sept années d'examen, l'Australie a éliminé l'embargo sur les importations de porc frais et congelé en provenance du Canada.

"Il n'est plus possible de justifier cette interdiction en invoquant des motifs scientifiques ou économiques. Cette interdiction pourrait être perçue comme une barrière non tarifaire au commerce", a déclaré le ministre australien de l'agriculture, M. John Kerin lorsqu'il a annoncé le retrait de l'embargo.

Le ministre canadien de l'agriculture, M. Don Mazankowski a déclaré : "Le Canada a négocié avec ferveur pendant plusieurs années afin de faire lever cet embargo. Cette entente est la bienvenue tant aux yeux du gouvernement que de l'industrie."

En vertu de cette entente, il faut obtenir la permission écrite d'importer du porc frais ou congelé en Australie en provenance du Canada auprès du directeur de

la quarantaine des animaux et des plantes d'Australie. Chaque expédition doit être accompagnée d'un certificat d'entrée et répondre aux exigences énoncées dans l'entente.

Par ailleurs, une autre mesure visant à libéraliser l'accès à ses marchés a été adoptée par l'Australie qui mettra fin au barème de compensation obligatoire pour les fruits séchés.

En vertu de ce barème, une taxe était prélevée sur les ventes intérieures et les recettes étaient réparties sur toutes les ventes. A partir de 1991, la compensation prélevée sur les recettes provenant de produits intérieurs et importés dans l'industrie des fruits séchés ne sera plus applicable.

Selon des agents commerciaux, ces deux mesures font preuve d'une amélioration de l'accès au marché et représentent de meilleurs débouchés pour les exportateurs canadiens vers l'Australie.

...et dérèglemente son industrie des communications

En raison de la déréglementation continue et progressive, la concurrence sera plus importante dans l'industrie des communications en Australie; toutefois, pour les exportateurs canadiens, des possibilités — sur une grande envergure — existent dans ce secteur.

Les industries de l'information emploient 40 % de la population active en Australie et contribuent à 50 % du produit intérieur brut du pays.

Voici des facteurs également impressionnants :

- Les entreprises australiennes dépensent actuellement 10 milliards de dollars sur du matériel et des services de télécommunications;
- En Australie, le taux d'augmentation du nombre de téléphones mobiles est d'environ 8 % par mois sur une base cumulative; et
- On estime qu'il y aura peut-être deux millions de téléphones mobiles en Australie d'ici à l'an 2000.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les possibilités commerciales sur le marché des communications en Australie, communiquer avec Brian Cox, Canadian Consulate General, 8th Floor, A.M.P. Centre, 50 Bridge Street, Sydney, New South Wales,

Australia 2000. Tél. : (011-61-2) 231-7022. Télex : (Code de destination 71) 20600 (CANGOV AA20600). Télécopieur : (011-61-2) 223-4230.

La Pologne réduit les droits de douane

La Pologne a aboli les droits de douane sur certains produits importés, dont :

- machines destinées aux fabriques et aux ateliers d'hommes de métier indépendants (boulangeries, charcuteries, usines de transformation d'aliments, minoteries et tanneries); trousse de premiers soins; certains agents de nettoyage; cirage, encaustique et cire pour carrosseries d'automobiles; articles et produits chimiques de photographie; certains raccords de plastique; bois de chauffage et déchets de bois (sciure, cadres de miroirs et de tableaux, pa-lettes, boîtes); marques de fil et de tissu de soie, de laine et de poils d'origine animale; outils; produits de consommation (réfrigérateurs et congélateurs, comptoirs, laveuses, machines à coudre); machines et matériel textiles (cardeuses, certains genres de métiers à tisser et bonnetiers); machines à commande numérique (tours à commande numérique trépan, aléseuses,

Des taux préférentiels accordés au Canada par la Nouvelle-Zélande

Les produits canadiens exportés vers la Nouvelle-Zélande en vertu du certificat d'origine approuvé (formule 59) ont droit à des taux préférentiels.

En outre, les percepteurs des douanes de Nouvelle-Zélande peuvent aussi approuver les formules internes pour remplacer le certificat d'origine prescrit.

Toutefois, pour qu'elles soient acceptables, ces formules internes doivent substantiellement avoir la même présentation que le certificat d'origine (formule 59) prescrit. De plus, le certificat ne doit comporter que de légères modifications, celles-ci produisant le même effet et n'induisant pas en erreur.

Ces dispositions ne sont pas seulement appliquées aux certificats en papier mais aussi aux messages transmis par courrier électronique.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les certificats d'origine de Nouvelle-Zélande exigés pour les taux de droit préférentiels, communiquer avec R. Buciak, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-5945. Télécopieur : (613) 996-4309.

cardeuses, ponceuses, affûteuses, raboteuses et colleuses).

Les droits ont été réduits de 50 % sur plusieurs douzaines de produits, y compris les pneus, certains textiles et tous les articles ménagers,

Une réduction de 30 % s'applique à environ 100 groupes d'articles tels que certains cosmétiques, les vêtements usagés, la verrerie, les matières premières pour les chaussures, les machines de pâtes et papiers, les meubles et divers véhicules.

La réglementation sera en vigueur jusqu'au 31 décembre 1990.

Pour tous renseignements ou détails, communiquer avec le Bureau du délégué commercial de la République polonaise à Montréal, 3501, ave. du Musée, H3G 2C8. Tél. : (514) 282-1732, -1734, -1735. Télécopieur : (514) 282-1784. A Toronto, 2970, ouest, boul. Lakeshore, M8V 1J7. Tél. : (416) 252-5471. Télécopieur : (416) 252-0509.

UN REGARD NEUF SUR L'EXPORTATION

Le facteur humain

Je suis frappé par la différence entre la théorie de l'exportation décrite dans les manuels, enseignée dans les écoles, et la réalité vécue sur le terrain par les exportateurs.

L'enseignement des théoriciens et des manuels est exact : il faut avoir le bon produit, le bon prix, une bonne assiette financière, etc. Peu de manuels demandent : "Êtes-vous ou disposez-vous de la bonne personne pour faire de l'exportation".

Le marché à l'exportation est en mutation constante et rapide. On répète constamment aux entreprises la nécessité de pouvoir adapter son produit. Par contre, on évoque beaucoup moins la nécessité d'adapter sa personnalité et son comportement aux milieux multiples et changeants.

Comme Canadiens, nous connaissons les barrières que dressent entre nous nos divergences culturelles. Ces barrières ne s'évanouissent pas aux frontières du Canada. L'Europe et les États-Unis nous opposent des obstacles culturels plus grands que ceux à surmonter au Canada. Ces défis, à nos frontières du sud et de l'est, n'ont cependant aucune commune mesure avec l'adaptation humaine qu'exigent de nous les cultures orientales et africaines, pour n'en citer que deux.

Pour de nombreux commerçants étrangers, le commerce est une question de personnes. La confiance inspirée à votre interlocuteur se révélera souvent plus déterminante que votre prix ou votre produit.

Combien de gens d'affaires ai-je vu planifier une journée dans un pays pour traiter avec deux ou trois nouveaux clients potentiels, alors qu'ils avaient besoin de deux ou trois jours pour parler de la pluie et du beau temps avant d'aborder le vif du sujet avec un seul client.

"Bonjour. Comment allez-vous ?" est plus qu'une formule de politesse dans de nombreux pays. C'est le préambule pour apprendre à se connaître qui mérite une réponse détaillée si l'on veut engager une relation d'affaires à long terme.

Dans *CanadExport*, Vol. 7 n° 16, nous avons cité le cas de John Woods, de John Woods Survey Equipment Ltd, Toronto, cet exportateur de trépieds en fibre de verre pour qui une jeune chinoise connaissant son milieu a accompli davantage en quinze minutes qu'il n'avait réalisé seul en trois années. Même approche pour David Rankin, président de Metocean Data System, Dartmouth (Nouvelle-Écosse) qui cherche "le client, la personne dans une organisation qui détient la clé de millions de dollars".

Un autre problème peut se régler au niveau des rapports humains.

Il s'agit des pays et des personnes dont les pratiques commerciales sont réprouvées par nos lois et notre morale et en général par les leurs. Ce sujet tabou est très présent, il nous faudra cependant l'examiner. Ce que je désire souligner aujourd'hui : j'ai vu, à plusieurs reprises dans ces pays, un respect mutuel entre commerçants internationaux se substituer avantageusement à ces pratiques pourtant courantes chez eux.

CanadExport inaugure, par cet article, une série qui veut jeter un regard différent sur l'exportation. On va l'examiner avec la lorgnette de l'exportateur et du délégué commercial qui est souvent son confident.

Je compte puiser largement dans les exemples que nous fournissent entreprises et délégués commerciaux et dans ceux que nos lecteurs voudront bien nous faire connaître pour éclairer d'autres entreprises qui songent à se lancer dans la grande aventure de l'exportation.

Bien entendu, nous aborderons les questions classiques : pourquoi exporter, voire même, faut-il exporter? Notre rôle est de susciter le désir d'exporter auprès de nouvelles entreprises. Ce désir doit cependant être réfléchi et soupesé et aller au delà de la lettre traditionnelle à tous les délégués commerciaux leur demandant s'il y a un marché pour votre produit dans tel ou tel pays. Cette démarche est l'avant-dernière démarche à l'exportation. Car la réponse à la plus grande partie des questions qu'il convient de se poser avant d'exporter se donne ici-même au Canada.

**Le rédacteur en chef,
René-François Désamoré**

Collaboration entreprises-collège

Un projet conjoint qui aidera les organisations canadiennes à profiter de plusieurs nouveaux débouchés offerts dans le monde, tout en donnant à des étudiants l'occasion d'une expérience concrète, sera mis en oeuvre, à partir du 1^{er} janvier 1991, grâce au Programme du Diplôme de commerce international de Seneca College.

Les étudiants qui se consacrent à ce programme de trois ans — la plupart d'entre eux parlent une deuxième ou une troisième langue — se préparent à faire carrière dans la vente, la recherche de débouchés, l'importation, l'exportation, la commercialisation internationale, les échanges internationaux et l'administration commerciale.

Acceptant volontiers de s'installer partout dans le monde, les étudiants sont employés pour 4 mois par des entreprises canadiennes désireuses d'élargir leurs opérations au marché international. Pour l'employeur, les étudiants peuvent rassembler une documentation internationale; prendre contact avec des entreprises d'outre-mer; rassembler et organiser l'information; aider le personnel des ventes ou faciliter les opérations du service à la clientèle; faire bénéficier l'entreprise de leurs aptitudes linguistiques, apporter leurs connaissances de base en informatique; et accomplir les tâches administratives courantes.

Pour tous renseignements sur la participation au Programme des employeurs pour la formation coopérative (CO-OP) de Seneca College, 1750 Finch Avenue East, North York, Ontario, M2J 2X5) communiquer avec: Wayne Ballantyne, Co-ordonnateur. Tel.: (416) 491-5050, poste 2052.

Crédits de 10 millions de dollars à la Jamaïque

Deux lignes de crédit à court terme, d'une valeur de 5 millions de dollars chacune, établies par la Banque canadienne impériale de Commerce et la Banque Scotia avec la National Export-Import Bank de la Jamaïque, ont été garanties sous le Programme des lignes de crédit à court terme de la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

Il suffit d'un appel pour se renseigner sur la taxe de vente sur les produits et les services

Le 1^{er} janvier 1991 marquera le début de l'entrée en vigueur de la Taxe sur les produits et les services (TPS) proposée par le gouvernement. Afin de préparer sa mise en oeuvre, Revenu Canada, Douanes et Accise, fournira des renseignements par téléphone; enverra les brochures et les formulaires pertinents; ou, si nécessaire, prendra des dispositions pour qu'un conseiller rende visite à l'exportateur et réponde à ses questions.

Pour toute question, communiquer avec l'un des bureaux indiqués ci-dessous:

Terre-Neuve et Labrador (St. John's): 772-2851 (local); 1-800-563-4950 (interurbain).

Nouvelle-Écosse (Halifax): 426-1975 (local); 1-800-565-9111 (interurbain).

Ile-du-Prince-Édouard: 566-7272 (local); 1-800-565-9111 (interurbain).
On peut appeler les deux numéros de l'I.-P.-É. de n'importe où dans la province.)

Nouveau-Brunswick (Moncton): 858-3727 (local); 1-800-561-6656 (interurbain).

Québec (Québec): 648-4376 (local); 1-800-363-5254 (interurbain).

(Montréal): 496-1494 (local); 1-800-301-8339 (interurbain).

Ontario (Ottawa): 990-8584 (local); 1-800-465-6160 (interurbain).

(Toronto): 973-1000 (local); 1-800-461-1082 (interurbain).

(London): 645-4041 (local); 1-800-265-0017 (interurbain).

Manitoba (Winnipeg): 983-4525 (local); 1-800-665-8749 (interurbain).

Saskatchewan (Regina): 780-7279 (local); 1-800-667-8886 (interurbain).

Alberta et Territoires du Nord-Ouest (Calgary): 292-6990 (local); 1-800-661-3498 (interurbain).

(Edmonton): 448-1309 (local); 1-800-661-3498 (interurbain).

Colombie-Britannique et Yukon (Burnaby): 666-4604 (local); 1-800-561-6990 (interurbain).

Les personnes atteintes de troubles de l'ouïe qui ont accès à un appareil de télécommunications pour malenten-

dants peuvent composer le 1-800-465-5770.

Les exportateurs qui disposent d'un micro-ordinateur avec modem peuvent avoir accès à une base de données de la TPS qui fournit des questions et des réponses. Le numéro est le 1-800-267-4500.

Salon des industries chimiques et pétrochimiques d'Alger

Alger — L'Office national des foires et des expositions d'Algérie (ONAFEX) organise au Palais des expositions d'Alger, du 20 au 27 novembre, le Salon international des industries chimiques et pétrochimiques (SCHIP 90).

Cette foire à caractère professionnel vise à renforcer les industries chimiques et pétrochimiques, à valoriser ce secteur en mettant sur place des formules de coopération (partenariat, société mixte), à recenser les débouchés et à encourager l'investissement.

Parallèlement à l'exposition, une série de conférences techniques donnera l'occasion aux professionnels du secteur de revoir les débouchés en matière de sous-traitance, d'investissement et de technologies utilisées.

Pour tout renseignement sur le Salon, communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger, Direction économique et commerciale, 27 bis, Ali Massoudi, Hydra-Alger. Tél. : (2) 60.11/60.61.90. Télécopieur : 66043 CANAD DZ. Télécopieur : (213)(2) 60.59.20.

**CONSEILS À
L'EXPORTATEUR :
INFO-EXPORT
1-800-267-8376
Région d'Ottawa :
993-6435
Télécopieur :
(613) 996-9709**

Salon des télécommunications en Corée

Séoul — Cet automne, la Corée tiendra, dans la capitale, son premier salon des télécommunications — **Communication Networks Korea 90**.

L'événement, qui se déroulera du 5 au 8 décembre, attirera des fabricants internationaux de matériel de télécommunications — des commutateurs privés aux satellites sophistiqués, en passant par les circuits de transmission de la voix, les réseaux locaux, les fibres optiques et les réseaux numériques avec intégration des services (RNIS) — qui exposeront leurs produits à l'intention de milliers d'utilisateurs et acheteurs coréens.

L'année prochaine, la libéralisation du marché des télécommunications en Corée devrait créer de nombreuses occasions sur le marché des réseaux à valeur ajoutée et offrir des possibilités d'entreprises conjointes et de contrats de concession de licences entre les fournisseurs coréens et étrangers.

Pour tous renseignements sur ce salon, communiquer avec l'ambassade du Canada à Séoul, B.P. 6299, Séoul 100-662, République de Corée. Télécopieur : (code de destination 801) 27425 (CANADA K27425). Télécopieur : (011-82-2) 755-0686.

Les menuisiers sont invités à participer à un salon à Washington

Seattle — Les entreprises canadiennes oeuvrant dans le domaine de la menuiserie ont la possibilité de s'établir sur ce marché aux États-Unis.

Du 16 au 18 novembre 1990, l'un des 28 salons de menuiserie régionaux organisés par Marketing Association Services (M.A.S.) à Los Angeles — chacun avec des ventes annuelles de 700 000 \$ US — se tiendra dans cette ville de Washington.

Les sociétés munies de machines, d'outils ou de fournitures axés sur la menuiserie, la construction de maisons, l'ébénisterie, le tournage sur bois, la sculpture sur bois ou les petits ateliers sont invitées à y participer.

Pour plus de renseignements sur ce salon — ou sur les modalités de participation, communiquer avec I.M.A.S. à Los Angeles: Art Schwartz, directeur général, ou Irene Devine, vice-présidente, Consumer Shows. Tél. : (213) 477-8521.

Contrats décrochés

Babcock & Wilcox Canada, Cambridge, fournira à la société chiléenne Celulosa Arauco y Constitucion (CELARAUCO) S.A. une chaudière pour l'usine de pâtes à papier AMPCO. La SEE prêtera 1 203 737 \$ à l'acheteur.

Boliden Allis, Stephens-Adamson, Belleville, a vendu des pièces de rechange pour un système de manutention du charbon et pour un engin de mise et de reprise au tas à la société minière colombienne Carbones de Colombia S.A. La SEE prêtera 61 699 \$ US à l'acheteur.

Bristol Aerospace Limited, Winnipeg, a obtenu un contrat de 9,1 millions de dollars US pour la fourniture de systèmes et sous-systèmes de propulsion "Black Brant" à l'Administration nationale de l'aéronautique et de l'espace (NASA).

CAE Electronics Ltd., Montréal, a obtenu un contrat pour la fourniture de deux simulateurs de vol à la compagnie aérienne néerlandaise KLM. La SEE prêtera jusqu'à concurrence de 17 millions de dollars à l'acheteur.

La division **Challenger du groupe Canadair** de Bombardier Inc., Montréal, fournira à la société mexicaine Transporte Ejecutive Aereo S.A., une filiale de Comania Periodistica Nacional (El Universal), un avion *Challenger 601-3A*. La SEE prêtera 14,2 millions de dollars US à l'acheteur, montant qui couvrira aussi les travaux de finition intérieure exécutés sur commande par la société montréalaise Innotech Aviation Limitée.

Cecco Machinery Manufacturing Ltd., Concord, fournira de l'équipement de fabrication de câbles à la société mexicaine Condutrade International S.A. La SEE prêtera 1,14 million de dollars US à l'acheteur, affectés sous la ligne de crédit de 15 millions de dollars US établie avec la Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Consortium industriel canadien Inc., Kirkland, fournira du matériel et des services techniques de base destinés à la con-

struction d'une usine de pâtes et papiers dans la province chinoise du Sichuan. La SEE prêtera 37,5 millions de dollars à la Banque de Chine qui, à son tour, les prêtera à l'acheteur, la Société nationale chinoise d'importations et d'exportations techniques.

Fuller-F.L. Smidth Canada Ltd., Scarborough, fournira du matériel et des services connexes destinés à la construction d'une cimenterie dans la province de Shanxi, en Chine. La transaction est financée jusqu'à concurrence de 37,9 millions de dollars en vertu d'une ligne de crédit établie entre la SEE et la Banque de Chine.

Grinnell Corporation of Canada Ltd., Toronto, fournira de l'acier de construction à Comision Federal de Electricidad, un organisme décentralisé du gouvernement du Mexique. La SEE prêtera jusqu'à 1,2 million de dollars US, affectés sur la ligne de crédit de 15 millions de dollars établie entre la SEE et l'acheteur.

Hawker Siddeley Canada Inc., Mississauga, a obtenu deux contrats d'une valeur totale de 3,2 millions de dollars pour la fabrication et la fourniture de pièces de moteurs à propulsion aux Forces aériennes des États-Unis.

Husky Injection Molding Systems Ltd., Bolton, a vendu un système de moulage à injection, pour fabrication de bouteilles en plastique pour huiles alimentaires, à la société mexicaine Fabrica de Jabon La Corona, S.A. de C.V. Le financement de la transaction — jusqu'à 900 000 \$ US — prendra la forme d'une affectation sur la ligne de crédit de 5 millions de dollars US établie entre la SEE et la Banco International S.N.C. de Mexico.

Ingénierie Combustion du Canada Inc., a vendu un système intégré de commande pour l'usine de pâtes à papier de la société chiléenne CELARAUCO, qui bénéficiera d'un prêt de la SEE de 1 513 407 \$.

Lavalin International, Montréal, en tant que membre du consortium Propipe, choisi par la Kenya Pipeline Co. Ltd. pour con-

struire un oléoduc de 443 km destiné à transporter des produits pétroliers de Nairobi à Eldorat et Kisumu, dans l'ouest du Kenya, se chargera de la conception, de la fourniture et de la mise en service de quatre stations de pompage et de deux terminaux le long de l'oléoduc. La SEE prêtera jusqu'à 49 millions de dollars à la République du Kenya en vue du financement partiel du projet.

Marshall Macklin Monaghan Limited, Toronto, a été engagé par Wardley Capital Limited, une filiale de la banque d'affaires du Hong Kong Bank Group, en tant que conseiller financier du projet de construction du nouvel aéroport à Hong Kong (Chek Lap Kok). Avec un coût estimatif de 16 milliards de dollars US, l'aéroport et ses installations connexes constitueront l'un des plus importants projets d'ingénierie civil au monde.

Northern Telecom Canada Limited, Mississauga, fournira de la technologie et du matériel destiné à moderniser le système téléphonique de la Barbade. La SEE prêtera 6,9 millions de dollars US à l'acheteur, la Barbados Telephone Company Ltd., affectés sur la ligne de crédit de 13 millions de dollars établie avec cette société.

Pathex International Ltd., Don Mills, a vendu des porte-moules pour presses hydrauliques à la société mexicaine Industrias de Hule "Calgo" S.A. Le financement prendra la forme d'une affectation allant jusqu'à 88 000 \$ US sur la ligne de crédit de 15 millions de dollars établie entre la SEE et la Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Sangamo, division électrique de Schlumberger Canada Ltée, Toronto, a obtenu deux contrats pour la fourniture de watt-heuremètres et de varheuremètres à l'organisme mexicain chargé de l'électricité, la Comision Federal de Electricidad. La SEE prêtera 1 029 958 \$ US à l'acheteur, sous forme de deux affectations séparées sur la ligne de crédit de 15 millions de dollars renouvelée en 1989 avec l'acheteur.

GRANDE BRETAGNE — Un fabricant, établi depuis 40 ans, de **conteneurs métalliques** (sautes et bidons, conteneurs à couvercle rentrant, boîtes tronconiques) désire représenter des entreprises canadiennes ayant des produits complémentaires. Communiquer avec Ian Richardson, Jim Morgan ou Keith Lorimor, Russell Lambert (Hull) Ltd., Stoneferry Road, Hull HU8 0BA. Tél. : (0482) 838089.

GRANDE-BRETAGNE — Une société est à la recherche de fabricants à contrat et d'emballeurs de **suppléments d'aliments naturels en comprimés ou en poudre, et de produits de beauté**, au Canada, qui fabriqueraient des produits que la société commercialiserait et vendrait au Canada et aux E.-U. Communiquer avec G.C. McMahon, Chairman, Ionetics Plc, 8th floor, 4 Golden Sq., Londres W1R 3AE. Télécopieur : 071-607-7425.

SINGAPOUR — Une société recherche des **articles souvenirs et des cadeaux**. Communiquer avec Ernest Chen, RMC Trading Pte Ltd., Orchard Point, P.O. Box 746, Singapore 9123. Tél. : 734-9595. Télécopieur : 235-2567.

SINGAPOUR — Une entreprise locale d'ingénierie désire importer de **l'huile marine, des produits électriques et électroniques ainsi que des produits d'ingénierie spécialisée**. Communiquer avec Low Beng Tin, Director, Oakwell Engineering (S) Pte Ltd., 75 Bukit Timah Road #03-04, Boon Siew Building, Singapore 0922. Tél. : 336-6366. Télécopieur : 338-1310.

SINGAPOUR — Une entreprise de fruits de mer recherche des **pétoncles congelés et des palourdes du Pacifique**. Communiquer avec Seit Kin Sun, Manager, Pan Seas Enterprises Pte Ltd., 35-B Jurong Fishery Port Road, Jurong Central Fish Market, Singapore 2261. Tél. : 264-2233. Télécopieur : 265-0839.

SINGAPOUR — Une compagnie pétrolière désire importer des **solvants DTX, de l'urée, du soufre et d'autres produits chimiques**. Communiquer avec Loy Chee Yan, Managing Director, Nicor Petroleum Pte Ltd., 101 Cecil Street #15-08, Tong Eng Building, Singapore 0106. Tél. : 225-2552. Télécopieur : 225-7557.

SINGAPOUR — Une société recherche de **l'huile de maïs**. Commu-

niquer avec Cheo Chong Cher, Company Secretary, Ngo Chew Hong Edible Oil Pte Ltd., 231 Pandan Loop, Singapore 2262. Tél. : 264-2115. Télécopieur : 777-5008.

SINGAPOUR — Une entreprise axée sur les produits chimiques recherche des **agents améliorants du point d'écoulement, des désémulsifiants et des produits de nettoyage**. Communiquer avec Donald Hee, Director, Oilchem Pte Ltd., 7 Pioneer Road North #01-51, Singapore 2262. Tél. : 264-2115. Télécopieur : 268-5291.

SINGAPOUR — Une entreprise de pêches recherche des **fruits de mer frais et congelés, des fruits de mer transformés ainsi que des fruits et des**

ballons-sondes météorologiques et des réflecteurs polyédriques utilisés avec du matériel pédagogique. Communiquer avec Robert Cheng, Sales Support Manager, Vanco Pte Ltd., 16 Jalan Lokam, Singapore 1953. Tél. : 284-1550. Télécopieur : 284-9084.

SINGAPOUR — Une entreprise commerciale désire importer des **tapis, des carpettes, des paillassons, des jouets, des draps, des serviettes et des tapis de bain**. Communiquer avec Wendy Ong, Weng Bee Trading, 3 Kaki Bukit Road 2, UOB Warehouse, Eunus Warehouse Complex, Unit D, Singapore 1441. Tél. : 744-0309. Télécopieur : 745-0151.

SINGAPOUR — Une société recherche des **produits pharmaceutiques, des aliments naturels et des fournitures chirurgicales**. Communiquer avec

Kwan Yew Huat, Executive Director, Waleta Singapore Pte Ltd., 63 Hillview Avenue #09-01, Lam Soon Industrial Building, Singapore 2366. Tél. : 760-3833. Télécopieur : 762-5036.

SINGAPOUR — Un confiseur désire importer un certain nombre d'articles, y compris de **l'eau minérale, du jus de fruit, des pommes chips, des craquelins, des noix aromatisés, des raisins secs, des bonbons sans sucre, des bonbons vitaminés et des biscuits au beurre**. Communiquer avec Lee Lay Bee, Administrative Assistant, Yew Lian Foodstuffs Trading Pte Ltd., 8 Jalan Kilang Timor #01-07, Kewalram House, Singapore 0315. Tél. : 278-8078. Télécopieur : 273-5636.

SINGAPOUR — Une entreprise établie depuis 22 ans recherche des **calmars séchés, des haricots, de la salade de fruits en conserve, du lait condensé et du ketchup de tomates**. Communiquer avec Ng Tiong Thay, Managing Director, Yew Hong Trading Co., 12 Hong Kong Street, Singapore 0105. Tél. : 535-8986. Télécopieur : 535-3955.

SINGAPOUR — Une société recherche des **produits chimiques, des boissons gazeuses et des articles pour hôtel ayant trait aux aliments, aux boissons et au ménage**. Communiquer avec Tan Kim Chew, OUE Trading Pte Ltd., 333 Orchard Road, 33rd Floor, Overseas Union Building, Singapore 0923. Tél. : 737-3280. Télécopieur : 737-2620.

DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX

légumes frais. Communiquer avec Tan Hui Chong, Sunny Fishery Corporation (Pte) Ltd., 545 Orchard Road #02-10, Singapore 0923. Tél. : 732-5633. Télécopieur : 732-2230.

SINGAPOUR — Un grand magasin désire importer des produits alimentaires de marque, y compris du **chocolat, des bonbons, des aliments en conserve, des produits d'épicerie et des articles de toilette**. Communiquer avec Peter Lim, General Manager, People's Emporium Pte Ltd., 810 Geylang Road #05-01, City Plaza, Singapore 1440. Tél. : 746-5456. Télécopieur : 747-7923.

SINGAPOUR — Une entreprise établie depuis 18 ans désire importer de la **résine de copolymère de polypropylène, des meubles complets de bureau et des pièces de mobilier**. Communiquer avec S.C. Yong, Import/Export Manager, Tai Min Metal Industries Pte Ltd., 7 Opal Crescent, Singapore 1232. Tél. : 288-8810. Télécopieur : 285-1731.

SINGAPOUR — Une société recherche des **produits chimiques industriels, des vannes, des tuyaux et des raccords**. Communiquer avec Steven Kok, Sales Manager, UMS Engineering(S) Pte Ltd., 5 Kaki Bukit Road 2 #04-16, City Warehouse, Singapore 1440. Tél. : 747-2506. Télécopieur : 747-2551.

SINGAPOUR — Une autre entreprise établie depuis 18 ans recherche des

La Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST) d'AECEC

La région de l'Asie et du Pacifique couvre une grande superficie et constitue un marché dans lequel les exportateurs canadiens jouent un rôle commercial de plus en plus important.

C'est la Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), qui surveille les intérêts des exportateurs — actuels et éventuels — canadiens vers cette région.

Voici la deuxième partie de notre examen des secteurs où PST joue un rôle important de promotion commerciale. La première partie — qui décrivait les objectifs de PST et couvrait les marchés de l'Asie australe et l'Asie du Sud — a paru dans le dernier numéro de CanadExport.

ANASE

Le commerce bilatéral entre le Canada et l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) a doublé au cours des trois dernières années, pour atteindre trois milliards de dollars en 1989. Les exportations canadiennes ont augmenté de 660 millions de dollars en 1986 à 1,34 milliard de dollars en 1989 tandis que les importations se sont accrues de 854 millions de dollars à 1,64 milliard de dollars au cours de la même période.

Brunei—La réussite commerciale du Canada a été modeste jusqu'à présent, principalement à cause de la dimension de Brunei (227 000 habitants). Cependant, les entreprises canadiennes peuvent examiner un certain nombre de secteurs intéressants si elles sont prêtes à adopter une perspective à long terme pour faire des affaires avec ce pays. Parmi ces secteurs, on retrouve : matériel et services reliés au pétrole et au gaz (marché approximatif de 50 millions de dollars); enseignement et formation; matériel et services de production d'électricité, produits, systèmes et services de technologie de pointe (marché approximatif de 35 millions de dollars) et programmes, produits et les services reliés à la défense (marché estimé à 250 millions de dollars).

Indonésie—Avec une population de 180 millions d'habitants et une économie qui s'industrialise très rapidement, l'Indonésie constitue un excellent marché pour les produits et services canadiens.

Les importations qu'a fait l'archipel en 1989 sont évaluées à 15,3 milliards de dollars US. Sur ce, la part du Canada était de 2 %, soit 311 millions de dollars, en partie à cause de l'ignorance du grand nombre de possibilités.

Il existe des occasions dans les domaines suivants : fourniture de services de consultation et de matériel pour l'industrie pétrolière et gazière, produits et services agricoles et alimentaires, mines, produits et services reliés aux métaux et aux minéraux, et matériel et services relatifs à l'électricité et à l'énergie. Le Canada s'est fait connaître dans ces domaines et doit maintenir sa renommée.

Par ailleurs, les perspectives sont bonnes dans les domaines suivants : machines industrielles, usines et services (domaines dans lesquels le Canada occupe des créneaux en ce qui concerne le matériel industriel et l'équipement de production) ainsi que le matériel et les services reliés aux communications et à l'informatique (un domaine dans lequel les entreprises canadiennes sont bien accueillies). Les entreprises canadiennes ont d'excellentes perspectives en matière d'enseignement et de services de formation.

Malaisie—En 1989, pour la première fois, le total du commerce bilatéral a été supérieur à 0,5 milliard de dollars, les exportations canadiennes s'élevant à 218 millions de dollars. Il reste toutefois des défis à relever.

Les Canadiens doivent augmenter la qualité et la diversité de leurs exportations, adopter des stratégies de commercialisation plus agressives, mettre en place une représentation locale plus efficace et former des liens plus solides avec le monde des affaires malais, et envisager la formation d'entreprises conjointes.

La population de la Malaisie est supérieure à 17 millions d'habitants. Ses importations atteignent 19 milliards de dollars afin de satisfaire la demande de l'industrie et des consommateurs. Voilà de bonnes nouvelles pour les petites et moyennes entreprises canadiennes. Cependant, d'autres secteurs offrent aussi d'excellentes possibilités aux exportateurs canadiens.

Les domaines qui sont très en de-

mande sont les suivants : l'agriculture, les produits et les services alimentaires (le marché de l'importation pour seulement les aliments représente 1,4 milliard de dollars canadiens par année), y compris le matériel de traitement de la nourriture, la technologie, le bétail d'élevage et les ingrédients pour la nourriture pour bétail, le matériel et les services reliés au pétrole et au gaz, y compris les nouveaux projets de raffineries et d'usines pétro-chimiques.

Étant donné que les industries de l'électricité, des télécommunications, de l'agriculture et du pétrole sont en voie d'informatisation, il existe aussi une demande pour les produits et les services de technologie de pointe, les systèmes et le matériel de transport ainsi que les produits relatifs à la défense (le gouvernement vient de mettre en oeuvre un programme d'acquisition de matériel de sécurité et de défense auquel ont été affectés 2,5 milliards de dollars).

Philippines—Cet archipel de quelque 7 000 îles est peuplé d'environ 65 millions d'habitants et, en dépit de certaines difficultés politiques et économiques, le potentiel des exportations canadiennes s'est beaucoup amélioré sous le gouvernement Aquino.

En 1989, les exportations canadiennes vers les Philippines se sont élevées à 219 millions de dollars canadiens, soit plus de quatre fois les exportations de 1986 qui étaient de 49 millions de dollars.

Parmi les secteurs prometteurs pour les exportateurs canadiens, on retrouve l'électricité et l'énergie, les communications et l'informatique, les produits agricoles et alimentaires, les céréales et les graines oléagineuses ainsi que les mines, les minéraux et les métaux.

Singapour—Cette république indépendante et ses 54 îlots contigus — vers lesquels le Canada a exporté pour 243,5 millions de dollars en produits et en services en 1989 — continue de jouer un rôle d'entrepôt important — 36 % de ses exportations (16 % du commerce total) en 1989 consistaient en réexportations. Les meilleures perspectives de croissance futures dans cette république reposent sur les secteurs d'industrie et de services à valeur ajoutée élevée tels que la finance et les banques, le transport et les télécommunications,

les logiciels et les soins de santé.

Les secteurs représentant un intérêt particulier pour les exportateurs canadiens comprennent les produits et les services de technologie de pointe, les produits agricoles et alimentaires, les programmes et les produits reliés à la défense (pour lesquels il existe un excellent marché pour les exportateurs canadiens), les systèmes de transport, les produits et les services médicaux et hygiéniques, et le matériel et les services reliés au pétrole et au gaz.

Thaïlande—La Thaïlande, située au carrefour de l'Asie du Sud-Est et peuplé de quelque 56 millions d'habitants, a importé pour une valeur de 259 millions de dollars en produits et services du Canada en 1988. Au cours de la même année, le commerce bilatéral s'est élevé à 602,4 millions de dollars.

Les exportations canadiennes sont

toujours dominées par les matériaux bruts. Mais, puisque la Thaïlande est appuyée par une classe d'entrepreneurs solide et une vision sur le monde, d'autres occasions se présentent aussi.

Parmi celles-ci, on compte les communications et l'informatique (secteurs pour lesquels la Thaïlande consacra quelque 300 millions de dollars au cours des prochaines années), les réseaux de transport (Lavalin présente actuellement une offre pour obtenir le droit de construire le réseau de transport en commun rapide de Bangkok d'une valeur de

2,02 milliards de dollars), la défense (qui reçoit la part du lion du budget annuel thaïlandais), le matériel et les services reliés à l'électricité (le matériel de production d'électricité est en demande) et la pétrochimie (pour laquelle de nombreuses occasions se présentent pour les fournisseurs canadiens, y compris des projets de pipe-lines) et l'agriculture (la Thaïlande a pour objectif d'étendre son secteur agro-alimentaire, ce qui pourrait se traduire par de nouvelles occasions pour les entreprises canadiennes).

CONTACTS PST (2^e Partie)

R. Dery : Directeur, tél. : 996-0910

J. Snyder : Directeur adjoint (ANASE), tél. : 996-3667

P. Filteau — (Indonésie, questions reliées à l'ANASE), tél. : 995-7659

A. McBride : (Thaïlande), tél. 992-0959

L. Branch : (Singapour, Malysia, Brunei), tél. : 996-5824

LES NORMES, LE COMMERCE ET L'EUROPE DE 1992

La présence de votre produit sur les marchés étrangers

La première partie de cet article — qui couvrait "Lapolitique de normalisation dans le marché unique" et "Les conséquences pour le Canada" — a paru dans le dernier numéro de CanadExport,

L'entente du GATT sur les barrières techniques au commerce, connue également sous le nom de Code de la normalisation, est le résultat du round de Tokyo des négociations multilatérales du GATT. Un moyen par lequel le Code de la normalisation élimine les barrières commerciales est l'échange d'information sur les normes, les règlements et les systèmes de certification. A cette fin, le Code de la normalisation exige que chaque pays signataire établisse un point d'information.

Le point d'information canadien relève du Conseil canadien des normes, aux termes d'un contrat avec Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). On y obtient de l'information à jour sur les exigences techniques touchant les produits vendus dans les pays qui ont signé le Code de la normalisation du GATT. Il constitue également un canal efficace pour transmettre des observations aux autorités voulues sur les mesures techniques proposées qui pourraient affecter les exportations.

De l'information sur toutes les dispositions du Code est disponible par l'en-

treprise du point d'information, ou auprès de la Direction de la politique commerciale industrielle d'AECEC.

Comment le Canada se prépare-t-il pour l'Europe de 1992?

Par l'entremise d'AECEC, le gouvernement fédéral a mis au point une stratégie nationale complète appelée « Défi 1992 » dont le but est le suivant:

- évaluer les conséquences du marché unique pour le Canada;
- faciliter la connaissance des débouchés et des défis découlant de sa réalisation; et
- élaborer les réponses voulues et efficaces pour miser sur les possibilités de 1992.

L'AECEC supervise aussi le travail d'un comité interministériel sur la politique en matière de normalisation. Le Conseil canadien des normes, qui est membre de ce comité, a également établi son propre comité spécial sur le commerce international.

Le Conseil canadien des normes travaille étroitement avec l'AECEC pour donner aux entreprises canadiennes accès à l'information nécessaire sur les normes européennes ainsi que les exigences en matière d'essai et de certification.

En collaboration avec le Comité européen de normalisation (CEN) et le

Comité européen de normalisation électrotechnique (CENELEC), le Conseil canadien des normes élabore actuellement des procédures qui permettront à l'industrie canadienne:

- d'obtenir l'ébauche des normes européennes afin de les examiner;
- d'apporter sa contribution à ces ébauches de normes;
- d'obtenir de l'information sur des modifications aux normes européennes, aux exigences techniques ou aux procédures en matière d'essai et de certification;
- d'acheter les normes européennes publiées.

Où peut-on obtenir plus d'information ou de l'aide?

On peut obtenir de l'information sur les normes, la certification et les exigences d'essais dans le cadre de l'Europe de 1992 auprès de la Division de l'information du Conseil canadien des normes.

Les entreprises canadiennes qui éprouvent des difficultés commerciales ayant trait aux normes ou aux processus d'approbation de produits devraient communiquer avec la Direction de la politique commerciale industrielle d'AECEC pour obtenir de l'aide. Tél. : (613) 996-8190. Télécopieur : (613) 952-3904.

AU CALENDRIER

Hull — 17 octobre — Les contrats internationaux de distribution (Droit et gestion). Ce colloque vise à fournir à l'exportateur les informations indispensables à l'élaboration et à l'application d'une stratégie de distribution à l'étranger — en particulier sur les marchés américains et européens. D'éminents spécialistes en matière de commerce international traiteront des questions telles : le mode de distribution à choisir; les services offerts par les divers intermédiaires; les coûts impliqués; et comment négocier et rédiger les contrats correspondants. Ce colloque, qui se tiendra à l'Hôtel de la Chaudière, est organisé conjointement par les facultés de Droit et d'Administration de l'Université d'Ottawa, le Centre de droit et de politique commerciale, ainsi que par l'Association des exportateurs canadiens. Coût d'inscription (incluant déjeuner, cocktail et la documentation): 250 \$. Communiquer avec Mme Linda Chenard. Tél. : (613) 564-7047.

Toronto — 30 octobre — Logistics in the Global Marketplace. Le Groupe des recherches sur le transport au Canada organisera son congrès semi-annuel au Centre des congrès de Toronto. Vu les changements qui ont lieu dans les rapports commerciaux à l'échelle mondiale, les sociétés doivent réévaluer leurs moyens de distribution. Le Congrès portera sur ces changements et en particulier sur la façon dont les fabricants de biens, les transporteurs et les gouvernements y font face. Parmi les grands conférenciers, on comptera Mme Maureen Farrow, de Coopers & Lybrand, ainsi que des cadres de grands expéditeurs et transporteurs. Les participants auront l'occasion de poser des questions aux intervenants. Pour tout

renseignement sur les inscriptions ou autres, communiquer avec M. Bill Raney, ministère des Transports de l'Ontario, Bureau des systèmes de transport provincial, 2^e étage, tour ouest, Downsview (Ont.) M3M 1J8. Tél. : (416) 235-4062. Télécopieur : (416) 235-4932.

Ottawa — 31 octobre — L'Excellence en affaires. Conférence d'une demi-journée sur la gestion de la qualité totale, qui aura lieu au Centre des congrès d'Ottawa. Organisée par le Conference Board du Canada, avec le concours d'Industrie, Sciences et Technologie Canada, l'activité offrira aux participants l'occasion d'écouter des cadres supérieurs d'entreprises qui ont su bien mettre en oeuvre leurs initiatives de qualité (ces entreprises ont été reconnues dans le cadre du Programme des Prix Canada pour l'excellence en affaires). Les participants clés comprendront le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, M. Benoît Bouchard, ainsi que le vice-président, Communications et Qualité, d'IBM Canada Ltée, M. Tom F. Corcoran. Pour tout renseignement sur les inscriptions

ou autres, communiquer avec Mme Louise Richard, Wilson, Young and Associates Inc., 280, rue Albert, bureau 800, Ottawa K1P 5G8. Tél. : (613) 230-0351. Télécopieur : (613) 230-3671.

Halifax — 17-19 février 1991 — La Conférence nationale annuelle sur le tourisme de 1991, de l'Association de l'industrie touristique du Canada, aura lieu au Hilton de Halifax. La Conférence, dont le thème est « Prenez votre avenir en main-Le tourisme et l'économie », offrira une série de séances plénières et d'ateliers intensifs qui porteront sur les véritables questions qui se posent à l'industrie touristique. Il y aura également des discussions sur des questions telles la commercialisation, la TPS, le financement et le développement. On pourra aussi découvrir à la Conférence pourquoi le tourisme peut servir de modèle au développement d'une économie nouvelle et dynamique. Pour tout renseignement sur les inscriptions ou autres, communiquer avec l'Association de l'industrie touristique du Canada, bureau 1016, 130, rue Albert, Ottawa K1P 5G4. Tél. : (613) 238-3883. Télécopieur : (613) 238-3878.

PUBLICATIONS

Europe 1992 & The New World Power Game, par Michael Silva et Bertil Sjogren. Quelles seront les conséquences de l'Europe de 1992 pour les États-Unis, le Canada et le Japon? Les auteurs, se fondant sur des entrevues avec plusieurs des intervenants-clé de la scène commerciale européenne, dressent un cadre des forces motrices derrière l'Europe de 1992; prévoient les changements majeurs qui résulteront de l'unification du marché européen et qui modifieront le jeu de la puissance mondiale; et fournissent un aperçu des questions tarifaires, des taxes et de la monnaie qui sont à la base de l'Europe de 1992. Disponible, au prix de 29.95 \$, auprès de John Wiley & Sons Canada Limited, 22 Worcester Road, Rexdale, Ont. M9W 1L1. Fax : (416) 675-6599. Telex: 06-989189. Tel.: (416) 675-3580.

L'accord de libre-échange annoté est une édition bilingue de l'Accord de

libre-échange (ALE). Il comporte même les dispositions et articles relatifs à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT); la législation nationale concernant l'application de l'ALE; et les règlements et les décisions concernant l'Accord. Cet ouvrage est utile à quiconque (avocat, notaire, comptable, expert-conseil spécialisé dans la gestion, courtier en douane, etc.) appelé à se prononcer sur l'application ou l'interprétation de l'ALE. Il se présente sous la forme d'un cahier de feuilles mobiles pour faciliter la mise à jour. Son coût est de 185 \$. Pour commander par la poste : BLAIS, P.O. 180, Cowansville, (Quebec), J2K 3H6. Pour commander par téléphone : composer à frais virés le numéro (514) 263-1086. Québec et Ottawa (secteur 613), numéro gratuit : 1-800-353-3047. Pour commander par télécopieur : (514) 263-9263.

Calendrier ministériel

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, participera à la Réunion de la Commission bilatérale Canada-É.U. prévue pour le 11 octobre et, du 11 au 13 octobre, à la Réunion quadrilatérale des ministres du Commerce extérieur. Les deux événements se tiendront à St. John's (Terre-Neuve).

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



856 D 2
1990
DOCS

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO

CANAD EXPORT

Vol.8 N°17

15 octobre 1990

Les modifications du régime fiscal américain toucheront les exportateurs

Les modifications du régime fiscal américain toucheront la plupart des exportateurs canadiens non pourvus d'un siège permanent aux Etats-Unis.

Ces changements ne portent pas sur un nouvel impôt, mais sur l'obligation de fournir certains documents ou renseignements. En effet, selon les nouveaux règlements de l'administration américaine de l'impôt sur le revenu (Internal Revenue Service, ou IRS), un dossier de renseignements doit être fourni par les contribuables qui réclament une exemption d'impôt au fisc américain en vertu du traité fiscal bilatéral conclu entre nos deux pays.

Les dispositions de ce traité, officiellement appelé "Convention entre le Canada et les Etats-Unis en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune", prévoit des moyens d'éviter la double imposition et fixe un plafond à l'impôt exigé sur certains revenus, notamment les

l'absence de la Convention avec l'impôt imputable, en vertu de ce traité, sur les recettes réelles du contribuable.

Les règlements exigent la production annuelle d'une déclaration signée. Il suffit d'indiquer, sur la formule, le nom, adresse et, s'il y a lieu, le numéro d'identification du contribuable aux Etats-Unis (tax identification number ou TIN).

Le dossier de renseignements, qui doit

accompagner la formule, doit indiquer notamment si le contribuable, dans le cas d'un individu, est citoyen américain ou s'il réside aux Etats-Unis; ou, dans le cas d'une société, si elle est constituée en société aux Etats-Unis; la nature et le montant (ou une estimation raisonnable) des recettes brutes; ainsi que la disposition du traité invoquée dans ce cas.

Pour obtenir tous les détails de ce règlement, communiquer avec le bureau canadien de la US Internal Revenue Service, bureau 201, 60, rue Queen, Ottawa K1P 5Y7. Tél.: (613) 238-5335.

L'Espagne ouverte aux architectes

A mesure que prend corps le Marché européen unique, les répercussions et les possibilités de cette initiative hardie — et d'une importance historique — deviennent de plus en plus nettes pour nos entreprises.

Par exemple, dans l'industrie de la construction, l'Espagne offre un marché aux concepteurs capables de présenter des plans d'immeubles bien étudiés (c'est-à-dire informatisés), notamment dans les deux principaux centres urbains de Madrid et de Barcelone.

Notre technologie est très en avance sur celle de l'Espagne à l'égard d'un grand nombre de services et d'équipements dont la coordination caractérise un immeuble bien conçu. Cependant, nos entreprises (ou consortiums) n'ont pas encore exploité ce créneau pour pénétrer un marché aussi accueillant qui pourrait également nous ouvrir bien d'autres perspectives.

Les réussites de nos architectes et ingénieurs spécialisés dans la modernisation portuaire et le réaménagement urbain sont déjà hautement appréciées en Espagne, comme en témoignent la participation d'une grande entreprise canadienne à une conférence internationale, consacrée à ces domaines, qui s'est tenue à Barcelone en décembre dernier, ainsi que la contribution canadienne au programme de modernisation du vieux port de Barcelone.

L'Espagne offre également d'autres débouchés dans le secteur de la justice, plus précisément dans le domaine

carcéral. Cette industrie, évaluée à plusieurs millions de dollars, comprend la conception, construction et aménagement de pénitenciers. Elle est née du nouveau système judiciaire qui commence à peine à se substituer au régime moyenâgeux de l'époque franquiste.

En outre, le Canada est bien placé pour lutter contre la concurrence des pays de la Communauté européenne. D'ailleurs, les systèmes encore en vigueur en Angleterre et en France sont à peine un peu plus modernes que ceux de l'Espagne.

Au cours des deux dernières années, des personnalités judiciaires espagnoles sont venues au Canada pour étudier nos pénitenciers qu'ils considèrent comme les meilleurs du monde. D'où la création d'excellents débouchés pour nos sociétés d'ingénierie et nos bureaux d'experts-conseils, ainsi que pour nos fabriques de matériels et d'éléments de construction spéciaux.

Par ailleurs, d'autres débouchés existent en Europe, notamment dans l'industrie des loisirs en Espagne; et peut-être aussi dans le domaine hôtelier en Allemagne où l'on manque d'établissements à prix moyens pour héberger les touristes et les gens d'affaires. C'est pourquoi nos compétences dans l'utilisation du bois d'oeuvre conjuguées avec nos capacités dans le domaine des motels pourraient s'avérer lucratives.

Compte tenu de ces débouchés pour l'industrie canadienne de la construction (Voir page 2: Construire.)

Dans ce numéro :

Le répertoire du service des délégués commerciaux du Canada

intérêts et les dividendes.

Le traité ne vise que l'impôt sur le revenu et les gains de capital qui relèvent exclusivement du palier fédéral.

Le principal avantage de ce traité pour l'ensemble de nos entreprises constitue "la règle du siège permanent." En vertu de cette disposition, les revenus tirés par une firme canadienne d'une société ou d'une affaire exploitée aux Etats-Unis ne peuvent être imposés qu'au Canada si cette firme ne possède pas un "siège permanent" aux Etats-Unis.

Les nouveaux règlements sur la production de documents ou de renseignements exigent qu'on présente à l'IRS des "états de recettes sur le traité".

Pour établir un état de recettes, on compare l'impôt qui serait payable en

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

OCT 17 1990
RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DEPT.

Canada

UN REGARD NEUF SUR L'EXPORTATION

Le rôle du délégué commercial

Chaque année, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) publie le répertoire des délégués commerciaux. Ce répertoire liste les délégués en poste dans les ambassades et les consulats du Canada à l'étranger, ceux exerçant leurs fonctions dans les centres du commerce international situés dans chaque province et ceux qui travaillent à Ottawa.

Ce répertoire est la publication favorite des exportateurs. Il constitue un outil de travail remarquable entre bonnes mains. Pour lui assurer la diffusion la plus large possible, nous l'insérons dans cette livraison de *CanadExport* qui est tirée à 80 000 exemplaires.

Il ne viendrait à l'esprit de personne de s'équiper d'une fraise et de se mettre à soigner des dents sans la formation voulue. Il ne devrait donc pas venir à l'esprit des lecteurs de *CanadExport* de prendre cet "outil-répertoire" et de se mettre à contacter tous les délégués commerciaux pour leur demander s'il existe des débouchés pour leurs produits ou leurs services dans les pays où ces délégués sont accrédités.

Le délégué commercial est le représentant commercial du gouvernement du Canada à l'étranger. Le gouvernement n'ayant, règle générale, ni produit ni service à y vendre, le délégué travaille à la promotion des exportations des entreprises canadiennes dont le sérieux et la crédibilité ont été établies. Il n'en devient cependant ni le représentant autorisé, ni l'agent, ni le mandataire officiel. Jouissant du prestige que lui confère son appartenance au gouvernement du Canada, il agit cependant pour ces entreprises auprès des interlocuteurs étrangers. Il conseille les entreprises sur la manière de pénétrer un marché en particulier, il recommande un agent ou la meilleure méthode de distribution, il organise des expositions, il localise les interlocuteurs les plus pertinents : a) à l'étranger, pour satisfaire la demande d'un exportateur canadien ; b) au Canada, pour satisfaire la demande d'un importateur du pays où il travaille.

Le maintien des délégués commerciaux à l'étranger coûte cher. C'est une ressource que l'exportateur doit utiliser à bon escient après avoir obtenu au Canada toute l'information qui y est disponible. A cette fin, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada dispose de délégués commerciaux en fonction dans les centres du commerce international situés dans chaque province.

Ces délégués, qui possèdent une vaste expérience internationale, sont les premiers interlocuteurs de l'exportateur à la recherche d'un marché. Dans un premier temps, ils vous aideront à déterminer votre degré de préparation à l'exportation.

Ensuite, avec l'appui de leurs collègues des directions sectorielles qui travaillent à Ottawa, ils vous indiqueront comment trouver au Canada des statistiques et des informations pertinentes sur la demande pour vos produits et vos services dans diverses parties du monde.

Ces démarches effectuées, ils vous conseilleront alors de consulter les délégués commerciaux en poste dans des pays choisis pour confirmer l'information obtenue au Canada sur la demande pour votre type de produit et pour vous aider à déterminer votre compétitivité (prix, concurrence, coûts de transport, financement, etc) sur des marchés spécifiques. Ceci étant établi, le délégué commercial pourra vous mettre en contact avec agents, représentants ou clients potentiels. Il vous guidera dans les démarches visant à établir votre présence sur le marché.

Sauf circonstances très particulières, le délégué commercial ne joue pas le rôle de secrétaire ou d'agent de voyage pour vos visites de recherche de marché. Au contraire, son objectif est de vous rendre autonome et efficace aussitôt que possible dans ce nouveau milieu.

**Le rédacteur en chef,
René-François Désamoré**

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :
René-François Désamoré
Rédacteur en chef adjoint : Louis Kovacs
Rédacteur : Don Wight
Adjoints à la production : Mark Leahy et Maï Juris
Téléphone : (613) 996-2225
Télécopieur : (613) 992-5791
Télex : 053-3745 (BPT).
Reproduction autorisée en citant la source.
Tirage : 54 000 exemplaires.
INFO EXPORT
(sans frais) : 1-800-267-8376
Région d'Ottawa : 993-6435
Télécopieur : (613) 996-9709

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication sur le commerce (BPT).
Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.
Expédier à : *CANADEXPORT* (BPT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.
ISSN 0823-3330

Construire en Espagne

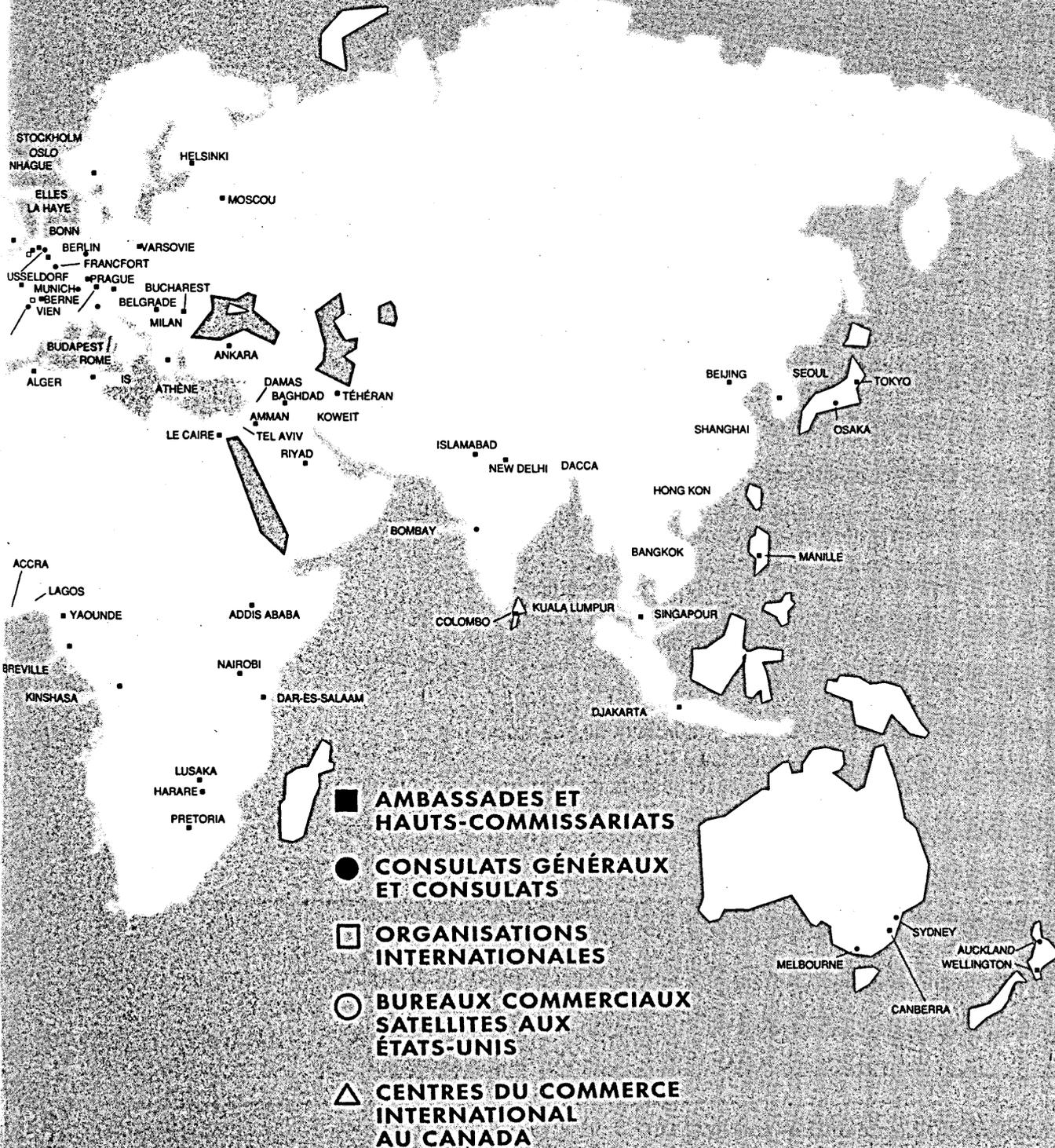
(Suite de la première page.)

tion, des consultations sont en cours avec certaines entreprises. Ces discussions déboucheront sur une analyse globale qui permettra de repérer d'autres possibilités au sein de la Communauté européenne (CE), et de formuler des stratégies en vue de les exploiter.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés de la CE dans le domaine de la construction, communiquer, à l'AECEC, avec : Brent MacGregor, Direction de la politique commerciale avec la Communauté européenne (REM). Tél.:(613)-8783. Télécopieur : (613) 995-1277.

RÉPERTOIRE DU SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, qui est le ministère fédéral chargé du commerce international, et opère le Service des délégués commerciaux. Ce service est formé de plus de 818 agents répartis dans quelque 120 villes à l'étranger et 13 villes canadiennes. Le délégué commercial a pour fonction principale d'aider les entreprises canadiennes à se lancer dans la vente à l'exportation ou à accroître ces ventes sur les marchés étrangers.

TABLE DES MATIÈRES

	Page
1. Introduction	
• Index des missions commerciales à l'étranger	3
• Répartition géographique des délégués commerciaux et des agents commerciaux à l'étranger	3
• Aperçu des services	4
2. Bureaux commerciaux au Canada	
• Répartition géographique des délégués commerciaux et des agents commerciaux au Canada	4
• Centres du commerce international	4
• Directions sectorielles de commercialisation	5
• Directions de la politique commerciale	6
• Directions géographiques de commercialisation	6
3. Service des délégués commerciaux à l'étranger	
• Aide des délégués commerciaux aux exportateurs	8
• Missions commerciales à l'étranger	9
• Consuls honoraires et représentants commerciaux honoraires	26

Édition 1990 — Imprimé au Canada

Liste établie par la Direction des services de communication sur le commerce (BPT)

Also published in English under the title "Directory of the Canadian Trade Commissioner Service"

Index des missions commerciales à l'étranger (par région)

Pays où l'on trouve des missions commerciales canadiennes :

	Page		Page		Page		Page
Afrique et Moyen-Orient		Sao Paulo	11	Malaisie	21	Düsseldorf	10
Afrique du Sud	9	Chili	12	Nouvelle-Zélande		Francfort	10
Algérie	9	Colombie	12	Auckland	22	Munich	10
Arabie Saoudite	10	Costa-Rica	13	Wellington	22	Autriche	11
Cameroun	12	Cuba	13	Pakistan	22	Belgique	11
Côte-d'Ivoire	13	Guatemala	18	Philippines	23	Communautés européennes	
Égypte	14	Guyana	18	Singapour	24	- Belgique	13
Éthiopie	16	Haïti	18	Sri Lanka	24	Conseil de l'Atlantique Nord	
Gabon	17	Jamaïque	20	Taiwan (Chine)	24	- Belgique	13
Ghana	17	Mexique	21	Thaïlande	25	Danemark	13
Guinée	18	Pérou	23			Espagne	14
Iran	19	Porto Rico	23	États-Unis (Liste des villes)		Finlande	17
Iraq	19	République Dominicaine	23	Atlanta	14	France	
Israël	19	Trinité-et-Tobago	25	Boston	15	Lyon	17
Jordanie	20	Venezuela	25	Buffalo	15	Paris	17
Kenya	21			Chicago	15	Grande-Bretagne	17
Koweït	21	Asie et Pacifique		Cleveland	15	Grèce	18
Mali	21	Australie		Dallas	15	Hongrie	18
Maroc	21	Canberra	10	Detroit	15	Irlande	19
Namibie	22	Melbourne	11	Los Angeles	15	Italie	
Nigeria	22	Sydney	11	Minneapolis	16	Milan	19
Sénégal	23	Bangladesh	11	Nations Unies	22	Rome	20
Syrie	24	Chine		New York	16	Norvège	22
Tanzanie	24	Beijing	12	San Francisco	16	Pays-Bas	22
Tunisie	25	Shanghai	12	Seattle	16	Pologne	23
Zaïre	26	Corée (du Sud)	13	Washington	14	Portugal	23
Zambie	26	Hong Kong	18			Roumanie	23
Zimbabwe	26	Inde		Europe		Suède	24
		Bombay	19	Accords généraux sur les		Suisse	24
Amérique latine et Antilles		New Delhi	19	tarifs douaniers et le		Tchécoslovaquie	24
Argentine	10	Indonésie	19	commerce (GATT) - Suisse	9	Turquie	25
Barbade	11	Japon		Allemagne		URSS	25
Brésil		Osaka	20	Berlin	10	Yougoslavie	25
Brasilia	11	Tokyo	20	Bonn	9		

Répartition géographique des délégués commerciaux et des agents commerciaux à l'étranger

Région	Délégués commerciaux	Agents commerciaux	Bureaux
États-Unis	71	79	29*
Europe	89	68	32
Asie/Pacifique	65	66	22
Afrique/Moyen-Orient	30	31	27
Amérique latine/Antilles	27	35	18
Total	282	279	128

* Comprends les bureaux commerciaux satellites (Bureaux commerciaux qui s'occupent d'activités sectorielles limitées à l'intérieur d'une étendue géographique précise.)

Renseignements sur le commerce

Le bulletin bimensuel sur le Commerce d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), *CanadExport*, publié à 54 000 exemplaires au Canada, permet d'informer les lecteurs des débouchés pouvant se présenter à l'échelle internationale. Le bulletin contient également des renseignements sur les nouveaux projets susceptibles d'intéresser les exportateurs, les changements aux programmes et aux services gouvernementaux d'aide aux exportateurs canadiens, les événements à venir (par exemple : les foires commerciales, les missions et les conférences), ainsi que les réussites et les stratégies gagnantes dans le domaine de l'exportation.

Pour vous procurer des exemplaires de nos publications sur le commerce, comme par exemple des guides sur certains marchés, le bulletin sur les exportations et des rapports sur le commerce, etc., veuillez communiquer avec Info Export (BPTÉ), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2, ou composer le 1-800-267-8376 (numéro sans frais) ou le 993-6435 (région d'Ottawa). Télécopieur : (613) 996-9709.

Info Export offre également aux exportateurs actuels ou éventuels une orientation en matière d'aide à l'exportation. Si vous voulez profiter du service ou obtenir des conseils d'ordre général sur les exportations, composez notre numéro sans frais.

INTRODUCTION**Aperçu des services**

Le *Répertoire du service des délégués commerciaux du Canada* dresse la liste des délégués commerciaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada chargés de la promotion du commerce, de l'investissement et du tourisme. Vous y trouverez les renseignements nécessaires pour communiquer avec eux au Canada et à travers le monde.

Si vous en êtes à vos premières armes dans le domaine de l'exportation, communiquez d'abord avec le délégué commercial du

Centre du commerce international le plus près de chez vous. Il y a un centre ou centres dans chacune des dix provinces.

Si vous voulez connaître les débouchés éventuels pour un produit ou un service donné, communiquez avec les délégués commerciaux de nos Directions sectorielles de commercialisation à Ottawa.

Si vous faites face à un obstacle qui vous empêche de pénétrer sur un marché, à de la concurrence déloyale ou à une difficulté analogue en ce qui touche une norme, un règlement technique ou des exigences d'essai ou de certification, adressez-vous à la Direction responsable de la politique à Ottawa.

Pour obtenir des renseignements au sujet d'une région ou d'un pays en particulier, communiquez avec les délégués commerciaux de nos Directions géographiques de commercialisation à Ottawa.

Après avoir déterminé les marchés auxquels votre entreprise s'intéresse, vous pouvez communiquer avec les délégués commerciaux de nos Missions commerciales à l'étranger.

BUREAUX COMMERCIAUX AU CANADA**Centres du commerce international**

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), ainsi qu'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) ont mis sur pied des Centres du commerce international (CCI) à travers le pays afin d'aider les exportateurs canadiens novices et expérimentés en produisant des publications sur les exportations, en recrutant des participants pour les foires et les missions commerciales et en offrant un large éventail de services aux sociétés désireuses d'obtenir des conseils sur les exportations, de profiter de transferts de technologie ou de créer des entreprises conjointes avec des investisseurs étrangers. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec le Centre du commerce international de votre région. Vous pouvez également obtenir des conseils sur les exportations au bureau d'Info Export d'Affaires extérieures et Commerce

extérieur Canada à Ottawa en composant le 1-800-267-8376 (numéro sans frais) ou le 993-6435 (région d'Ottawa); télécopieur : (613) 996-9709.

Terre-Neuve

Centre du commerce international, C.P. 8950, 90, avenue O'Leary, St. John's (Terre-Neuve) A1B 3R9

Tél. : (709) 772-5511

Télex : 016-4749

Télécopieur : (709) 772-2373

M. Tom Greenwood

Premier délégué commercial

Tél. : (709) 772-5511

M^{me} Pat Cronin - Délégué commercial

Tél. : (709) 772-2457

M. Paul Rose - Délégué commercial

Tél. : (709) 772-4864

M. Leo Walsh - Délégué commercial

Tél. : (709) 772-4908

Île-du-Prince-Édouard

Centre du commerce international, C.P. 1115, Confederation Court Mall, 134, rue Kent, bureau 400, Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7M8

Tél. : (902) 566-7400

Télex : 014-44129

Télécopieur : (902) 566-7450

M. Fraser Dickson

Premier délégué commercial

Tél. : (902) 566-7443

Nouvelle-Écosse

Centre du commerce international, C.P. 940, Succ. M, 1801, rue Hollis, Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2V9

Tél. : (902) 426-7540

Télex : 019-22525

Télécopieur : (902) 426-2624

M. Michael P. Whelan

Premier délégué commercial

Tél. : (902) 426-6125

M. Frank Davis - Délégué commercial

Tél. : (902) 426-9365

M^{me} Janet Steele - Délégué commercial

Tél. : (902) 426-6658

M^{me} Leslie Scanlon

Délégué commercial adjoint

Tél. : (902) 426-9957

M^{me} Marjorie Shaw

Délégué commercial adjoint

Tél. : (902) 426-9416

Nouveau-Brunswick

Centre du commerce international, C.P. 1210, Place de l'Assomption, 770, rue Main, Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 8P9

Tél. : (506) 857-6452

Télex : 014-2200

Télécopieur : (506) 857-6429

Ligne réservée sans frais (Nouveau-Brunswick seulement) : 1-800-332-3801

M. Guy-André Gélinas

Directeur et premier délégué commercial

Tél. : (506) 857-6440

M^{me} Valma Bernard

Directeur adjoint et délégué commercial

Tél. : (506) 857-6445

M. John Richard - Délégué commercial

Tél. : (506) 857-6459

Québec

Centre du commerce international, Tour de la Bourse, 800, carré Victoria, bureau

Répartition géographique des délégués commerciaux et des agents commerciaux au Canada

Lieu	Délégués commerciaux
Ottawa	
— Directions géographiques de marketing	117
— Directions sectorielles de marketing	107
À travers le Canada	
— Centres du commerce international	55
Total	279

3800, C.P. 247, Montréal (Québec) H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
Télex : 055-60768
Télécopieur : (514) 283-8794

M. Haig Sarafian
Directeur général et délégué commercial principal
Tél. : (514) 283-6796

M. Claude Lavoie
Directeur des opérations et délégué commercial
Tél. : (504) 283-8791

M. Georges Debbané - Délégué commercial
Tél. : (514) 283-8816

M. François Archambault
Directeur et délégué commercial
Europe/Afrique/Moyen-Orient
Tél. : (514) 283-4262

M. Michel Charland - Délégué commercial
Tél. : (514) 283-7048

M. Robert Rousseau - Délégué commercial
Tél. : (514) 283-8873

M. Noël Bilodeau
Directeur et délégué commercial
Amériques
Tél. : (514) 283-3249

M. Paul Delaney - Délégué commercial
Tél. : (514) 283-3531

M. Irving Friedman - Délégué commercial
Tél. : (514) 283-8795

M^{me} Huguette Lanoue - Délégué commercial
Tél. : (514) 283-3650

M. Jacques Castonguay
Directeur et délégué commercial
Asie/Pacifique
Tél. : (514) 283-6832

M. Claude Blais - Délégué commercial
Tél. : (514) 283-7856

M. William B. Horovitz - Délégué commercial
Tél. : (514) 283-8792

Ontario

Centre du commerce international,
Édifice Dominion Public, 1 ouest, rue Front,
4^e étage, Toronto (Ontario) M5J 1A4

Tél. : (416) 973-5053

Télex : 065-24378

Télécopieur : (416) 973-8161

M. R.D. Sirrs - Directeur général
Commerce international, technologie et investissement
Tél. : (416) 973-5050

Vacant - Premier délégué commercial
Tél. : (416) 973-5053

M^{me} Yolande Baldachin - Délégué commercial
Tél. : (416) 973-5054

M. Paul Brettle - Délégué commercial
Tél. : (416) 973-5188

M. David Clendenning - Délégué commercial
Tél. : (416) 973-6154

M. J.C. Joly - Délégué commercial
Tél. : (416) 973-5057

M. Geoff Jones - Délégué commercial
Tél. : (416) 973-5052

M. Mo Rifaat - Délégué commercial
Tél. : (416) 973-5019

M. George Wright - Délégué commercial
Tél. : (416) 973-5187

Manitoba

Centre du commerce international, C.P. 981
330, avenue Portage, 8^e étage,
Winnipeg (Manitoba) R3C 2V2

Tél. : (204) 983-8036

Télex : 07-57624

Télécopieur : (204) 983-2187

Vacant - Premier délégué commercial
Tél. : (204) 983-4099

M. Tony van Rosmalen - Délégué commercial
Tél. : (204) 983-2387

M. Dick Davis - Délégué commercial
Tél. : (204) 983-4586

M^{me} Gail Ksonzyna - Délégué commercial
Tél. : (204) 983-2594

Saskatchewan

Saskatoon

Centre du commerce international
105 est, 21^e rue, 6^e étage,
Saskatoon (Saskatchewan) S7K 0B3

Tél. : (306) 975-5925

Télex : 074-2742

Télécopieur : (306) 975-5334

M. A.D.D. (Al) McEwen
Premier délégué commercial
Tél. : (306) 975-4343

M. David Shortall - Délégué commercial
Tél. : (306) 975-5318

M. Peter D. Hann - Délégué commercial
Tél. : (306) 975-5924

M. Tom Rogers - Délégué commercial
Tél. : (306) 975-4365

Regina

Centre du commerce international,
1955, rue Smith, 4^e étage,
Regina (Saskatchewan) S4P 2N8

Tél. : (306) 780-6108

Télex : 071-2745

Télécopieur : (306) 780-6679

M. David Dix - Premier délégué commercial
Tél. : (306) 780-6108

Alberta

Edmonton

Centre du commerce international,
Édifice Canada Place, 9700, avenue Jasper,
bureau 540, Edmonton (Alberta) T5J 4C3

Tél. : (403) 495-2944

Télex : 037-2762

Télécopieur : (403) 495-4507

M. William Roberts
Directeur et premier délégué commercial
Tél. : (403) 495-4415

M. Neil Van Bostelen - Délégué commercial
Tél. : (403) 495-4414

M. Denis Courchène - Délégué commercial
Tél. : (403) 495-2959

Vacant - Délégué commercial
Tél. : (403) 495-4416

Calgary

Centre du commerce international, 510,
5^e rue, S.W., bureau 1100, Calgary (Alberta)
T2P 3S2

Tél. : (403) 292-6660

Télécopieur : (403) 292-4578

M. Gerald Milot
Premier délégué commercial
Tél. : (403) 292-6409

M. Doug Caston - Délégué commercial
Tél. : (403) 292-6642

Colombie-Britannique

Centre du commerce international, C.P. 11610
900 - 650, rue West Georgia,
Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 5H8

Tél. : (604) 666-0434

Télex : 04-51191

Télécopieur : (604) 666-8330

M. Zen Buriandyk
Premier délégué commercial
Administration des programmes; liaison avec le
gouvernement de la C.-B. et avec les autres
ministères du gouvernement (AMG); projets
spéciaux; institutions financières internationales

(par ex., la Banque mondiale et la BID)

Tél. : (604) 666-1438

M. R.J. (Rick) Stephenson
Délégué commercial et administrateur
Programme d'échanges directs; industries de
service (É.-U. seulement); PDME; secteur
géographique : États-Unis (sauf pour les produits
agricoles, alimentaires et halieutiques)

Tél. : (604) 666-1443

M. Don Cameron - Délégué commercial
Licences d'importation/d'exportation; industries
de service (Asie-Pacifique); secteur géographique
: Asie-Pacifique; institutions financières interna-
tionales (Banque asiatique de développement)

Tél. : (604) 666-1436

M. Del Bacon - Délégué commercial
Contrôles/licences d'exportation; secteurs
géographiques : Afrique, Moyen-Orient et Eu-
rope (sauf la Scandinavie); industries de service
(pays des régions susmentionnées)

Tél. : (604) 666-1437

M^{me} Marion Wilson - Délégué commercial
Produits agricoles, alimentaires et halieutiques
(toutes les régions du monde); maisons de com-
merce - liaison; secteurs géographiques: Caraïbes,
Amérique latine

Tél. : (604) 666-7633

M^{me} Jacalin Crossfield - Agent commercial
Calendrier des événements du CCI/Itinéraires
des visiteurs; achats de matériel non militaire par
le gouvernement américain (GSA); information
sur "l'Europe de 1992"; secteur géographique:
Scandinavie

Tél. : (604) 666-1440

M^{me} Wendy Lowry
PDME; Coordination et information

Tél. : (604) 666-1439

M^{me} Jeannette Bysterveld
PDME; Coordination et information

Tél. : (604) 666-4910

Directions sectorielles de commercialisation

Affaires extérieures et Commerce
extérieur Canada a un certain nombre de
**directions sectorielles de com-
mercialisation** qui donnent des renseigne-
ments et des conseils sur des secteurs d'ac-
tivité précis et les marchés correspondants
dans le monde. Pour toute question concer-
nant les produits ou les services d'un secteur,
adressez-vous aux délégués commerciaux
de la direction compétente. En outre, cer-
taines directions sont chargées d'activités
ou de programmes précis. Elles sont situées
au 125, promenade Sussex, Ottawa
(Ontario) K1A 0G2. Télex : 053-3745;
télécopieur : (613) 952-3907. Dans votre
correspondance, prenez soin d'indiquer la
direction qui vous intéresse ainsi que son
sigle.

Agro-alimentaire, pêches et ressources

Télécopieur : (613) 995-8384

Direction de l'agro-alimentaire (TAA)

M. Don McNicol - Directeur

Tél. : (613) 996-3671

M. Rick J. Winter
Directeur adjoint (Produits agricoles)

Tél. : (613) 996-3523

M. Allen Christensen
Directeur adjoint (Produits transformés)

Tél. : (613) 995-1773

Direction des produits de consommation (TAC)

M. Michael MacDonald - Directeur

Tél. : (613) 996-7290

Vacant - Directeur adjoint

Tél. : (613) 996-1435

M. R.J. Brooks - Directeur adjoint

Tél. : (613) 996-1430

Direction des pêches (TAF)

M. Dick Ablett - Directeur

Tél. : (613) 996-3537

M. Robert Lee - Directeur adjoint

Tél. : (613) 995-1713

Direction des ressources naturelles et des produits chimiques (TAR)

M. E.L. (Ted) Gray - Directeur

Tél. : (613) 995-3418

M. John H. Lang - Directeur adjoint

Tél. : (613) 996-3535

Programmes de défense et de la haute technologie**Direction de la défense internationale, de l'aérospatiale et de la marine (TDA)**

M. R.G. Sandor - Directeur

Tél. : (613) 996-3437

M. Pat Fera - Directeur adjoint

Tél. : (613) 996-1762

M. Phil Holton - Directeur adjoint

Tél. : (613) 996-8016

M. David Buxton - Directeur adjoint

Tél. : (613) 996-4875

Direction des technologies de l'information et de l'électronique (TDE)

M. Norman Lomow - Directeur

Tél. : (613) 996-1891

M. David Shearer - Directeur adjoint

Tél. : (613) 996-1918

Direction des Sciences et de la technologie (TDS)

M. Allan S. Poole - Directeur

Tél. : (613) 996-0675

M. Paul Dufour - Directeur adjoint

Tél. : (613) 996-4819

M^{me} Linda Watson - Gestionnaire (PAT)

Tél. : (613) 996-0971

Direction de la machinerie et équipement pour le transport et l'environnement (TDT)

M. Warren Maybee - Directeur

Tél. : (613) 996-0550

M. Robert Brault - Premier conseiller (Environnement)

Tél. : (613) 995-7683

M. David Cohen - Directeur adjoint

Tél. : (613) 996-1431

M. Fred Oxtoby - Directeur adjoint

Tél. : (613) 992-7722

Programmes et services d'expansion des exportations**Direction des programmes d'exportation et d'investissement (TPE)**

M. Ray Guy - Directeur

Tél. : (613) 996-2939

M. Jim Harman - Directeur adjoint

Tél. : (613) 996-1408

M. Fred Myers - Gérant,

Service de vérification

Tél. : (613) 996-7180

M^{me} Tammy Davis - Directeur adjoint,**Investissement**

Tél. : (613) 996-1328

Direction des services financiers internationaux et des projets d'immobilisation (TPF)

M. Roger Ferland - Directeur

Tél. : (613) 996-6210

M^{me} Marie-Lucie Morin - Directeur adjoint,

Financement des exportations

Tél. : (613) 996-0648

M. Léo Leduc - Directeur adjoint, Institutions financières internationales et projets d'immobilisations

Tél. : (613) 996-6188

Direction des centres du commerce international et information à l'exportation (TPO)

Vacant - Directeur

Tél. : (613) 996-8544

M. Michael Vujnovich - Directeur adjoint

Tél. : (613) 996-8713

M. J. Paul Fortin

Administrateur au programme

Tél. : (613) 996-8546

Direction de Systèmes d'information et réseau WIN (TPP)

M. Wayne McQuinn - Directeur

Tél. : (613) 996-3024

M. Peter McLachlan - Directeur adjoint,

Exportations WIN

Tél. : (613) 996-7183

Dr. Walter D. Staples - Directeur adjoint

Tél. : (613) 996-1872

M. Pierre Sabourin - Déploiement WIN

Tél. : (613) 996-3028

M. Dick Brown - Responsable,

Système des données WIN

Tél. : (613) 996-5567

M^{me} Liz Warren - Surveillante, PDME

Tél. : (613) 996-8715

Direction des services des transactions d'affaires et des transports (TPS)

M. John Hill - Directeur

Tél. : (613) 996-2964

M. Doug Pelkola - Directeur adjoint

Transport maritime et services d'exportation

Tél. : (613) 996-0446

M. Rod Johnson - Chef

Politique de l'aviation

Tél. : (613) 996-0749

M. Dan White

Échange électronique de données

Tél. : (613) 996-0688

M. Mike Reshitnyk

Maison de commerce extérieur

Tél. : (613) 996-1862

Relations commerciales spéciales**Direction du contrôle des exportations (ESE)**

M. Jean-Michel Roy - Directeur

Tél. : (613) 992-9166

M. D'Arcy Thorpe - Directeur adjoint

Tél. : (613) 992-9167

M. Michael Fine - Directeur adjoint

(Technologie)

Tél. : (613) 996-0197

Renseignements

Tél. : (613) 996-2387

Directions de la politique commerciale

Si vous faites face à un obstacle qui vous

empêche de pénétrer sur un marché, à de la concurrence déloyale ou à une difficulté analogue en ce qui touche une norme, un règlement technique ou des exigences d'essai ou de certification, adressez-vous à la direction responsable de la politique pertinente (voir ci-dessous) en n'oubliant pas d'indiquer le sigle. Toutes ces directions se trouvent au 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. Tél. : 053-3745; télécopieur : (613) 952-3907.

Direction de la politique commerciale de l'agriculture et des pêches (EPA)

M. Earl Stewart - Directeur

Tél. : (613) 992-3586

M. Richard Belliveau - Directeur adjoint

Tél. : (613) 996-9146

M. Garry Moore - Directeur adjoint

Tél. : (613) 995-8604

Direction des affaires du GATT (EPG)

M. Brian Morrissey - Directeur

Tél. : (613) 992-1617

M. Peter McGuire - Directeur adjoint

Tél. : (613) 996-2749

M. John Licharson - Directeur adjoint

Tél. : (613) 992-0484

Direction de la politique commerciale industrielle (EPI)

M. Paul S.H. Lau - Directeur

Tél. : (613) 996-8190

M. Norbert Kalish - Directeur adjoint

Tél. : (613) 996-8818

Direction de la Politique des ressources et produits de base (EPR)

M. Brian Baker - Directeur

Tél. : (613) 992-7979

M. Jean-Luc Chouinard - Directeur adjoint

Tél. : (613) 992-6879

M. Frederick Johnson - Directeur adjoint

(Produits forestiers)

Tél. : (613) 995-7523

Direction des services, propriété intellectuelle, et de la politique commerciale générale (EPT)

M. R.F. Andriago - Directeur

Tél. : (613) 992-2495

M. D. Sinclair - Directeur adjoint

Tél. : (613) 995-7141

Directions géographiques de commercialisation

Si vous avez besoin de conseils ou de renseignements au sujet d'une région ou d'un pays, les délégués commerciaux des directions géographiques de commercialisation peuvent vous aider. Leurs bureaux sont situés au 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. Tél. : 053-3745; télécopieur : (613) 952-3907. Dans votre correspondance, prenez soin d'indiquer la direction qui vous intéresse ainsi que son sigle.

Afrique et Moyen-Orient**Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT)**

M. Bernard Dussault - Directeur

Tél. : (613) 990-6591

M. Rodrigue Bilodeau - Directeur adjoint

Côte-d'Ivoire, Guinée, Madagascar, Maghreb,

Île Maurice, Sénégal, Seychelles

Tél. : (613) 990-8133

M. Richard Roy - Directeur adjoint
IFIs : Banque mondiale, Banque Africaine de Développement, Lesotho, Swaziland, Zimbabwe
Tél. : (613) 993-6593

M. Jean Arsenault
Guinée-Conakry, Madagascar, Île Maurice, Maroc, Seychelles, Tunisie
Tél. : (613) 990-6592

M. Régis Beauchesne
Angola, Burundi, Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, Mozambique, République Centrafricaine, Rwanda, Sao Tomé et Príncipe, Tchad, Zaïre, Zambie
Tél. : (613) 990-6582

M. Pierre Boucley
Botswana, Burkina-Faso, Côte-d'Ivoire, Libéria, Mali, Namibie, Niger, Sierra Leone; Foires et missions
Tél. : (613) 998-0396

M^{me} Sylvie Gariépy
Algérie, Cap Vert, Gambie, Guinée-Bissau, Maroc, Mauritanie, Sénégal
Tél. : (613) 990-8134

M^{me} Sarah Hradecky
Béning, Comores, Djibouti, Éthiopie, Ghana, Kenya, Malawi, Nigéria, Ouganda, Somalie, Soudan, Tanzanie, Togo
Tél. : (613) 990-6590

M^{me} Maria Pantazi-Peck - Foires et missions (WIN, statistiques, informatique)
Tél. : (613) 993-6586

Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT)

M. L.R. Kohler - Directeur
Tél. : (613) 993-7030

M. Guy Cadieux - Directeur adjoint
Commercialisation et politique commerciale
Tél. : (613) 993-6847

M. John Brenchley
Arabie Saoudite, État du Golfe, Yémen
Tél. : (613) 990-5984

M. Ian Burchette
Arabie Saoudite, État du Golfe, Libye, Syrie
Tél. : (613) 993-7043

M. Derrick Haro
Iraq, Iran
Tél. : (613) 993-7029

M. Michael Wooff
Égypte, Israël, Jordanie
Tél. : (613) 993-6983

Amérique latine et Antilles

Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT)

M. M. Stolarik - Directeur
Tél. : (613) 996-6624

M. Robert Rutherford
Directeur adjoint
Antilles du Commonwealth, Antilles françaises, Antilles néerlandaises, Bermudes, Surinam
Tél. : (613) 996-3877

M. John Power
Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama
Tél. : (613) 996-5460

M. George Sibley
Cuba, Haïti, Porto Rico, République Dominicaine
Tél. : (613) 996-6129

M. Tom Bearss
Questions sur les tarifs et accès aux marchés
Tél. : (613) 995-8742

M. W. Paul Shutte - Directeur adjoint
Foires et missions
Tél. : (613) 996-5358

Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud et Mexique (LST)

M. D.I. Campbell - Directeur
Tél. : (613) 996-4198

M. Gil E. Rishchynski - Directeur adjoint (Amérique du Sud)
Tél. : (613) 996-5548

M^{me} Denise Jacques
Argentine, Chili, Paraguay, Uruguay
Tél. : (613) 996-5549

M. Georges Lemieux
Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou
Tél. : (613) 996-6547

M. Roman Hruby
Brésil
Tél. : (613) 996-4199

M. Ken Whiting - Directeur adjoint
Mexique
Tél. : (613) 996-5546

M. Jeremy Pallant
Venezuela
Tél. : (613) 995-8804

M. Tom Bearss
Renseignements sur les tarifs et accès aux marchés
Tél. : (613) 995-8742

Asie et Pacifique

Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST)

M. R. Déry - Directeur
Tél. : (613) 996-0910

ANASE
M^{me} Jackie Snyder - Directeur adjoint
ANASE, Banque Asiatique de développement
Tél. : (613) 996-3667

M^{me} Louise Branch
Brunei, Malaisie, Singapour
Tél. : (613) 996-5824

M^{me} P. Filteau
Indonésie
Tél. : (613) 995-7659

M. Alan McBride
Philippines, Thaïlande
Tél. : (613) 992-0959

Australasie
M. Nigel Godfrey - Directeur adjoint
Australasie
Tél. : (613) 996-1052

Mr. Brian Hood
Australie
Tél. : (613) 995-7652

M. G. Potvin
Nouvelle-Zélande, Pacifique Sud
Tél. : (613) 995-7662

M. R.R. Buciak
Accès aux marchés
Tél. : (613) 996-5945

Asie du Sud
M. R.O. MacNab
Directeur adjoint, Asie du Sud
Tél. : (613) 996-7256

M. Roger Mailhot
Bhoutan, Inde, Népal
Tél. : (613) 996-1989

M. Marcel Saucier
Inde, Sri Lanka
Tél. : (613) 996-5903

M^{me} Claire Seddon
Afghanistan, Bangladesh, Myanmar, Pakistan
Tél. : (613) 992-0952

Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNC)

M. Michel Perrault - Directeur
Tél. : (613) 995-7575

M. William (Bill) Bhaneja - Directeur adjoint
Chine

Tél. : (613) 992-6129

M^{me} Carolyn Buchan - Directeur adjoint
Corée

Tél. : (613) 995-6962

Vacant
Chine, Indochine

Tél. : (613) 995-8744

M. André Leblanc
Taiwan (Chine)
Tél. : (613) 943-0898

M. Dan Mrkich
Chine, Hong Kong
Tél. : (613) 943-0897

M. Irv Rosenfeld
Chine
Tél. : (613) 996-7582

M. John Schwartzburg
Corée
Tél. : (613) 995-8705

M. Irv Singer
Corée
Tél. : (613) 996-6987

Direction de l'expansion du commerce avec le Japon (PNJ)

M. P. Campbell - Directeur
Tél. : (613) 995-8985

M. James Feir - Directeur adjoint (Opérations)
Tél. : (613) 996-2458

M^{me} Cathy Patton
Promotion des investissements, industries de défense et tourisme
Tél. : (613) 996-2460

M. John W. Hall
Industries des ressources, des machines et des transports
Tél. : (613) 996-2463

M^{me} Sandra Neidy
Télécommunications et industries de pointe
Tél. : (613) 995-8596

M. Y.C. Pan - Directeur adjoint
Analyse et stratégie
Tél. : (613) 995-1282

M. G. Bates
Agriculture, pêche et alimentation
Tél. : (613) 995-8628

M. Dexter Bishop
Ressources
Tél. : (613) 992-6185

M. G.T. Richens - Directeur adjoint
Foires et missions
Tél. : (613) 995-1677

États-Unis

Direction de la promotion du commerce et de l'investissement avec les États-Unis (UTI)

M. Brian A. Northgrave - Directeur
Tél. : (613) 993-5912

Missions : Chicago, Cleveland, Detroit, Los Angeles, Minneapolis, San Francisco, Seattle; Satellites : Cincinnati, Dayton, Denver, El Segundo, Pittsburgh, St. Louis, San Diego, Santa Clara

M. Brian Oak - Directeur adjoint (Commerce)
Tél. : (613) 991-9471

M. Robert McNally
Matériel de construction, produits du bois manufacturés (excepté les meubles), chauffage, plomberie, air climatisé, produits destinés à la construction (y compris les matériaux de construction), bois d'oeuvre, pâtes et papiers, chimie et pétrochimie, caoutchouc et plastiques
Tél. : (613) 993-7486

Vacant
Matériel/machines agricoles, matériel et services aux supermarchés, aux restaurants et aux

hôtels, matériel de pêche

Tél. : (613) 991-9483

M. Neil Peacock

Produits de consommation et articles ménagers, vêtements, fourrures, jouets, jeux, textiles, chaussures, cuir, articles de ménage

Tél. : (613) 991-9476

M. Pierre Morin

Matériel ferroviaire, transports urbains, services de transport, automobile (y compris les véhicules de plaisance), lavage et dégraissage

Tél. : (613) 993-5149

M^{me} Belkis Possamai

Aliments transformés et boissons, produits agricoles/cultures, horticulture, bétail

Tél. : (613) 993-5849

M. George Willows

Logiciels et ordinateurs, informatique, bureautique et traitement des données, techniques visuelles de mise en marché, maisons de commerce et de franchise, instruments scientifiques industriels, électricité/électronique

Tél. : (613) 993-6576

M. David Shaw

Industries culturelles (y compris la musique, les instruments de musique, l'édition, les arts et les productions télévisées, radiodiffusées et cinématographiques), nouvelles technologies de pointe, télévision haute définition dans le domaine de la robotique, superconductivité, etc. (sauf la biotechnologie), commercialisation dans un pays tiers par l'intermédiaire d'importantes entreprises américaines de fabrication, d'ingénierie et de construction ayant des projets à l'étranger, télécommunications, coordonnateur du programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF)

Tél. : (613) 991-9474

M. Louis Gaetan - Directeur adjoint,

Investissement et Programme d'apports technologiques

Tél. : (613) 993-7348

M. Bernard Lemay

Prospection des investissements, apports technologiques, liaison avec l'entreprise

Tél. : (613) 993-6577

Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTO)

M. Paul Desbiens - Directeur

Tél. : (613) 991-9477

Missions : Atlanta, Boston, Buffalo, Dallas, New York, Washington; Satellites : Houston, Miami, Orlando, Philadelphie, Princeton, San Juan

M. J. Greg Goldhawk

Directeur adjoint intérimaire (Commerce)

Tél. : (613) 991-9480

M. Joseph Cogné

Machines et matériel du secteur des pâtes et papiers, matériel forestier, machines de menuiserie, matériel minier

Tél. : (613) 993-6134

M. Herbert Rechnitzer

Produits et services de défense, avionique (services et matériel)

Tél. : (613) 991-9481

M^{me} Jessie Inman

Matériel et services du secteur de l'environnement, manutention de matériaux, minéraux et métaux

Tél. : (613) 991-9478

M. Ben Gailor

Produits et services de biotechnologies, produits de soins de santé et matériel hospitalier, bateaux de plaisance, quincaillerie

Tél. : (613) 991-9482

M. Ted Weinstein

Mobilier, fournitures de bureau et fournitures scolaires, cadeaux, bijoux, imprimerie, coordonnateur du Programme Nouveaux exportateurs

vers les États américains du Sud (NEXUS)

Tél. : (613) 991-9479

M^{me} Doreen Conrad

Marchés publics - gouvernement des États-Unis (à l'exclusion des produits de défense y compris NASA et FAA), élaboration du programme à l'intention des industries de services (les secteurs de services dont aucun autre agent de commercialisation n'est spécifiquement responsable), consultants et services dans les domaines de l'agriculture, et domaine de la forêt, et l'architecture

Tél. : (613) 998-9441

M. Pierre-André Rolland

Matériel de sécurité, produits et services du secteur de l'énergie, produits et services pélagiques, matériel marin - commercial (à l'exclusion du matériel de pêche à bord), machines et matériel d'emballage

Tél. : (613) 998-9440

M. Normand Guerin

Directeur adjoint (Tourisme)

Tél. : (613) 998-8823

M. Gilles Tassé

Tourisme : réunions d'affaires, congrès et voyages d'incitation

Tél. : (613) 998-8821

M. Donald Marsan

Tourisme : industrie du tourisme - gros et détail, articles de sport

Tél. : (613) 998-8822

M. André Aubin

Tourisme : missions à l'étranger - Liaison

Tél. : (613) 998-9440

Politiques et opérations du libre-échange

Direction des tarifs et de l'accès aux marchés des États-Unis (UEA)

M^{me} K. Anne McCaskill - Directeur

Tél. : (613) 991-2055

M. S.J. Brereton - Directeur adjoint

Tél. : (613) 993-5047

Direction des relations économiques avec les États-Unis (UEE)

M. R.G. Clark - Directeur

Tél. : (613) 991-2034

M. A.R. (Sandy) Moroz

Agriculture, automobile, pêches, propriété intellectuelle, analyse économique et commerciale relative aux États-Unis

Tél. : (613) 993-4777

Vacant - Directeur adjoint

Boissons alcoolisées, approvisionnement gouvernemental, investissement, services, barrières techniques

Tél. : (613) 991-6581

Direction des relations commerciales avec les États-Unis (UET)

M. C.L. Bland - Directeur

Tél. : (613) 990-9171

M. M. Robertson - Directeur adjoint,

Relations commerciales

Tél. : (613) 990-9180

M. R.G. Cairns - Directeur adjoint,

Droits compensateurs et anti-dumping

Tél. : (613) 991-9124

Europe

Direction de l'expansion du commerce en URSS et en Europe de l'Est (RBT)

M. David Horley - Directeur

Tél. : (613) 996-6835

M. Tom Marr - Directeur adjoint

Europe de l'Est

Tél. : (613) 996-6652

M^{me} Renée Levcovitich

Pologne, Tchécoslovaquie

Tél. : (613) 992-1449

M. John Smiley

Albanie, Bulgarie, Hongrie, Yougoslavie

Tél. : (613) 996-6359

M. Peter MacArthur - Directeur adjoint

URSS

Tél. : (613) 996-6429

M. Peter Price

Mongolie, URSS

Tél. : (613) 996-7107

M. Greg Goikas - Secrétaire exécutif

Groupe de travail sur le commerce Canada-URSS

Tél. : (613) 996-7701

Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie en Europe de l'Ouest (RWT)

M. Donald T. Wismer - Directeur

Tél. : (613) 995-9402

M^{me} Kathryn Hewlette-Jones

Directeur adjoint

Italie, Malte

Tél. : (613) 995-9403

M. Gary Scott - Directeur adjoint

Turquie

Tél. : (613) 995-6439

M^{me} Linda Brazeau

Autriche, Chypre, Espagne, Grèce, Portugal

Tél. : (613) 996-7544

M. Patrice Villeux

Belgique, Luxembourg, Pays-Bas, Suisse

Tél. : (613) 995-6440

M. Borys Budny

Danemark (y compris le Groenland), Finlande, Islande, Norvège, Suède

Tél. : (613) 995-4730

M. Robert LeBlond

France

Tél. : (613) 996-2363

M^{me} Jennifer Barbarie

Irlande, Royaume-Uni

Tél. : (613) 995-6565

M. A. Minz

République fédérale d'Allemagne

Tél. : (613) 996-3774

M. M. Samson - Directeur adjoint

Foires et missions

Tél. : (613) 996-5555

SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX A L'ÉTRANGER

L'aide offert par les délégués commerciaux aux exportateurs

Les délégués commerciaux à l'étranger peuvent vous aider à :

- faire connaître votre entreprise aux clients locaux;
- donner des conseils sur les instruments de commercialisation;
- recommander la participation à certaines foires commerciales;
- repérer les entreprises étrangères qui pourraient vous servir d'agents;
- vous aider à trouver des renseignements sur le crédit et d'autres aspects commerciaux d'éventuels partenaires commerciaux à l'étranger;
- vous aider à résoudre des problèmes avec les droits de douane, les taxes ou les changes étrangers;
- vous renseigner sur la situation du com-

merce extérieur, des affaires et des finances d'un pays et sur les pratiques dans ce pays; et

- vous aider et vous conseiller si vous cherchez des partenaires pour créer des entreprises conjointes ou pour fabriquer sous licence.

Il est recommandé aux sociétés d'élaborer un plan de marketing précis et de ne communiquer qu'avec les délégués commerciaux du secteur commercial visé. Pour vous faire aider à élaborer votre plan de commercialisation, communiquez avec le Centre du commerce international le plus proche.

Renseignements pour le délégué commercial

Lorsque vous communiquez pour la première fois avec un délégué commercial, vous devriez fournir les renseignements suivants :

- votre nom et titre;
- le nom et l'adresse de votre société (au complet);
- votre numéro de téléphone et l'indicatif régional;
- votre numéro de télex et l'indicatif;
- votre numéro de télécopieur;
- une description précise des produits ou services qu'offre votre société, et de leur usage (évités les abréviations);
- votre plan de commercialisation: ventes directes, contrats de représentation, fabrication sous licence, etc.;
- marchés cibles;
- expérience dans l'exportation : vers quels autres pays exportez-vous?;
- cinq exemplaires de votre prospectus, de préférence en couleurs et accompagnés d'un exemplaire multilingue (ils devront suivre votre télex ou être annexés à votre lettre);
- une description exhaustive de l'aide dont vous avez besoin;
- un résumé de vos conversations avec les délégués commerciaux au Canada et de leurs résultats;
- les noms et adresses des agents que vous avez nommés.

Missions commerciales à l'étranger

Le Service des délégués commerciaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) est doté de 120 bureaux à travers le monde. Une fois que votre société a déterminé les marchés d'exportation qui l'intéressent, communiquez avec la section commerciale de la mission pertinente. Le chef de mission vous apportera lui-même son entière collaboration sur tout sujet que vous jugerez bon de soumettre à son attention.

Les missions qui n'ont pas de délégué commercial sont marquées d'un astérisque; on précise alors la section commerciale dont relève le territoire en question. S'il y a lieu, des renvois sont indiqués.

NOTE : L'heure normale de l'Est (H.N.E.) sert à établir les écarts horaires. L'heure d'été est respectée du premier dimanche

d'avril au dernier dimanche d'octobre. Prière d'en tenir compte lors de vos appels outre-mer. Ce n'est pas dans toutes les provinces canadiennes ni dans tous les pays du monde que l'on observe l'heure d'été.

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce - GATT Mission permanente du Canada auprès du Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

Adresse réelle et postale :
1, rue du Pré de la Pichette, 1202 Genève, Suisse
Câble : DOMCAN GENEVA
Tél. : (011-41-22) 733.90.00
Télex : 412917 (DMCN CH)
Télécopieur : (011-41-22) 734.79.19

Responsabilités : GATT et autres institutions économiques multilatérales à Genève

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 17 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 6 sept., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 24 mai, 4 juin, 1^{er} juil., 5 août, 6 sept., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. John Weekes
Ambassadeur et représentant permanent
M. Robert G. Wright
Ministre (Affaires économiques) et représentant suppléant
M. Stewart Borland - Conseiller (Agriculture)
M. John F. Donaghy - Conseiller
M. Gilles LeBlanc - Conseiller
M. John S. Gero - Conseiller
M. David Plunkett - Conseiller
M. John Sloan - Conseiller
M. François Nadeau - Conseiller
M^{lle} Jennifer L.O. Rosebrugh - Conseiller
M^{lle} Elaine Feldman - Premier secrétaire
M^{lle} Sheila Riordon - Premier secrétaire
M. Alain Marcil - Troisième secrétaire

Açores - Voir Portugal

Afghanistan (République de l') - Voir Pakistan

Afrique du Sud* (République d')

Ambassade du Canada

Adresse :
Nedbank Plaza, 5^e étage,
à l'angle des rues Church et Beatrix,
Arcadia, Pretoria 0083, Afrique du Sud

Adresse postale : C.P. 26006, Arcadia,
Pretoria 0007, Afrique du Sud

Câble : CANDOM PRETORIA
Tél. : (011-27-12) 324-3970

Télex : (code de destination 95) 3-22112
(322112 CANAD SA)

Télécopieur : (011-27-12) 323-1564

Territoire : Afrique du Sud, Lesotho, Namibie, Sainte-Hélène, Swaziland

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à 16 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 10 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 31 mai, 10 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +7

M. Ronald S. MacLean - Ambassadeur
M. B.B. Fraser - Agent (Affaires économiques)

* L'ambassade du Canada à Pretoria a la responsabilité de promouvoir le commerce avec le Lesotho, la Namibie, le Swaziland et Sainte-Hélène. Elle fournit les services consulaires aux visiteurs canadiens sans promouvoir le

commerce en Afrique du Sud.

Albanie (République populaire socialiste d') - Voir Yougoslavie

Algérie (République algérienne démocratique et populaire)

Ambassade du Canada

Adresse :
27 bis, rue Ali Massoudi, Hydra,
Alger 16000, Algérie

Adresse postale :
C.P. 225, Alger-Gare, Alger, Algérie

Câble : CANAD DZ

Tél. : (011-213-2) 60.66.11/60.61.90

Télex : (code de destination 408) 66043
(66043 CANAD DZ)

Télécopieur : (011-213-2) 60.59.20

Heures d'ouverture : dimanche-mardi : 8 h à 16 h 30; mercredi : 8 h à 17 h 30; jeudi : 8 h à 12 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 1^{er} nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 15 et 16 avr., 1^{er} mai, 26 juin, 5 juil., 1^{er} nov., 25 et 26 déc. (Ramadan 14 mars-14 avr.)

Écart horaire (H.N.E.) : (Été) +5; (Hiver) +6

M. Marc C. Lemieux - Ambassadeur

M. Roland J.A. Goulet

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Amir Guindi

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M. Abdelkader Zehani - Agent commercial

M. Lahbib Benhacine - Agent commercial

Allemagne

En Allemagne, le rôle des missions est fonction des activités commerciales, plutôt que de la situation géographique. Toute demande de renseignements d'ordre commercial sera donc adressée à la mission responsable du produit visé.

Bonn

Responsabilités : produits de défense, matériel de sécurité, livres, instruments de musique, industries navale et océanographique, produits chimiques en vrac, produits agricoles en vrac, matériel et services de télécommunications de base, technologie et services dans le secteur de l'environnement, questions de politique et de réglementation

Ambassade du Canada

Adresse réelle et postale :
Friedrich-Wilhelm-Strasse 18, D-5300 Bonn 1,
Allemagne

Câble : CANADIAN BONN

Tél. : (011-49-228) 23 10 61

Télex : (code de destination 41) 886421
(DOMCA D)

Télécopieur : (011-49-228) 23 08 57

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 17 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 1^{er} nov., 21 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 18 fév., 29 mars, 1^{er} avr., 6 mai, 1^{er} juil., 2 sept., 7 oct., 1^{er} nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. W.T. Delworth - Ambassadeur

M. Duane D. Van Beselaere

Ministre-conseiller (Affaires économiques et commerciales)

M. Wayne R. Robinson

Conseiller (Affaires commerciales)

M. O. Von Finckenstein

Conseiller (Investissement)

M. Walter Davidson

Premier secrétaire (Sciences et technologie)

M. Jean-Pierre Hamel
Deuxième secrétaire (Affaires commerciales)
M. Jens-Peter Otto - Agent commercial
M^{me} Brigit Danner
Agent de développement de l'investissement
M^{me} Jutta Zillgen-Schaefer
Agent de développement de la technologie
M. Bruno Wiest
Agent de développement de la technologie

Berlin

Responsabilités : commerce de compensation et marché de Berlin en général

Mission militaire et Consulat du Canada

Adresse réelle et postale :

Europa Centre, D-1000 Berlin 30, Allemagne

Tél. : (011-49-30) 261 11 61

Télex : (code de destination 41) 185487

(CANAD D)

Télécopieur : (011-49-30) 262-9206

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 15 à 16 h 45

Principaux jours fériés : (1990/1991) 21 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} mai, 24 mai, 4 juin, 17 juin, 21 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Franco D. Pillarella - Chef adjoint et consul

M. Malcolm Hobby - Agent commercial

Düsseldorf

Responsabilités : produits de soins de santé, produits alimentaires, produits de la pêche, électricité, pétrole et gaz, machines industrielles, produits forestiers, minéraux et métaux, services d'experts-conseils, coopération relative à des projets d'investissement, vêtements et meubles, fourrures et textiles, machines utilisées dans le secteur de l'environnement et systèmes.

Consulat général du Canada

Adresse réelle et postale :

Immermannstrasse 65D, 4000 Düsseldorf 1, Allemagne

Câble : CANADIAN DUSSELDORF

Tél. : (011-49-211) 35 34 71

Télex : (code de destination 41) 8587144

(DMCN D)

Télécopieur : (011-49-211) 35 91 65

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 17 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 1^{er} nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 3 juin, 1^{er} juil., 2 sept., 14 oct., 1^{er} nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Dennis S.M. Baker - Consul général

M. Rod Johnson

Consul et premier délégué commercial

M. Christopher MacLean

Vice-consul et délégué commercial adjoint

M. S. Rung - Agent commercial

M. Wolfgang M. Schefczyk

Agent commercial

M. W. Anke - Agent commercial

Munich

Responsabilités : aéronautique, matériel de transport automobile et terrestre, matériel électrique et électronique, ordinateurs et logiciels, produits récréatifs, matériel et instruments médicaux, matériel et services d'enregistrement de films, de vidéos et de bandes sonores, matériel et services améliorés de télécommunications.

Consulat général du Canada

Adresse réelle et postale :

Tal 29, D-8000 Munich 2, Allemagne

Tél. : (011-49-89) 22-26-61

Télex : (code de destination 0411) 5214139

(CAND D)

Télécopieur : (011-49-89) 228-5987

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 9 h à 17 h 30; vendredi : 9 h à 13 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 4 juin, 17 juin, 1^{er} juil., 5 août, 2 sept., 14 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. George E.B. Blackstock - Consul général

M. Douglas A. Rosenthal

Consul et premier délégué commercial

M. Rick A. Clynick

Consul et délégué commercial

M. Wolfgang Boehmer - Agent commercial

M. Philippe J. Keller - Agent commercial

Francfort* - Tourisme Canada

Adresse réelle et postale :

Taunusstrasse 52-60, 6000, Francfort 1, Allemagne

Câble : CANADIAN

Tél. : (011-49-69) 23 03 74

Télex : (code de destination 04) 175874

(CANA D FRANKFURT)

Télécopieur : (011-49-69) 23 57 72

Territoire : Allemagne

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 9 h à 17 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 21 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} mai, 24 mai, 3 et 4 juin, 17 juin, 1^{er} juil., 21 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. André C. Pascal - Délégué commercial

M^{me} Gabriela Pollak - Directeur adjoint

M. Frank Juettner

Agent commercial

* Le bureau de Francfort ne s'occupe que de tourisme. Pour les affaires commerciales, veuillez vous adresser à l'un des quatre autres bureaux canadiens en Allemagne.

Andorre - Voir France**Angleterre - Voir Grande-Bretagne****Angola (République populaire d')**

Voir Zimbabwe

Anguilla - Voir Barbade**Antigua - Voir Barbade****Antilles néerlandaises**

Voir Venezuela

Arabie Saoudite (Royaume d')**Ambassade du Canada**

Adresse :

Diplomatic Quarter, Riyadh, Arabie Saoudite

Adresse postale :

C.P. 94321, Riyadh 11693, Arabie Saoudite

Câble : DOMCAN RIYADH

Tél. : (011-966-1) 488-2288

Télex : (code de destination 495) 404893

(DOMCAN SJ)

Télécopieur : (011-966-1) 488-0137

Territoire : Arabie Saoudite, République du Yémen

Heures d'ouverture : samedi-mercredi : 8 h à 16 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 8 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 31 mars, 1^{er} juil., 14 oct., 25 et 26 déc. (Ramadan 14 mars-14 avr.)

Écart horaire (H.N.E.) : +8

M. Allen N. Lever - Ambassadeur

M. Donald P. McLennan

Ministre-conseiller (Affaires commerciales)

M. Ron M. Bollman

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Wayne M. House

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Andrew Shisko

Deuxième secrétaire (Affaires commerciales)

M. Joe Fakhri - Agent commercial

M. Elie Salameh - Agent commercial

M. Mayez Teriaky - Agent commercial

(Résident à Jeddah, Arabie Saoudite)

Adresse :

Zahid Corporate Group, Édifice Headquarters, Jeddah, Arabie Saoudite

Adresse postale :

C.P. 8928, Jeddah 21492, Arabie Saoudite

Argentine (République)**Ambassade du Canada**

Adresse :

Suipacha 1111, 25^e étage, 1368, Buenos Aires, Argentine

Adresse postale :

Casilla de Correo 3898, 1000, Buenos Aires, Argentine

Câble : DOMCAN BUENOS AIRES

Tél. : (011-54-1) 312-9081/88

Télex : (code de destination 033) 21383

(21383 CANAD AR)

Télécopieur : (011-54-1) 312-9775

Territoire : Argentine, Uruguay

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 9 h à 17 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 9 oct., 13 nov., 25 et 26 déc., 1^{er} janv., 12 et 13 avr., 25 mai, 2 juil., 20 août, 8 oct., 12 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : (mai-oct.) +1; (nov.-avr.) +2

M. Clayton E. Bullis - Ambassadeur

M. Gregory Kostyrsky

Conseiller (Affaires commerciales et économiques)

M^{me} Ghislaine Harquail

Deuxième secrétaire (Affaires commerciales)

M. G.L.B. (Bill) Perkins

Premier agent commercial

M. Hans Glansdorp

Agent commercial (Agriculture et pêches)

M^{me} Elena Masciarelli - Agent commercial

Australie (Commonwealth d')**Canberra* - Haut-Commissariat du Canada**

Adresse réelle et postale :

Commonwealth Avenue, Canberra ACT 2600, Australie

Câble : DOMCAN CANBERRA

Tél. : (011-61-62) 73-3844

Télex : (code de destination 71) 62017

(DOMCAN AA62017)

Télécopieur : (011-61-62) 73-3285

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 16 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 1^{er} oct., 25 et 26 déc., 1^{er} janv., 28 janv., 18 mars, 29 mars, 1^{er} avr., 25 avr., 10 juin, 7 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +15

M. R. Allen Kilpatrick - Haut-commissaire

M. Graham Lochhead

Conseiller (Affaires commerciales et économiques)

M. D.A. Roberts

Conseiller (Agriculture et pêches)

M. Donald I. MacLeod
Délégué commercial (Affaires commerciales)
M^{me} J. Brown - Agent commercial

* Le bureau de Canberra ne s'occupe que des demandes de renseignements qui nécessitent la liaison avec les ministères et organismes australiens, ainsi que du commerce dans le Territoire de la capitale, Papouasie-Nouvelle-Guinée, aux îles Salomon, à Nauru, au Vanuatu, et en Nouvelle-Calédonie.

Melbourne - Consulat du Canada

Adresse réelle et postale :
1, rue Collins, 6^e étage Melbourne,
Victoria 3000, Australie

Câble : CANADIAN MELBOURNE

Tél. : (011-61-3) 654-1433

Télex : (code de destination 71) AA30501

(CANGOVN AA30501)

Télécopieur : (011-61-3) 650-5939

Territoire : États de Victoria, Australie méridionale, Tasmanie, Australie-occidentale

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 17 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 27 sept., 6 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 28 janv., 11 mars, 29 mars, 1^{er} avr., 25 avr., 10 juin, 26 sept., 5 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +15

M. Graham B. Rush

Consul et premier délégué commercial

M. Leon B. Stryker - Agent commercial

M. Ross W. Haggert - Agent commercial

M^{me} Helen J. Rowell - Agent commercial

Sydney - Consulat général du Canada

Adresse réelle et postale :
A.M.P. Centre, 8^e étage, 50 Bridge Street,
Sydney, N.S.W., Australie 2000

Câble : CANADIAN SYDNEY

Tél. : (011-61-2) 231-7022

Télex : (code de destination 71) 20600

(CANGOVN AA20600)

Télécopieur : (011-61-2) 223-4230

Territoire : Nouvelle-Galles du Sud, Queensland, Territoire du Nord

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 17 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 1^{er} oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 28 janv., 29 mars, 1^{er} avr., 10 juin, 5 août, 7 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +15

M. Roger B. Blake - Consul général

M. Peter Belanger

Consul et premier délégué commercial

M. Brian E. Cox

Consul et délégué commercial

M. M. Casey - Agent commercial

M. G. Adams - Agent commercial

M^{me} Eleanor Morton-Duff - Agent commercial

M^{me} Julie Matson

Agent commercial (Tourisme)

Autriche (République d')

Ambassade du Canada

Adresse réelle et postale :
Dr. Karl Lueger Ring 10, A-1010 Vienne,
Autriche

Câble : DOMCAN VIENNA

Tél. : (011-43-1) 533-3691

Télex : (code de destination 47) 11-5320

(DMCAN A)

Télécopieur : (011-43-1) 533-4473

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à 16 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 26 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er}

mai, 20 mai, 1^{er} juil., 5 août, 2 sept., 26 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Edward G. Lee - Ambassadeur

M. D.R. Punter

Conseiller (Affaires commerciales)

M. L.N. Decrinis

Agent commercial (Tourisme)

M. R.J. Rossi - Agent commercial

Bahamas (Commonwealth des)

Voir Jamaïque

Bahreïn (État de) - Voir Koweït

Baléares (îles) - Voir Espagne

Bangladesh (République populaire du)

Haut-Commissariat du Canada

Adresse :

House CWN 16/A, Road 48, Gulshan,
Dhaka 1212, Bangladesh

Adresse postale :

G.P.O. Box 569, Dhaka 1000, Bangladesh

Câble : DOMCAN DHAKA

Tél. : (011-880-2) 883476

Télex : 64-2328 (64-2328 DMCN BJ)

Télécopieur : (011-880-2) 883043

Heures d'ouverture : dimanche-mercredi : 8 h à 16 h 30; jeudi : 8 h à 13 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 oct., 16 déc., 25 déc.; 1^{er} janv., 21 fév., 26 mars, 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} mai, 11 nov., 10 déc., 25 déc. (Ramanadan 14 mars-14 avr.)

Écart horaire (H.N.E.) : +11

M. Émile Gauvreau - Haut-commissaire

M^{me} Patricia Oxley-Young - Conseiller

M. Syed Shamimur Rahman

Premier agent commercial

M. M.D. Forhad Uddin - Agent commercial

Barbade

Haut-Commissariat du Canada

Adresse :

Bishop's Court Hill, Bridgetown, Barbade

Adresse postale :

C.P. 404, Bridgetown, Barbade

Câble : DOMCAN BRIDGETOWN

Tél. : (809) 429-3550

Télex : (code de destination 392) 2247

(2247 CANADA WB)

Télécopieur : (809) 429-3780

Territoire : Barbade, Saint-Martin, îles du Vent et Sous-le-Vent (Antigua, Barbuda, St. Kitts et Nevis, Anguilla, Montserrat, Dominique, Sainte-Lucie, Saint-Vincent, Grenade), îles Vierges (G.-B.)

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à 16 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 2 oct., 30 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} mai, 20 mai, 5 août, 7 oct., 30 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +1

M^{me} Janet Zukowsky - Haut-commissaire

M^{me} Sylvia Potvin

Conseiller (Affaires commerciales)

M^{me} Margaret B. Strybos - Agent commercial

M^{me} Deborah A. Watkins

Agent commercial adjoint

Barbuda - Voir Barbade

Belgique (Royaume de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle et postale :

2, avenue de Tervuren, 1040 Bruxelles,
Belgique

Câble : CANADIAN BRUSSELS

Tél. : (011-32-2) 735-60-40

Télex : (code de destination 46) 21613

(DOMCAN B)

Télécopieur : (011-32-2) 735-3383

Territoire : Belgique, Luxembourg

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 17 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 1^{er} nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} mai, 24 mai, 1^{er} juil., 15 août, 2 sept., 14 oct., 1^{er} nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Jacques J.A. Asselin - Ambassadeur

M. Bruno Picard

Conseiller (Affaires économiques et commerciales)

M. Maurice Y. Bernier

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M. Keith Aird - Conseiller (Produits forestiers)

M. Johannes Prinsen

Conseiller (Sciences et technologie)

M. Francis Keymolen - Agent commercial

M. Freddy Dutoit - Agent commercial

Belize - Voir Jamaïque

Bénin (République populaire du)

Voir Nigeria

Bermudes - Voir États-Unis, New York

Bhoutan - Voir Inde

Birmanie (auj. Myanmar)

Voir Thaïlande

Bolivie (République de) - Voir Pérou

Botswana (République du)

Voir Zimbabwe

Brésil (République fédérative du)

Brasilia - Ambassade du Canada

Adresse :

Ave. das Nações, Lote 16,
Setor de Embaixadas Sul, Brasilia, Brésil

Adresse postale :

Caixa Postal 07-0961, 70.410, Brasilia D.F.,
Brésil

Câble : CANADA BRASILIA

Tél. : (011-55-61) 223-7515

Télex : (code de destination 38) 611296

(0611296 ECAN BR)

Télécopieur : (011-55-61) 225-5233

Territoire : (États) Goias, Tocantins, Minas Gerais, Sergipe, Alagoas, Pernambuco, Bahia, Espirito Santo, Paraíba, Rio Grande do Norte, Ceara, Piaui, Maranhao, Para, Amazonas, Rondonia, Roraima, le district fédéral et les relations avec le gouvernement fédéral

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 17 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 12 oct., 2 nov., 15 nov., 25 déc.; 1^{er} janv., 12 et 13 fév., 29 mars, 21 avr., 1^{er} mai, 14 juin, 7 sept., 14 nov., 25 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +2

M. William L. Clarke - Ambassadeur

M. Frederick Spoke

Conseiller (Affaires économiques et commerciales)

M. Douglas Fortney

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M^{me} Lucia C. Cidade - Agent commercial
M^{me} Silvia B. Reis
 Agent d'information touristique et culturelle

Sao Paulo - Consulat général du Canada

Adresse :
 Edifício Top Centre, Avenida Paulista 854,
 5 Andar*, 01310 Sao Paulo SP, Brésil

Adresse postale :
 Caixa Postal 22002, 01499 Sao Paulo SP, Brésil

Câble : DOMCAN SPALO
 Tél. : (011-55-11) 287-2122/287-2234 / 287-2601/287-2176

Télex : (code de destination 38) 23230 (CCAN BR)

Télécopieur : (011-55-11) 251-5057

Territoire : (États) Sao Paulo, Rio de Janeiro, Parana, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso et Mato Grosso do Sul

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 9 h à 18 h; vendredi : 9 h à 14 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 7 sept., 12 oct., 2 nov., 25 déc.; 1^{er} janv., 2 fév., 29 mars, 1^{er} mai, 30 mai, 7 sept., 2 nov., 15 nov., 25 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +2

* Prière de n'envoyer que les lettres à cette adresse. Pour les colis, consultez préalablement le bureau de Sao Paulo pour assurer une livraison rapide.

M. C. William Ross - Consul général

M. Pierre Pichette

Consul et délégué commercial

M. Jamal A. Khokhar

Vice-consul et délégué commercial adjoint

M. William A. Jackson - Agent commercial

M. Nelson Q. Schaefer - Agent commercial

M. Carlos A. Cerqueira Lima

Agent commercial

M. Marco Antonio de Oliveira

Agent commercial

M. Ricardo H. Duarte

Agent (Relations publiques et tourisme)

Brunei - Voir Singapour

Bulgarie (République populaire de)

Voir Yougoslavie

Burkina-Faso - Voir Côte-d'Ivoire

Burundi (République du) - Voir Zaïre

Caïmans (îles) - Voir Jamaïque

Cambodge - Voir Thaïlande

Cameroun (République du)

Ambassade du Canada

Adresse :

Immeuble Stamatiades, rue de l'Hôtel de Ville, Yaoundé, Cameroun

Adresse postale : C.P. 572, Yaoundé, Cameroun

Câble : DOMCAN YAOUNDE

Tél. : (011-237) 23-02-03/22-10-90

Télex : 8209 KN (DOMCAN 8209 KN)

Télécopieur : (011-237) 22-10-90, poste 311

Territoire : Cameroun, République Centrafricaine, Tchad

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 8 h à 17 h 30; vendredi : 7 h 30 à 13 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 12 fév., 29 mars, 1^{er} avr., 20 mai, 1^{er} et 2 juil., 2 sept., 14 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M^{me} Anne Leahy - Ambassadrice

M. Jean-Yves Dionne

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M. Marcel LeBlou

Troisième secrétaire (Affaires commerciales) et vice-consul

M. Prosper Biabo - Agent commercial

Canaries (îles) - Voir Espagne

Cap-Vert (îles du) - Voir Sénégal

Chili (République du)

Ambassade du Canada

Adresse :

Ahumada 11, 10^e étage*, Santiago, Chili

Adresse postale :

Casilla 771, Santiago, Chili

Câble : DOMCAN SANTIAGO DE CHILE

Tél. : (011-56-2) 696-2256

Télex : (code de destination 34) 240341 (240341 DMCAN CL)

Télécopieur : (011-56-2) 696-0738

Territoire : Chili, Paraguay

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 8 h 30 à 17 h 30; vendredi : 8 h 30 à 13 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 8 oct., 1^{er} nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 12 avr., 1^{er} mai, 21 mai, 14 juin, 29 juin, 11 sept., 18 et 19 sept., 1^{er} nov., 8 déc., 25 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : (mi-mars à mi-oct.) 0; (mi-oct. à mi-mars) +2

* Consultez préalablement le bureau de Santiago pour assurer une livraison rapide des colis.

M. Michael T. Mace - Ambassadeur

M. D. Robert Turner

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Pierre Alarie

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M. Pablo Feres - Agent commercial

M. Roberto Partarriue - Agent commercial

Chine (République populaire de)

Beijing - Ambassade du Canada

Adresse - réelle et postale :

10, chemin San Li Tun, Secteur Chao Yang, Beijing, Chine

Câble : DOMCAN PEKING

Tél. : (011-86-1) 532-3536

Télex : (code de destination 85) 22717

(CANAD CN)

Télécopieur : (011-86-1) 532-1684

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à 17 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 25 et 26 déc., 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} mai, 20 mai, 1^{er} juil., 2 sept., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +13

M. Fred Bild - Ambassadeur

Section des affaires commerciales

Adresse :

2-4-1 Édifice Ta Yuan, 14, Liangma He Nanlu sud, Beijing, Chine

Adresse postale :

10, chemin San Li Tun, Secteur Chao Yang, Beijing, Chine

Tél. : (011-86-1) 532-3031

Télex : (code de destination 85) 222445

(CANAD CN)

Télécopieur : (011-86-1) 532-1684

Territoire : Municipalités de Beijing et Tianjin, provinces de Xi-Zang, Xinjiang, Gansu, Qinghai, Sichuan, Yunnan, Guizhou, Guangxi, Hunan, Hubei, Henan, Shaanxi, Shandong, Shanxi, Ningxia, Hebei, Liaoning, Nei Monggol, Jilin et Heilongjiang

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à 17 h

M. Robert Craig

Ministre (Affaires commerciales)

M. Maher Abou-Guendia

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Robert Collette

Conseiller (Affaires commerciales)

M. John Clapp

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M^{me} Anne Argyris

Deuxième secrétaire (Affaires commerciales)

M. Martin Charron

Troisième secrétaire (Affaires commerciales)

Programme de Chine méridionale*

(À Hong Kong)

Tél. : (011-852) 847-7478

Territoire : Provinces de Guangdong, Fujian, Hainan, Yunnan, Guangxi, Guizhou, Hunan

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à 17 h

M^{me} Anne Whetham

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M. Lawrence Leung - Agent commercial

* Voir Hong Kong pour adresse, câble, télex, télécopieur, principaux jours fériés et écart horaire.

Shanghai - Consulat général du Canada

Adresse réelle et postale :

Édifice Union, 4^e étage, 100, chemin Yan'an (Est), Shanghai, Chine

Tél. : (011-86-21) 320-2822

Télex : (code de destination 85) 33608

(CANAD CN)

Télécopieur : (011-86-21) 230-3623

Territoire : Ville de Shanghai, provinces de Jiangsu, Zhejiang, Anhui et Jiangxi

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 17 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 1^{er} oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 15 fév., 29 mars, 20 mai, 1^{er} juil., 2 sept., 1^{er} oct., 11 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +12

M. P.H. Norman Mailhot - Consul général

M. G.E. (Ted) Benson

Consul (Affaires commerciales)

M. Gu Zhen Yi - Délégué commercial adjoint

M. Che Jin Wen - Délégué commercial adjoint

Chypre (République de) - Voir Israël

Colombie (République de)

Ambassade du Canada

Adresse :

Calle 76, n^o 11-52, Bogota, Colombie

Adresse postale :

Apartado Aereo 53531/2, Bogota 2, Colombie

Câble : CANADIAN BOGOTA

Tél. : (011-57-1) 217-5555/217-5152

Télex : (code de destination 35) 44568

(DMCA CO)

Télécopieur : (011-57-1) 235-6253

Territoire : Colombie, Équateur

Heures d'ouverture : lundi, mardi, jeudi, vendredi : 8 h à 17; mercredi : 8 h à 13 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 14 oct., 5 nov., 12 nov., 8 déc., 25 déc.; 1^{er} janv., 8 janv., 19 mars, 12 avr., 1^{er} mai, 14 mai, 11 juin, 18 juin, 7 août, 20 août, 14 oct., 5 nov., 12 nov., 25 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : 0

M. Dean Browne - Ambassadeur

M. Peter R. Zallte

Conseiller (Affaires commerciales)

M. G.E. Saless - Conseiller (Développement)

M. Ben J. Wassink

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M. Carlos E. Rivera - Agent commercial
M. Carlos Van Cotthem - Agent commercial
M^{me} Jessica Faieta - Agent commercial
 (Résidant à Quito, Équateur)
 Adresse :
 Oficina 4 Norte, Edificio Josueth Gonzalez,
 6 de Diciembre, 2816 Quito, Équateur
 Adresse postale :
 Caja Postal 6512 CCI, Quito, Équateur
 Tél. : (011-593-2) 525-044/543-214
 Téléc. : (code de destination 0308) 22622
 (OFCCDA ED)
 Télécopieur : (011-593-2) 564-795

Communautés européennes Mission du Canada auprès des Communautés européennes

Adresse réelle et postale :
 2, avenue de Tervuren, 1040 Bruxelles, Belgique
 Câble : CANMISEUR
 Tél. : (011-32-2) 735-9125
 Téléc. : (code de destination 46) 21613
 (DOMCAN B)
 Télécopieur : (011-32-2) 735-3383

Responsabilités : Communauté économique
 européenne, Communauté européenne de
 l'énergie atomique, Communauté européenne
 du charbon et de l'acier

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 45 à
 17 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8
 oct., 1^{er} nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er}
 avr., 1^{er} mai, 4 juin, 1^{er} juil., 2 sept., 7 oct., 1^{er} nov.,
 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

La mission traite les questions de l'accès aux
 marchés, et travaille au développement d'une
 coopération économique, industrielle et scientifi-
 que entre le Canada et la CE. Toute requête au
 sujet d'un marché particulier sera adressée à
 l'ambassade et aux consulats généraux du pays
 membre visé.

M. Daniel Molgat
 Ambassadeur et Chef de mission
M. T.A. MacDonald
 Ministre-conseiller et chef adjoint de mission
M. Peter L. Eggleton
 Conseiller (Sciences et technologie)
M. Earl Wiseman - Conseiller (Pêches)
M. Fred Veenema
 Conseiller (Affaires commerciales)
M. Phil Jensen - Conseiller (Agriculture)
M. John Mundy
 Conseiller (Affaires commerciales)
M. Randle Wilson
 Conseiller (Politique commerciale)
M. K. Aird
 Premier secrétaire (Produits forestiers)
M^{me} Carole Robert
 Premier secrétaire (Relations économiques)
M. D. Cumming
 Attaché (Sciences agro-alimentaires)

Comores (îles) - Voir Kenya

Congo (République populaire du) Voir Zaïre

Conseil de l'Atlantique Nord Délégation du Canada au Conseil de l'Atlantique Nord

Adresse réelle et postale :
 Boul. Léopold III, 1110 Bruxelles, Belgique
 Câble : CANDEL BRUSSELS
 Tél. : (011-32-2) 216-03-46
 Téléc. : (code de destination 46) 21613
 (DOMCAN B)

Télécopieur : (011-32-2) 245-2462
 Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 9 h à 18 h
 Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8
 oct., 1^{er} nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars,
 1^{er} mai, 24 mai, 1^{er} juil., 15 août, 2 sept., 14 oct.,
 1^{er} nov., 25 et 26 déc.
 Écart horaire (H.N.E.) : +6
M. Gordon S. Smith
 Ambassadeur et représentant permanent
M. James A. Holt
 Conseiller (Production de défense)
Lt. Col. W. Bentley - Conseiller (Armements)
Maj. B. Bowles
 Premier secrétaire (Armements)

Cook (îles) - Voir Nouvelle-Zélande

Corée (du Sud)

Ambassade du Canada
 Adresse :
 Édifice Kolon, 10^e étage, 45 Mugyo-Dong,
 Jung-Ku, Séoul 100-170, République de Corée
 Adresse postale :
 C.P. 6299, Séoul 100-662, République de Corée
 Câble : SEOUL DOMCAN
 Tél. : (011-82-2) 753-2605/8; 753-7290/3
 Téléc. : (code de destination 801) 27425
 (CANADA K27425)
 Télécopieur : (011-82-2) 755-0686

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à
 17 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 oct., 25 et
 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 3 oct., 25 et 26
 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +14

M. W. Brian Schumacher - Ambassadeur
M. Ken Sunquist
 Ministre-conseiller (Affaires commerciales) et
 consul
M. Ken Lewis
 Conseiller (Affaires commerciales) et consul
M. D. Grant
 Premier secrétaire (Affaires commerciales)
 (Représentant de l'Ontario)
M. J. Kunzer
 Premier secrétaire (Affaires commerciales)
M. D. McMullin
 Troisième secrétaire (Affaires commerciales)
M. C.S. Lee - Agent commercial
M. C.W. Chang
 Agent commercial (Agriculture et pêches)
M. Y.H. Choi - Agent commercial
M. S.M. Kim - Agent commercial
M. Y.S. Kim - Agent commercial
 (Représentant de l'Ontario)
M. H. T. Park - Agent commercial
 (Représentant de la Colombie-Britannique)

Costa-Rica (République du)

Ambassade du Canada
 Adresse :
 Édifice Cronos, Calle 3 y Avenida Central,
 San José, Costa-Rica
 Adresse postale :
 Apartado postal 10303-1000, San José,
 Costa-Rica
 Câble : DOMCAN SAN JOSE
 Tél. : (011-506) 55-35-22
 Téléc. : (code de destination 376) 2179
 (DOMCAN CR)
 Télécopieur : (011-506) 23-23-95
 Territoire : Costa-Rica, El Salvador, Honduras,
 Nicaragua, Panama
 Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 8 h à 16 h 30;
 vendredi : 8 h à 15 h
 Principaux jours fériés : (1990/1991) 15 sept., 12

oct., 8 déc., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 18 fév., 28 et
 29 mars, 20 mai, 1^{er} juil., 15 août, 12 nov., 25 et
 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : -1

M. H.G. Pardy - Ambassadeur
M. C. Donald Caldwell
 Conseiller (Affaires commerciales) et consul
M^{me} Danièle Ayotte
 Deuxième secrétaire (Affaires commerciales) et
 vice-consul
M. Manuel Ruiz - Agent commercial

Côte-d'Ivoire (République de) Ambassade du Canada

Adresse :
 Immeuble «Trade Center», 23, rue Nogues,
 Le Plateau, Abidjan 01, Côte-d'Ivoire
 Adresse postale :
 C.P. 4104, Abidjan 01, Côte-d'Ivoire
 Câble : DOMCAN ABIDJAN
 Tél. : (011-225) 32-20-09
 Téléc. : (code de destination 983) 23593
 (DOMCAN CI)
 Télécopieur : (011-225) 32-77-28

Territoire : Côte-d'Ivoire, Burkina-Faso, Libéria,
 Mali, Niger, Sierra Leone

Heures d'ouverture : lundi et mercredi : 7 h 30 à
 18 h; mardi et jeudi : 7 h 30 à 13 h; vendredi :
 7 h 30 à 17 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 8 oct., 7
 déc., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr.,
 1^{er} mai, 1^{er} juil., 14 oct., 7 déc., 25 et 26 déc.
 (Ramadan 14 mars-14 avr.)

Écart horaire (H.N.E.) : +5

M. Jean-Guy Saint-Martin - Ambassadeur
M. Roch Ledoux
 Conseiller (Affaires commerciales)
M. Benoit Préfontaine
 Deuxième secrétaire (Affaires commerciales)
M. Faustin Kouassi - Agent commercial

Cuba (République de)

Ambassade du Canada
 Adresse :
 Calle 30 n° 518 Esquina a7a Avenida, Miramar,
 Havana, Cuba
 Envoyez toute correspondance à :
 Division commerciale, C.P. 500 [HVAN],
 Ottawa (Ontario) K1N 8T7
 Câble : CANADIAN HAVANA
 Tél. : (011-53-7) 2-6516/17/27, 29-3392
 Téléc. : (code de destination 28) 511586
 (CAN CU)
 Télécopieur : (011-53-7) 22-70-44

Heures d'ouverture : lundi, mardi, jeudi,
 vendredi : 8 h à 16 h 30; mercredi : 8 h à 13 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8
 oct., 12 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars,
 1^{er} mai, 1^{er} juil., 26 juil., 2 sept., 14 oct., 11 nov.,
 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : 0

M. Robert M. Middleton - Ambassadeur
M. Donald H. Leavitt
 Conseiller (Affaires commerciales) et consul
M. Edward C. Wang
 Premier secrétaire (Affaires commerciales)
 et consul
M. A.L. (Tino) Romaguera
 Agent commercial
M. Jose L. Callado - Agent commercial

Danemark (Royaume du) Ambassade du Canada

Adresse réelle et postale :
 Kr. Bernikowsegade 1, DK-1105 Copenhagen K,

Danemark

Câble : DOMCAN COPENHAGEN
Tél. : (011-45-33) 12-22-99
Télex : (code de destination 55) 27036
(DMCNC DK)

Télécopieur : (011-45-33) 14-05-85

Territoire : Danemark, Groenland, îles Féroé

Heures d'ouverture : (1^{er} sept.-30 avr.) lundi-vendredi : 8 h 30 à 16 h 45; (1^{er} mai-31 août) lundi-vendredi : 8 h 30 à 16 h

Principaux jours fériés : (1990/91) 3 sept., 8 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 28 et 29 mars, 1^{er} avr., 26 avr., 20 mai, 1^{er} juil., 2 sept., 14 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M^{me} Dorothy J. Armstrong - Ambassadrice

M. John N. Grantham

Conseiller (Affaires commerciales)

M^{me} Jade L. Neergaard - Agent commercial

M. David Horup - Agent commercial

M. Mogens Dahm

Agent de développement de la technologie

Djibouti (République de)

Voir Éthiopie

Dominique (Commonwealth de la)

Voir Barbade

Égypte (République arabe d')

Ambassade du Canada

Adresse :

6, rue Mohamed Fahmy el Sayed, Garden City, Le Caire, Égypte

Adresse postale :

C.P. 2646, Le Caire, Égypte

Câble : DOMCAN CAIRO

Tél. : (011-20-2) 354-3110

Télex : (code de destination 91) 9-2677
(CANCAR UN)

Télécopieur : (011-20-2) 355-7276

Territoire : Égypte, Soudan

Heures d'ouverture : dimanche-jeudi : 7 h 30 à 15 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 11 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 31 mars, 1^{er} avr., 1^{er} juil., 3 et 4 juil., 23 juil., 11 nov., 25 et 26 déc. (Ramadan 14 mars-14 avr.)

Écart horaire (H.N.E.) : +7

M. Jacques Simard - Ambassadeur

M. G.J. Shannon

Conseiller (Affaires commerciales) et consul

M. R.L. Laing

Troisième secrétaire (Affaires commerciales) et vice-consul

M. M.E.S. Ghazal - Premier agent commercial

M. J.H. Tadros - Agent commercial

El Salvador (République d')

Voir Costa-Rica

Émirats Arabes Unis - Voir Koweït**Équateur (République de l')**

Voir Colombie

Espagne (Royaume d')

Ambassade du Canada

Adresse :

Nunez de Balboa 35, 28001 Madrid, Espagne

Adresse postale :

Apartado 587, 28080 Madrid, Espagne

Câble : CANADIAN MADRID

Tél. : (011-34-1) 431-4300

Télex : (code de destination 52) 27347
(27347 DOMCA E)

Télécopieur : (011-34-1) 431-2367

Territoire : Espagne, (provinces hors de la péninsule) îles Baléares, îles Canaries

Heures d'ouverture : (15 sept.-15 juin) lundi-vendredi : 8 h 30 à 17 h 30; (16 juin-14 sept.) lundi-vendredi : 8 h 30 à 14 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 12 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 28 et 29 mars, 12 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M^{me} Julie Loranger - Ambassadrice

M. Robert B. Noble

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Mike F. Cawcour - Agent commercial

M. Alonso Herrero - Agent commercial

M^{me} Isabel Cebas - Agent commercial

M. Isidro Garcia - Agent commercial

M. T. Cullen - Consul (Affaires commerciales)

(Résident à Barcelone, Espagne)

Adresse réelle et postale :

Muntaner 258, 0821 Barcelona, Espagne

Tél. : (011-34-3) 209-8388

Télex : 98246 CNBAR E

Télécopieur : (011-34-3) 200-0559

États-Unis d'Amérique

Washington - Ambassade du Canada

Adresse réelle et postale :

501 Pennsylvania Avenue, N.W., Washington, DC 20001, U.S.A.

Câble : CANADIAN WASHINGTON

Tél. : (202) 682-1740

Télex : 0089664 (DOMCAN A WSH)

Télécopieur : (202) 682-7726

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 17 h

Principaux jours fériés (partout aux États-Unis) : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 22 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 18 fév., 29 mars, 1^{er} avr., 27 mai, 1^{er} juil., 4 juil., 2 sept., 14 oct., 28 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : 0

M. Derek H. Burney - Ambassadeur

M. Marc Brault

Ministre (Affaires économiques)

Relations et politiques commerciales

M. W.A. Dymond

Ministre-conseiller (Affaires commerciales)

M. T. D'Arcy McGee - Conseiller (Énergie)

M^{me} Margaret Martin - Conseiller (Énergie)

M. Claude Carrière

Conseiller (Affaires commerciales)

M. John McNab

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M. Peter Fawcett

Premier secrétaire (Agriculture)

M. Ray Rush

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M^{me} Birgit Matthiesen

Agent commercial (Accès aux marchés)

Relations économiques générales

M. Philip R.L. Somerville

Ministre-conseiller (Affaires économiques)

M. Michael Stephens

Conseiller (Sciences et technologie)

M. Alister Smith

Conseiller (Affaires financières)

M^{me} Laurette Glasgow

Premier secrétaire (Transport et communication)

M. Ray Norton

Premier secrétaire (Investissement et propriété intellectuelle)

Bureau de liaison avec les institutions financières internationales

M^{me} Astrid Y. Pregel

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M. Hugh Wilkinson - Agent commercial

M^{me} V. Hibbard - Adjoint au programme

Promotion commerciale et de l'investissement

M. David Ryan

Ministre-conseiller (Affaires commerciales)

Bureau de production de défense, Philadelphie

M. J. Ganderton - Conseiller

Adresse :

Canadian Defence Production Office (CNDA), Navy Aviation Supply Office, 700 Robbins Avenue, Philadelphia, Pa. 19111

Tél. : (215) 697-1264

Télécopieur : (215) 697-1265

Achats (non militaires) du gouvernement fédéral

M^{me} Judith A. Bradt - Agent commercial

Défense

M. J. Max Reid

Conseiller (Production de défense)

M. Denis H. Douville

Premier secrétaire (Production de défense)

M. R. Mahar - Agent commercial

Expansion du commerce et de l'investissement

Cette section est chargée du district de Columbia, de la Virginie, du Maryland, du Delaware et de l'est de la Pennsylvanie.

M. Peter Drabble

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M. M. Ellenbogen - Agent commercial

M. C. Stevenson - Agent commercial

M^{me} Connie Connor - Agent commercial

Tourisme

Cette section est chargée du district de Columbia, de la Virginie, du Maryland, du Delaware et de l'est de la Pennsylvanie.

M. Harry van der Veer

Conseiller (Affaires commerciales)

M^{me} Christelle Naumann - Agent commercial

M. Frank LaFlèche - Agent commercial

Atlanta - Consulat général du Canada

Adresse réelle et postale :

Suite 400 South Tower, One CNN Center, Atlanta, Georgia 30303-2705, U.S.A.

Tél. : (404) 577-6810

Télex : 054-3197 (DOMCAN ATL)

Télécopieur : (404) 524-5046

Territoire : Alabama, Floride, Georgie, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Tennessee; ainsi que Porto Rico, îles Vierges américaines

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 16 h 45

Écart horaire (H.N.E.) : 0

M. James A. Elliot - Consul général

M. Douglas I. Ditto

Consul général adjoint et premier délégué commercial

Commerce

M. James C. Bradford

Consul et délégué commercial

(Résident à San Juan, Porto Rico)

M. Ken G. DeWolf

Consul et délégué commercial

M. Robert (Bob) J. Brown

Consul et délégué commercial

(Résident à Orlando, Fla.)

M. Stewart G. Beck

Consul et délégué commercial

(Résident à Miami, Fla.)

M. Burke E. Darling

Vice-consul et délégué commercial adjoint

M. Rafael (Ray) A. Munoz - Agent commercial
M. John F. Alexander - Agent commercial
M. Steven A. Flamm - Agent commercial
M. William B. Stolz - Agent commercial

Tourisme

M. Saverio (Sam) N. Paglioni
 Agent commercial

M^{me} Barbara A. Bach - Agent commercial

Boston - Consulat général du Canada

Adresse réelle et postale :

Three Copley Place, Suite 400, Boston,
 Massachusetts 02116, U.S.A.

Tél. : (617) 262-3760

Télex : 94-0625 (DOMCAN BSN)

Télécopieur : (617) 262-3415

Territoire : Maine, Massachusetts, New
 Hampshire, Rhode Island, Vermont; ainsi que
 Saint-Pierre-et-Miquelon

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 45 à
 17 h

Écart horaire (H.N.E.) : 0

M. Thomas M. McMillan - Consul général

M. Terence W. Colfer

Consul général adjoint et premier délégué
 commercial

Commerce

M^{me} Marta Moszczenska

Consul et délégué commercial

M. Daniel Caron

Consul et délégué commercial

M. Jim Lovett - Consul et délégué commercial
 (Nouveau-Brunswick)

M. Martin Robichaud - Agent commercial

M^{me} Martha Lanning - Agent commercial

M. Jack McManus - Agent commercial

M. John Macario

Agent de développement de la technologie

M^{me} Christine Sarkisian - Agent commercial

Tourisme

M. Jacques Duval

Consul et délégué commercial

M. Ralph Johansen - Agent commercial

M^{me} Janet Alton - Agent commercial

Buffalo - Consulat du Canada

Adresse réelle et postale :

One Marine Midland Center, Suite 3150,
 Buffalo, New York 14203-2884, U.S.A.

Tél. : (716) 852-1247

Télex : Easylink 62014371 (DOMCAN BUF)

Télécopieur : (716) 852-4340

Territoire : État de New York (ouest, centre
 et nord)

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à
 16 h 30

Écart horaire (H.N.E.) : 0

M. George H. Musgrove

Consul et premier délégué commercial

Commerce

M. Carl A. Rockburne

Consul et délégué commercial

M. David T. Sinclair - Agent commercial

M^{me} Marcia M. Grove - Agent commercial

M^{me} Mary E. Mokka - Agent commercial

Tourisme

M^{me} Lynn Niederlander - Agent commercial

Chicago - Consulat général du Canada

Adresse réelle et postale :

310 South Michigan Avenue, 12th Floor,
 Chicago, Illinois 60604-4295, U.S.A.

Câble : DOMCAN CHICAGO

Tél. : (312) 427-1031;

[ligne de nuit : (312) 427-1035]

Télex : 00254171 (DOMCAN CGO)

Télécopieur : (312) 922-0637

Territoire : Illinois, Missouri, Wisconsin, région
 de Davenport (Iowa), appelée « Quad-City »,
 la ville de Kansas City

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à
 17 h

Écart horaire (H.N.E.) : -1

M. George D. Valentine - Consul général

M. Gaétan Bruneau

Vice-consul général et premier délégué
 commercial

Commerce

M. George T. Phillips

Consul et délégué commercial

M. André Benoit

Consul et délégué commercial

(Résident à St. Louis, Mo.)

M^{me} Karen L. Willhite - Agent commercial

M^{me} Natalie B. Cornell - Agent commercial

M^{me} Bridget Lynch-Cullinan

Agent commercial

M^{me} Susan Powers Lind

Agent commercial, Opérations

M^{me} Colleen MacDonald - Agent commercial

(Résident à St. Louis, Mo.)

M^{me} Maria Hummel - Agent commercial

Tourisme

M. Durban C. Morrow

Consul et délégué commercial

M. Larry Kogut - Agent commercial

M. Ross Ament - Agent commercial

M^{me} Adrienne Delaquila - Agent commercial

Cleveland - Consulat du Canada

Adresse réelle et postale :

Illuminating Building, Suite 1008, 55 Public
 Square, Cleveland, Ohio 44113-1983, U.S.A.

Câble : CANADIAN CLEVELAND

Tél. : (216) 771-0150

Télex : 00985364 (DOMCAN CLV)

Télécopieur : (216) 771-1688

Territoire : Kentucky, Ohio, Virginie occiden-
 tale, ouest de la Pennsylvanie

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à
 17 h

Écart horaire (H.N.E.) : 0

M. Lawrence D. Lederman

Chef de poste consulaire, consul et premier
 délégué commercial

Commerce

M. Michael G. Virr

Consul et délégué commercial

M. Jacques H. Desjardins

Consul et délégué commercial

(Résident à Cincinnati, Ohio)

M. Ronald J. McLeod

Consul et délégué commercial

(Résident à Pittsburgh, Pa.)

M. J.M. Mikula - Agent commercial

M^{me} V.E. Holm - Agent commercial

M. S. Pickens - Agent commercial

(Résident à Cincinnati, Ohio)

M. M.E. Share - Agent commercial

(Résident à Pittsburgh, Pa.)

Tourisme

M. J.K. Latkovich - Agent commercial

M. R.L. Dunn - Agent commercial

(Résident à Cincinnati, Ohio)

M^{me} Viola Boehm - Agent commercial

(Résident à Pittsburgh, Pa.)

**Bureau commercial (défense) du
 gouvernement canadien**

M. A.F. Campbell

Adresse :

Consul et délégué commercial
 Canadian Government Defence Trade Office
 MCLDDP, Building 11A, Room 148,
 Area B Wright Patterson AFB, Dayton,
 Ohio 45433-6503

Tél. : (513) 255-4382

Télécopieur : (513) 255-1821

Dallas - Consulat général du Canada

Adresse réelle et postale :

St. Paul Place, Suite 1700, 750 N. St. Paul Street,
 Dallas, Texas 75201-3281, U.S.A. (courrier
 recommandé); 75201-9990 (courrier commer-
 cial)

Câble : CANADIAN DALLAS

Tél. : (214) 922-9806

Télex : 00732637 (DOMCAN DAL)

Télécopieur : (214) 922-9815

Territoire : Arkansas, Kansas (à l'exception de
 Kansas City), Louisiane, Nouveau-Mexique,
 Oklahoma, Texas

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à
 17 h

Écart horaire (H.N.E.) : -1

M. Carl E. Rufelds - Consul général

M. James S.A. Sotvedt

Consul et premier délégué commercial

Commerce

M. B.A.W. Korcheski

Consul et délégué commercial

M. N. Della Valle

Consul et délégué commercial

(Résident à Houston, Tex.)

M^{me} Joanne Legault

Vice-consul et délégué commercial adjoint

M^{me} Joanne E. Kirby - Agent commercial

M. J.J. Mingori - Agent commercial

M. N.J. Mayeux - Agent commercial

(Résident à Houston, Tex.)

Tourisme

Vacant - Consul et délégué commercial

M^{me} Debbie Spore - Agent commercial

M^{me} Judith Love-Bradley - Agent commercial

Detroit - Consulat général du Canada

Adresse réelle et postale :

600 Renaissance Center, Suite 1100, Detroit,
 Michigan 48243-1704, U.S.A.

Câble : CANADIAN DETROIT

Tél. : (313) 567-2340

Télex : 23-0715 (DOMCAN DET)

Télécopieur : (313) 567-2164

Territoire : ville de Toledo (Ohio), Indiana,
 Michigan

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à
 16 h 30

Écart horaire (H.N.E.) : 0

M^{me} M. Anne Charles - Consul général

M. Bas Bouma

Consul et premier délégué commercial

Commerce

M. John P. Lambermont

Consul et délégué commercial

M. G. Stan Boyington

Consul et délégué commercial

M. Douglas R. Bingeman - Agent commercial

M. James E. Lyons - Agent commercial

M. Guy Di Ponio - Agent commercial

M. Ralph Reich - Agent commercial

Tourisme

M. Martin M. Rice - Agent commercial

M^{me} Anne Cascadden - Agent commercial

Los Angeles - Consulat général du Canada

Adresse réelle et postale :
300 South Grand Avenue, 10th Floor, California
Plaza, Los Angeles, California 90071, U.S.A.

Tél. : (213) 687-7432
Télex : 00674657 (DOMCAN LSA)
Télécopieur : (213) 620-8827

Territoire : Arizona, Californie (les dix comtés du sud), comté de Clark au Nevada

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 16 h 30

Écart horaire (H.N.E.) : -3

Vacant - Consul général

M. Jack Kepper
Consul général adjoint et premier délégué commercial

Commerce

M. G. Doug Paterson
Consul et délégué commercial

M. John K. Burbridge
Consul et délégué commercial

M. Marc Lepage
Consul et délégué commercial
(Résidant à San Diego, Calif.)

M. Bernard E. Brandenburg
Agent commercial

M. Carl W. Light - Agent commercial

M. S. George Simon - Agent commercial

M. Michael Pascal - Agent commercial

Investissement

M. Matthew Fischer
Consul et premier conseiller investissement

M. Eric Nielsen - Agent de l'investissement

Tourisme

M. John Schofield
Consul et délégué commercial

M^{me} Jennifer Ruddick-Clark
Agent commercial

M^{me} Monica M. Campbell-Hoppé
Agent commercial

M^{me} Denise Henick - Agent commercial

Défense

Adresse réelle et postale :
222 N. Sepulveda Blvd., 11th Floor, El Segundo,
California 90245, U.S.A.

Tél. : (213) 335-4439
Télécopieur : (213) 335-4185

M. William (Bill) Dechant
Consul et délégué commercial

M. Wil A. Page - Agent commercial

M. Jeff Gray - Agent commercial

Minneapolis - Consulat général du Canada

Adresse réelle et postale :
Suite 900, 701 Fourth Avenue South,
Minneapolis, Minnesota 55415-1899, U.S.A.

Tél. : (612) 333-4641
Télex : 29-0229 (DOMCAN MPS)
Télécopieur : (612) 332-4061

Territoire : Dakota du Nord, Dakota du Sud,
Iowa, Minnesota, Montana, Nebraska

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 17 h

Écart horaire (H.N.E.) : -1

M. Brian Buckley - Consul général
M. James E. Graham
Consul et premier délégué commercial

Commerce

M. W. James Bonthron
Consul et délégué commercial

M^{me} Margaret L. Mearns - Agent commercial

M. Charles W. McGriff - Agent commercial

M^{me} Dana S. Boyle - Agent commercial

M^{me} Lisa L. Swenson - Agent commercial

Tourisme

M. Bruce Verner
Consul et délégué commercial

M. Ernie Konstas - Agent commercial

New York - Consulat général du Canada

Adresse réelle et postale :
1251 Avenue of the Americas, New York City,
New York 10020-1175, U.S.A.

Câble : CANTRACOM NEW YORK CITY
Tél. : (212) 768-2400

Télex : 62014481 (DOMCAN NY)

Télécopieur : (212) 768-2440

Territoire : Connecticut, New Jersey, le sud de
l'État de New York, ainsi que les Bermudes

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 9 h à 17 h

Écart horaire (H.N.E.) : 0

M. Anthony T. Eyton - Consul général

M. Arthur D. McArthur
Consul général adjoint

Commerce

M. John G. Kneale
Consul et premier délégué commercial

M^{me} Barbara Giacomini
Consul et délégué commercial
(Résidant à Princeton, N.J.)

M. Marvin Bieman
Vice-consul et délégué commercial adjoint

M. Donald L. Russell - Agent commercial

M. Richard Campanale - Agent commercial

M^{me} Susan D. Rich - Agent commercial

M. Don H. Garretson - Agent commercial

M^{me} Mary Allan - Agent commercial

Investissement et économie

M. David Lenihan
Consul et premier conseiller en investissement

M. Yves Lemay
Consul et délégué commercial (Affaires
financières et économiques)

M^{me} Elizabeth Oughtred
Agent (Investissement)

Tourisme

M. John Kern
Consul et délégué commercial

M^{me} Patricia Boyer - Agent commercial

M. Robert Littell - Agent commercial

M^{me} Lois Gerber - Agent commercial

M^{me} Sandra Omand - Agent commercial

San Francisco - Consulat général du Canada

Adresse réelle et postale :
50 Fremont Street, Suite 2100, San Francisco,
California 94105, U.S.A.

Tél. : (415) 495-6021
Télex : 0034321 (DOMCAN SFO)/
Easylink 62014485
Télécopieur : (415) 541-7708

Territoire : Californie (sauf les dix comtés du
sud), Colorado, Hawaï, Nevada (sauf le comté de
Clark), Utah, Wyoming

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 45 à 17 h

Écart horaire (H.N.E.) : -3

M. Percy T. Eastham - Consul général

M. Paul D. Donohue
Consul et premier délégué commercial

Commerce

M. Brian P. Casey
Consul et délégué commercial

(Résidant à Santa Clara, Calif.)

M^{me} E. Ruth Zeisler
Consul et délégué commercial

M. W. Gibson McEwen
Consul et délégué commercial
(Résidant à Denver, Colo.)

M^{me} Arlene Holden - Agent commercial

M. Mark J. Ritchie - Agent commercial

M. William Groves - Agent commercial
(Résidant à Santa Clara, Calif.)

Tourisme

M. Alan L. Lyons
Consul et délégué commercial

M. Jim Norwood - Agent commercial

Seattle - Consulat général du Canada

Adresse réelle et postale :
412 Plaza 600, Sixth and Stewart Streets, Seattle,
Washington 98101-1286, U.S.A.

Tél. : (206) 443-1777
Télex : 032-8762 (DOMCAN SEA)/
Easylink 62014458
Télécopieur : (206) 443-1782

Territoire : Alaska, Idaho, Oregon, Washington

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à 16 h 30

Écart horaire (H.N.E.) : -3

M. Roger A. Bull - Consul général

M. Paul C. Hubbard
Consul et premier délégué commercial

Commerce

M. Arthur R. Fraser
Consul et délégué commercial

M. Douglas D. McCracken
Agent commercial

M^{me} M. Jane Hardessen
Agent de commercialisation

M. Albert J. Shott
Agent de commercialisation

M. Fredrick J. Babis
Agent de commercialisation

M. Albert J. Shott
Agent de commercialisation

M. Fredrick J. Babis
Agent de commercialisation

M. Fredrick J. Babis
Agent de commercialisation

Tourisme

M. Patrick Coyle
Consul et délégué commercial

M. Robert (Bob) Brown
Agent de commercialisation en matière de
tourisme

M. Ken Erickson
Agent de commercialisation en matière de
tourisme

M^{me} Jill Seidel
Agent de commercialisation en matière de
tourisme

Éthiopie (République démocratique populaire d')**Ambassade du Canada**

Adresse :
African Solidarity Insurance Building, 6^e étage,
avenue Churchill, Addis-Ababa, Éthiopie

Adresse postale :
C.P. 1130, Addis-Ababa, Éthiopie

Câble : DOMCAN ADDIS ABABA
Tél. : (011-251-1) 51.11.00/51.13.43/51.12.28/
51.13.19

Télex : 21053 (DOMCAN ET)
Télécopieur : (011-251-1) 51.28.18

Territoire : Éthiopie, Djibouti

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 8 h à 17 h 15;
vendredi : 8 h à 12 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 11 et 12
sept., 27 sept., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 7 janv., 19
avr., 1^{er} juil., 11 et 12 sept., 27 sept., 12 nov., 25
et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +8

M. Francis Filleul - Ambassadeur
M. Frank Chandler - Conseiller
M. Tegegne Abraham
 Agent commercial adjoint

Féroé (îles) - Voir Danemark

Fidji - Voir Nouvelle-Zélande

Finlande (République de)

Ambassade du Canada

Adresse :

Pohjois Esplanadi 25 B, 00100 Helsinki, Finlande

Adresse postale :

C.P. 779, 00101 Helsinki, Finlande

Câble : DOMCAN HELSINKI

Tél. : (011-358-0) 171-141

Télex : (code de destination 57) 121363 (121363 DMCNH SF)

Télécopieur : (011-358-0) 601-060

Heures d'ouverture : (Hiver) lundi-vendredi : 8 h 30 à 16 h 30; (Été) lundi-jeudi : 8 h à 16 h 30; vendredi : 8 h à 13 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 6 déc., 25 et 26 déc., 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} mai, 6 déc., 24 et 26 déc.,;

Écart horaire (H.N.E.) : +7

M^{me} Mary E. Vandenhoff - Ambassadrice
M. Claude C. Charland
 Conseiller (Affaires commerciales) et consul
M. Kari H. Valjakka - Agent commercial
M^{me} Karita Huotari - Agent commercial

France (République française)

Paris - Ambassade du Canada

Adresse réelle et postale :

35, avenue Montaigne, 75008 Paris, France

Câble : CANADIAN PARIS

Tél. : (011-33-1) 47.23.01.01

Télex : (code de destination 42) 280806 (CANAD A 280806F)

Télécopieur : (011-33-1) 47.20.19.44 (Direction économique et commerciale)

Territoire : France, Andorre, Monaco

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 45 à 17 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 12 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 1^{er} avr., 1^{er} mai, 8 et 9 mai, 20 mai, 14 juil., 15 août, 1^{er} nov., 11 nov., 25 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Claude T. Charland - Ambassadeur

Direction économique et commerciale

M. Réjean Frenette

Ministre-conseiller (Affaires économiques et commerciales)

M^{me} Patricia Lortie

Conseiller (Affaires économiques)

M^{me} Geneviève Therre - Analyste

Haute technologie et produits industriels

M. Richard J.R. Lecoq

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Peter Tanner

Troisième secrétaire (Affaires commerciales)

M. Musto Mitha - Agent commercial

M. Guy Ladki - Agent commercial

Produits primaires et produits de consommation

M. Ronald Davidson

Conseiller (Affaires commerciales)

(Agriculture et pêches)

M^{me} Chantal Balas - Agent commercial

Vacant - Agent commercial

M. Yannick Dheilley - Agent commercial

Coopération industrielle

M. Pierre Bélanger

Conseiller (Investissement)

M^{me} Céline Bilodeau - Agent commercial

Sciences et technologie

M. Jean-Yves Tremblay

Conseiller (Affaires scientifiques et technologiques)

M. Denis Lafeuille

Agent de développement de la technologie

Tourisme

Territoire : France, Belgique francophone, Suisse francophone

M. Louis Poisson - Conseiller (Tourisme)

M^{me} D. Cordisco - Agent commercial

M. A. Jomphe - Agent commercial

Lyon - Consulat du Canada

Adresse réelle et postale :

Immeuble Bonnel Part-Dieu, 3^e étage, 74, rue de Bonnel, 69428 Lyon Cedex 03, France

Tél. : (011-33) 72.61.15.25

Télex : (code de destination 42) 380003 (CANADA)

Télécopieur : (011-33) 78.62.09.36

Territoire : Région Rhône-Alpes/Auvergne

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 9 h à 18 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 12 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} mai, 1^{er} juil., 2 sept., 14 oct., 11 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Bruno Goulet - Consul

M. Roy Woodrooffe - Agent commercial

M. Michel Montet - Agent commercial

Gabon (République gabonaise)

Ambassade du Canada

Adresse postale :

C.P. 4037, Libreville, Gabon

Câble : DOMCAN

Tél. : (011-241) 74.34.64/65

Télex : 5527 GO (DOMCAN 5527 GO)

Télécopieur : (011-241) 74.34.66

Territoire : Gabon, Guinée équatoriale, Sao Tomé et Principe

Heures d'ouverture : lundi, mardi, jeudi, vendredi : 7 h 30 à 18 h; mercredi : 7 h 30 à 13 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 8 oct., 12 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 4 janv., 14 mars, 1^{er} avr., 1^{er} mai, 1^{er} juil., 14 oct., 11 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Jean Nadeau* - Ambassadeur

* L'ambassadeur s'occupe de toutes les questions reliées au commerce et au tourisme.

Galles (Pays de)

Voir Grande-Bretagne

Gambie (République de)

Voir Sénégal

Ghana* (République du)

Haut-Commissariat du Canada

Adresse :

46, avenue Independence, Accra, Ghana

Adresse postale :

C.P. 1639, Accra, Ghana

Câble : DOMCANADA ACCRA

Tél. : (011) 228555

Télex : (code de destination 94) 2024 (DOMCAN GH)

Télécopieur : (011) 228-535

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 7 h 30 à 16 h; vendredi : 7 h 30 à 13 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 25 et 26 déc., 31 déc.; 1^{er} janv., 9 mars, 12-15 avr., 1^{er} mai, 4 juin, 1^{er} juil., 25 et 26 déc., 31 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +5

M. Charles D. Fogerty

Haut-commissaire (Ghana);

Ambassadeur (Togo, Bénin, Libéria)

M. H.P.G. Fraser - Conseiller

M. S.B. Martin-Daniels - Agent commercial

* Le délégué commercial pour le Ghana réside à Lagos (Nigeria). Le délégué commercial pour la Libéria réside à Abidjan (Côte-d'Ivoire).

Gibraltar - Voir Grande-Bretagne

Gilbert (îles) - Voir Nouvelle-Zélande

Grande-Bretagne (Royaume-Uni de)

Haut-Commissariat du Canada

Adresse réelle et postale :

Macdonald House, One Grosvenor Square,

Londres W1X 0AB, Angleterre

Câble : DOMINION LONDON

Tél. : (011-44-71) 629-9492

Télex : (code de destination 51) 261592

(CDALDN G)

Télécopieur : (011-44-71) 491-3968

Territoire : Angleterre, Écosse, Galles, Gibraltar, îles Anglo-normandes, Irlande du Nord

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 9 h à 17 h
 Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} mai, 28 mai, 1^{er} juil., 27 août, 2 sept., 14 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +5

L'honorable Donald Stovel MacDonald

Haut-commissaire

M. Gaëtan Lavertu

Haut-commissaire adjoint

M. Ronald J.L. Berlet

Ministre (Affaires économiques et commerciales)

M. Ted Walker

Conseiller spécial (Investissement)

Agriculture, pêches et ressources industrielles

M. Robert (Bob) D. Merner - Conseiller

M. Gordon C. Parsons

Conseiller (Agriculture et pêches)

M. Curtis J. Copeland

Conseiller (Industries des ressources naturelles)

M. Kenneth P. Scott

Agent commercial (Métaux, minéraux et énergie)

M^{me} Janet E. Farmer

Agent commercial (Agriculture et pêches)

M. Charles C.G. Trevor

Agent commercial (Produits alimentaires, forestiers et matériaux de construction)

Produits de fabrication

M. Robert (Bob) B. Mackenzie - Conseiller

M. D. (Doug) A. Bieber

Conseiller (Transportation)

M. W. (Bill) W. Reid

Conseiller (Défense, machines, et automobile)

M. John C. Mercer

Agent commercial (Produits de consommation)

M. George T. Edwards

Agent commercial (Technologie de pointe et pharmaceutiques)

Finance

M. Hugh Young - Conseiller (Finance)
M^{me} M. Ronnie MacLellan
 Premier secrétaire (Affaires économiques)

Investissement, technologie et sciences

M. W. (Bill) W. Johnston
 Conseiller (Investissement)
M. J. Erle Jones
 Conseiller (Sciences et technologie)
M. Peter Whitby
 Agent de développement de la technologie

Tourisme

Adresse réelle et postale :
 Canada House, Trafalgar Square,
 Londres SW1Y 5BJ, Angleterre
 Câble : DOMINION LONDON
 Tél. : (011-44-71) 629-9492
 Télex : (code de destination 51) 261592
 (CDALDN G)

Territoire : Royaume-Uni

M. Pierre-André Cusson - Conseiller
M. Christopher King-Walker
 Agent commercial (Tourisme); Tournées de groupe

M^{me} Jill White

Agent commercial (Tourisme); Renseignements sur le marché, voyages et congrès

M^{me} Jan Johnston

Agent commercial (Tourisme); Relations avec les médias/Renseignements sur les voyages

Grèce (République hellénique)**Ambassade du Canada**

Adresse réelle et postale :
 4, rue Ioannou Ghennadiou, 11521 Athènes, Grèce

Câble : CANADIAN ATHENS

Tél. : (011-30-1) 723-9511

Télex : (code de destination 601) 215584
 (215584 DOM GR)

Télécopieur : (011-30-1) 724-7123

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 7 h 30 à 15 h 15

Principaux jours fériés : (1990/1991) 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 11 fév., 25 mars, 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} mai, 20 mai, 15 août, 25-26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +7

M. Ernest Hebert - Ambassadeur
M. Stuart B. McDowall
 Conseiller (Affaires commerciales)
M. John Gerakis - Agent commercial
M. Christos Diamandopoulos
 Agent commercial

Grenade - Voir Barbade

Groenland - Voir Danemark

Guadeloupe - Voir Trinité-et-Tobago

Guam - Voir Philippines

Guatemala (République du)**Ambassade du Canada**

Adresse :
 Edificio Galerías España, 6^e étage, 7A Avenida 11-59, Zona 9, Ciudad Guatemala, Guatemala, C.A.

Adresse postale :
 C.P. 400, Ciudad Guatemala, Guatemala, C.A.

Câble : CANADIAN GUATEMALA CITY

Tél. : (011-502-2) 321411/321413/321418

Télex : (code de destination 372) 5206
 (5206 CANADA GU)

Télécopieur : (011-502-2) 321419

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 8 h à 16 h 30; vendredi : 8 h à 13 h 30

Principaux jours fériés : (1990/91) 8 oct., 1^{er} nov., 12 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 22 fév., 29 mars, 1^{er} mai, 15 août, 14 oct., 1^{er} nov., 11 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : -1

M. Brian Dickson - Ambassadeur
M^{me} Dilys Buckley-Jones
 Chargé d'affaires, A.I.
M. Hugo Cerezo - Agent commercial

Guinée* (République de)**Ambassade du Canada**

Adresse :
 Coleah, Conakry, Guinée

Adresse postale :
 C.P. 99, Conakry, Guinée

Câble : DOMCAN CONAKRY

Tél. : (011-224) 44-23-95

Télex : (code de destination 0995) 2170
 (DOMCAN GE)

Télécopieur : (011-224) 44-42-36

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 7 h 30 à 15 h 30; vendredi : 7 h 30 à 13 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 3 oct., 12 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} juil., 2 sept., 3 oct., 11 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : (Été) +4; (Hiver) +5

M. Paul-André Collin
 Chargé d'affaires A.I. et consul
M. Jacques Lamonde
 Premier secrétaire (Coopération) et consul
M. Christian Tardif
 Deuxième secrétaire (Coopération) et vice-consul

* Le délégué commercial pour la Guinée réside à Dakar (Sénégal).

Guinée-Bissau (République de)

Voir Sénégal

Guinée Équatoriale (République de)

Voir Gabon

Guyana (République coopérative du)**Haut-Commissariat du Canada**

Adresse :
 A l'angle des rues High et Young,
 Georgetown, Guyana

Adresse postale :
 C.P. 10880, Georgetown, Guyana

Câble : DOMCAN GEORGETOWN

Tél. : (011-592-2) 72081-5

Télex : (code de destination 0295) 2215
 (DOMCAN GY)

Télécopieur : (011-592-2) 58380

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à 16 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 24 sept., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 15 mai, 19 juin, 5 août, 24 sept., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +1

M. John M.A. Zawisza - Haut-commissaire
M. J. Bruce Motta
 Conseiller (Affaires commerciales)
 (Résident à Port of Spain, Trinité-et-Tobago)

Guyane française

Voir Trinité-et-Tobago

Haïti (République d')**Ambassade du Canada**

Adresse :
 Édifice Banque de la Nouvelle-Écosse,
 Route de Delmas 18, Port-au-Prince, Haïti, W.I.

Adresse postale :
 C.P. 826, Port-au-Prince, Haïti, W.I.

Câble : DOMCAN PORT-AU-PRINCE

Tél. : (011-509-1) 3-2358

Télex : 20320069 (20320069 DOMCAN HN)

Télécopieur : (011-509-1) 3-8720

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 7 h à 15 h 30; vendredi : 7 h à 12 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 17 oct., 1^{er} et 2 nov., 5 déc., 25 et 26 déc.; 1^{er} et 2 janv., 6 mars, 29 mars, 1^{er} mai, 14 juin, 1^{er} juil., 2 sept., 17 oct., 1^{er} nov., 5 déc., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : 0

M. Pierre Giguère - Ambassadeur
M. Georges Paquet - Conseiller et consul
M^{me} Eveline Dalencour - Agent de programme

M. J. Bruce Motta

Conseiller (Affaires commerciales)
 (Résident à Port of Spain, Trinité-et-Tobago)

Haute-Volta - Voir Burkina-Faso

Honduras (République du)

Voir Costa-Rica

Hong Kong**Commissariat du Canada**

Adresse :
 13^e étage, Tower 1, Exchange Square,
 8 Connaught Place, Hong Kong, Hong Kong.

Adresse postale :
 C.P. 11142, GPO, Hong Kong, Hong Kong

Câble : DOMCA HONG KONG

Tél. : (011-852) 847-7414 (Affaires commerciales)

Télex : (code de destination 802) 73391
 (73391 DOMCA HX)

Télécopieur : (011-852) 847-7441

Territoire : Hong Kong, Macao

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 17 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 4 oct., 26 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 28 et 29 janv., 29 mars, 28 mai, 18 juin, 27 août, 4 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +12

M. John Higginbotham - Commissaire
M. Colin S. Russel
 Premier délégué commercial
M. Steven J. Gawreletz - Délégué commercial
M. Leslie T. Reissner
 Délégué commercial adjoint
M^{me} Amy Yung - Conseiller de l'investissement
M. Bernard Yeung - Agent commercial
M. Brian Wong - Agent commercial
M^{me} Yung Yung Lam - Agent commercial
M^{me} Zita Yau - Agent commercial

Programme de Chine méridionale

(Relève de l'Ambassade du Canada à Beijing)
 Tél. : (011-852) 847-7478

Territoire : Provinces de Guangdong, Fujian, Hainan, Yunnan, Guangxi, Guizhou, Hunan

M^{me} Anne Whetham

Premier secrétaire (Affaires commerciales) et consul

M. Lawrence Leung - Agent commercial

M^{me} Eva Wong - Agent commercial

Hongrie (République de)**Ambassade du Canada**

Adresse réelle et postale :
 Budakeszi ut 32, H-1121 Budapest XII, Hongrie

Câble : CANADA BUDAPEST

Tél. : (011-36-1) 767-686/767-711

Télex : (code de destination 61) 224588 (CDA H)
 Télécopieur : (011-36-1) 76-7689

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à 16 h
 Principaux jours fériés : (1990/1991) 8 oct.,
 12 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr.,
 1^{er} mai, 20 août, 14 oct., 11 nov., 25 et 26 déc.
 Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Derek R.T. Fraser - Ambassadeur
M. Hans J. Himmelsbach
 Conseiller (Affaires commerciales) et consul
M. S.B. Gyonyor - Agent commercial

Inde (République de l')

New Delhi - Haut-Commissariat du Canada

Adresse :
 7/8 Shantipath, Chanakyapur, New Delhi 110
 021, Inde

Adresse postale :
 C.P. 5208, New Delhi, Inde

Câble : CANADIAN NEW DELHI

Tél. : (011-91-11) 687-6500

Télex : (code de destination 81) 031-72363
 (031-72363 DMCN IN)

Télécopieur : (011-91-11) 687-6500, poste 401

Territoire : Inde, Bhoutan, Maldives, Népal

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 8 h 30 à
 17 h 30; vendredi : 8 h 30 à 13 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept.,
 2 oct., 18 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars,
 1^{er} avr., 15 août, 2 sept., 2 oct., 18 oct., 25 et
 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +10 1/2

M. James G. Harris - Haut-commissaire
M. Robert (Bob) Logie
 Conseiller (Affaires commerciales)
M. Marvin K. Hough
 Premier secrétaire (Affaires commerciales)
M. Brian MacKay
 Premier secrétaire (Affaires commerciales)
M. T.V. Subramanian - Agent commercial
M. R.C. Kamo - Agent commercial
M. R.N. Gupta - Agent commercial
M. Viney Gupta - Agent commercial

Bombay - Consulat du Canada

Adresse réelle et postale :
 Hôtel Oberoi Towers, Suite 2401, Nairiman Point,
 Bombay 400 021, Inde

Tél. : (011-91-22) 202-4343, postes 2401/2402/
 2406

Télex : 11-2334/5 (OBBY IN)

Télécopieur : (011-91-22) 287-5514

Territoire : (États) Maharashtra, Gujarat et Goa

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 9 h à
 17 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept.,
 9 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr.,
 15 août, 2 sept., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +10 1/2

M^{me} Susan Cartwright
 Consul et délégué commercial
M. Arun Sehgal - Agent commercial

Indonésie (République d')

Ambassade du Canada

Adresse :
 5^e étage, Wisma Metropolitan 1,
 Jalan Jenderal Sudirman, Kav 29, Djakarta,
 Indonésie

Adresse postale :
 C.P. 1052/JKT, Djakarta 10010, Indonésie

Câble : DOMCAN JAKARTA

Tél. : (011-62-21) 510-709

Télex : (code de destination 73) 62131
 (62131 DMCAN IA)

Télécopieur : (011-62-21) 578-2251

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 8 h à 16 h 45;
 vendredi : 8 h à 13 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 1^{er} oct.,
 25 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 26 avr., 3 juil.,
 23 juil., 1^{er} oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +12

M^{me} Ingrid M. Hall - Ambassadrice
M. D. Hutton
 Conseiller (Affaires commerciales)
M. Roger H. Bélanger
 Conseiller (Affaires commerciales)
M. Ranjan Banerjee
 Premier secrétaire (Affaires commerciales)
M. Paul Hutasoit - Agent commercial
M^{me} Lies Gonon - Agent commercial
M. Tommy Ruslin - Agent commercial
M. Husni Djaelani - Agent commercial

Iran (République islamique d')

Ambassade du Canada

Adresse :
 57, rue Shahid Javad Sarafraz,
 av. Ostad Motahari, Téhéran,
 République islamique d'Iran

Adresse postale :
 C.P. 11365 - 4647, Téhéran,
 République islamique d'Iran

Tél. : (011-98-21) 622623

Télex : 212337 (MCAN IR)

Télécopieur : (011-98-21) 623202

Heures d'ouverture : dimanche-jeudi : 8 h à
 15 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 9 sept.,
 17 sept., 4 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 11 fév.,
 20 et 21 mars, 1^{er} et 2 avr., 26 mai, 4 et 5 juin,
 4 nov., 25 et 26 déc. (Ramadan 14 mars-14 avr.)
 Écart horaire (H.N.E.) : +8 1/2

M. Scott Mullin - Chargé d'affaires
M. Randolph Harwood
 Premier secrétaire (Affaires commerciales)
 et consul
M. James Hill
 Troisième secrétaire (Affaires commerciales)
 et vice-consul
M. Shahin Sheissi - Agent commercial

Iraq (République d')

Ambassade du Canada

Adresse :
 Hay Al-Mansour, Mahalla 609, Zuqaq 1,
 House 33, Baghdad, Iraq

Adresse postale :
 C.P. 323, Bureau de poste central, Baghdad, Iraq

Câble : DMCAN BAGHDAD

Tél. : (011-964-1) 542-1459/542-1932/542-1933

Télex : (code de destination 0491) 212486
 (DMCAN IK)

Heures d'ouverture : dimanche-jeudi : 7 h 30 à
 15 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 2 sept.,
 30 sept., 11 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 31 mars,
 24 avr., 1^{er} juil., 17 juil., 30 juil., 2 sept., 30 sept.,
 11 nov., 26 et 27 déc. (Ramadan 14 mars-14 avr.)
 Écart horaire (H.N.E.) : +8

M. J. Christopher Poole - Ambassadeur
M. Dale E. Carl
 Premier secrétaire (Affaires commerciales)
M. Anis R. Sarkes - Agent commercial

Irlande (République d')

Ambassade du Canada

Adresse réelle et postale :
 Canada House, 65 St. Stephen's Green,
 Dublin 2, Irlande

Câble : DOMCAN DUBLIN

Tél. : (011-353-1) 78 19 88
 Télex : (code de destination 500) 93803
 (93803 DMCN EI)

Télécopieur : (011-353-1) 78 12 85

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à
 17 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 29 oct.,
 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 18 mars, 29 mars, 1^{er} avr.,
 3 juin, 1^{er} juil., 2 sept., 28 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +5

M. Michael A. Wadsworth - Ambassadeur
M. Gilles Morin
 Conseiller (Affaires commerciales)
M. John Sullivan - Agent commercial

Irlande du Nord - Voir Grande-Bretagne

Islande (République d')

Voir Norvège

Israël (État d')

Ambassade du Canada

Adresse :
 220, rue Hayarkon, Tel-Aviv, Israël

Adresse postale :
 C.P. 6410, Tel-Aviv, Israël 63405

Câble : CANADIAN TEL AVIV

Tél. : (011-972-3) 527-2929/527-2931

Télex : (code de destination 606) 341293
 (341293 CANAD IL)

Télécopieur : (011-972-3) 527-2333

Territoire : Israël, Chypre

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 8 h à 16 h 30;
 vendredi : 8 h à 13 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 8 oct., 25
 et 26 déc.; 1^{er} janv., 18 avr., 1^{er} juil., 9 et 10 sept.,
 18 sept., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +7

M. James K. Bartleman - Ambassadeur
M^{me} Louise L. Léger
 Premier secrétaire (Affaires commerciales)
M^{me} Atalia Hausvater - Agent commercial
M. Avi Goldstein - Agent commercial

Italie (République italienne)

Rome - Ambassade du Canada

Adresse réelle et postale :
 Via G.B. de Rossi 27, 00161 Rome, Italie

Câble : CANADIAN ROME

Tél. : (011-39-6) 841-5341

Télex : (code de destination 43) 610056
 (DOMCAN I)

Télécopieur : (011-39-6) 884-8752

Territoire : (Provinces) Toscane, Marches,
 Ombrie, Latium, Abruzzes-Molise, Pouilles,
 Campanie, Basilicate, Calabre, Sicile et
 Sardaigne; (pays) Malte et Libye

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à
 16 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept.,
 8 oct., 25-26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr.,
 25 avr., 1^{er} juil., 15 août, 2 sept., 14 oct., 25 et
 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Alan W. Sullivan - Ambassadeur
M. Dwayne D.H. Wright
 Ministre-conseiller (Affaires commerciales)
M. Earl Weybrecht
 Ministre-conseiller et représentant permanent
 auprès de la FAO
M. Bertin Côté
 Conseiller (Affaires financières et économiques)
M. Daniel K. Daley
 Premier secrétaire (Affaires commerciales et
 économiques)

M. Michael J. McDermott - Agent commercial
M. John B. Picard - Agent commercial

Milan - Consulat général du Canada

Adresse réelle et postale :
 Via Vittor Pisani 19, 20124 Milan, Italie

Câble : CANTRACOM MILAN

Tél. : (011-39-2) 669-7451

Télex : (code de destination 43) 310368
 (310368 CANCON I)

Télécopieur : (011-39-2) 670-4450

Territoire : (Provinces) Liguria, Piemonte, Valle d'Aosta, Lombardia, Trentino-Alto Adige, Frioul-Vénétie Giulia, Émilie-Romagne, Vénétie

Heures d'ouverture : (8 sept.-26 juin) lundi-vendredi : 8 h 45 à 17 h 15; (27 juin-7 sept.) lundi-jeudi : 8 h 30 à 17 h 30; vendredi : 8 h 30 à 13 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 1^{er} nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 25 avr., 1^{er} juil., 15 août, 2 sept., 14 oct., 1^{er} nov., 26 et 27 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M^{me} Marie-Andrée Beauchemin

Consul général

M. Claude N. Fontaine

Consul et premier délégué commercial

M. Michael Farley

Consul et délégué commercial

M. R. Sudeyko

Vice-consul et délégué commercial adjoint

M. U. Corazzi - Agent commercial

M. J. Cagnello - Agent commercial

M^{me} C. Baglietto - Agent commercial

Jamaïque

Haut-Commissariat du Canada

Adresse :

30-36, boul. Knutsford, Kingston 5, Jamaïque, W.I.

Adresse postale :

C.P. 1500, Kingston 10, Jamaïque, W.I.

Câble : BEAVER KINGSTON JA

Tél. : (809) 926-1500

Télex : (code de destination 291) 2130
 (2130 BEAVER JA)

Télécopieur : (809) 926-1702

Territoire : Jamaïque, Bahamas, Belize, Haïti, îles Caïmans, îles Turks et Caïcos

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à 16 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 15 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 13 fév., 29 mars, 1^{er} avr., 23 mai, 1^{er} juil., 5 août, 2 sept., 21 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : 0

M^{me} Jennifer McQueen - Haut-commissaire

M. John D. Bonar

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M^{me} Anne L. Martel

Troisième secrétaire (Affaires commerciales)

M^{me} Yasmin M. Chong - Agent commercial

M^{me} Geneviève E. Vassell - Agent commercial

M^{me} Janice Casserly

Agent commercial adjoint

Représentant commercial honoraire du Canada aux Bahamas :

M. Philip Cheetham,

a/s de Immeuble Out Island Traders,
 C.P. SS 6371, Nassau, N.P., rue Ernest,
 Nassau, Bahamas

Tél. : (809) 324-1054

Télex : 297 20246 (BEAVER BAH 246)

Télécopieur : (809) 324-5499

Attention : Philip Cheetham 3241054

Consul honoraire au Belize :

M. Lester Young, 120A New Road, Belize City, Belize, C.A.

Tél. : (501-02) 31060

Télex : 178 MAPLELEAF BZ

Télécopieur : (501-02) 78234

Japon

Tokyo - Ambassade du Canada

Adresse réelle et postale :

7-3-38 Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107, Japon

Câble : CANADIAN TOKYO

Tél. : (011-81-3) 408-2101

Télex : (code de destination 72) 22218

(DOMCAN J22218)

Télécopieur : (système G3) (011-81-3) 470-7280/
 479-5320

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 9 h à 17 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 5 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 3 mai, 6 mai, 1^{er} juil., 2 sept., 14 oct., 23 déc., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +14

M. J.H. Taylor - Ambassadeur

M. Jon L. Swanson

Ministre (Affaires économiques et commerciales)

Commerce

M. John Treleven

Ministre-conseiller (Affaires commerciales)

M^{me} Deanna L. Horton

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

Agriculture, pêches et produits de consommation

M. Ezio DiEmanuele

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Shun Ishiguro

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M^{me} Kathleen MacKay

Troisième secrétaire (Affaires commerciales)

M. Yuzuru Kagi - Agent commercial

M. Hiro Matsunaga - Agent commercial

M. Masao Nakai - Agent commercial

M. Isao Kaneko - Agent commercial

Énergie et ressources

M. David E. Wynne

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Pierre Lavallée

Deuxième secrétaire (Affaires commerciales)

M. Nick Yazaki - Agent commercial

M. Seiichi Fukuda - Agent commercial

Technologie de pointe et produits industriels

M. Michael G. Stinson

Conseiller (Affaires commerciales)

M. A. Duff Mitchell

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M. Rene Wassill

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M. Tony Yabe - Agent commercial

M. Yoshio Tamai - Agent commercial

M. Yoshihiko Saji - Agent commercial

M. Hideyo Owaki - Agent commercial

M. Noboru Aoki - Agent commercial

Tourisme

M. Guy R. Simser

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M. Tom Suzuki - Agent commercial

M. Sam Yokoyama - Agent commercial

M. Jun Saito - Agent commercial

Promotion de l'Investissement

M. Russell T. Mark, C.A.

Conseiller spécial (Investissement)

M. Brian F. Wilkin

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Shiro Kiyohara - Agent commercial

Affaires économiques et financières

M. John Cheh

Conseiller (Affaires économiques)

M. Brian A. Smith

Conseiller (Affaires financières)

M. Paul F. Robertson

Premier secrétaire (Affaires économiques)

M. Haig Oghigian

Deuxième secrétaire et consul

(Affaires économiques)

M. Masaharu Iwata - Économiste

Sciences et technologie

M. B. Carl Kuhnke

Conseiller (Sciences et technologie)

M. Gregory Rust

Troisième secrétaire (Sciences et technologie)

M. Yasukuni Taira

Agent de développement de la technologie

M. Yukiya Tobe

Agent de développement de la technologie

M. Yoshimichi Kozuka

Agent de programme (Sciences et technologie)

M^{me} Hiromi Saeki

Agent de programme (Sciences et technologie)

M^{me} Noriko Abe

Agent de programme (Informations et logistiques)

Osaka - Consulat général du Canada

Adresse :

12^e étage, Édifice Daisan Shoho,
 2-3 Nishi-Shinsaibashi, 2-Chome, Chuo-Ku,
 Osaka 542, Japon

Adresse postale :

C.P. 150, Osaka Minami 542-91, Japon

Câble : Transmettre à l'Ambassade à Tokyo :
 DOMCAN TOKYO (mais indiquer CONGEN
 OSAKA)

Tél. : (011-81-6) 212-4910

Télex : Transmettre à l'Ambassade à Tokyo :
 (code de destination 72) 22218 (DOMCAN
 J22218), mais indiquer CONGEN OSAKA

Télécopieur : (système G3) (011-81-6) 212-4914

Territoire : (Préfectures) Osaka, Hyogo, Kyoto,
 Nara, Mie, Shiga, Wakayama

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 9 h à 17 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 5 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 7 mai, 1^{er} juil., 2 sept., 14 oct., 24-26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +14

M. Michael C. Spencer - Consul général

M. Terry Greenberg

Consul et délégué commercial

M. Yoji Umetani - Agent commercial

M. Yoshio Horiuchi - Agent commercial

Jordanie (Royaume hachémite de)

Ambassade du Canada

Adresse :

Édifice Pearl of Shmeisani, Shmeisani, Amman,
 Jordanie

Adresse postale :

C.P. 815403, Amman, Jordanie

Câble : CANADA EMBASSY P.O. BOX 815403

Tél. : (011-962-6) 666-124/5/6;

Ligne de nuit : (011-962-6) 666-313

Télex : (code de destination 0493) 23080
 (23080 CANAD JO)

Télécopieur : (011-962-6) 689-227

Territoire : Jordanie, Liban, Syrie

Heures d'ouverture : dimanche-jeudi : 8 h à 16 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 2 sept., 7 oct., 14 nov., 24 et 25 déc.; 1^{er} janv., 15 avr., 2 mai, 21 mai, 20 juin, 30 juin, 1^{er} sept., 6 oct., 14 nov., 25 et 26 déc. (Ramadan 14 mars-14 avr.)

Écart horaire (H.N.E.) : +7

Vacant - Ambassadeur

M. William Pound

Premier secrétaire (Affaires commerciales et développement) et consul

M. Shahid Museitif - Premier agent commercial

M^{me} Lina Jardaneh - Agent commercial

M. Nabil Anshasi

Agent commercial adjoint

Kenya (République du)

Haut-Commissariat du Canada

Adresse :

Comcraft House, avenue Hailé Sélassie, Nairobi, Kenya

Adresse postale :

C.P. 30481, Nairobi, Kenya

Câble : DOMCAN NAIROBI

Tél. : (011-254-2) 334033-38

Télex : (code de destination 987) 22198

(22198 DOMCAN KE)

Télécopieur : (011-254-2) 334-090

Territoire : Kenya, îles Comores, île Maurice, îles Seychelles, La Réunion, Madagascar, Ouganda, Somalie, Tanzanie

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 7 h 30 à 16 h 30; vendredi : 7 h 30 à 13 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 10 oct., 20 oct., 12 déc., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} juil., 2 sept., 20 oct., 12 déc., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +8

M. Lawrence A.H. Smith

Haut-commissaire

M. Murray K. Esselmont

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Benjamin Wamahu - Agent commercial

M^{me} Thelma R. Staussl

Agent commercial adjoint

Koweït (État du)

Ambassade du Canada

Adresse :

Block 4, House N° 24, Al-Mutawakel, Da Aiyah, Koweït, Koweït

Adresse postale :

C.P. 25281, Safat 13113, Koweït, Koweït

Câble : CANADA KUWAIT

Tél. : (011-965) 256-3025

Télex : (code de destination 496) 23546

(MCAN KT)

Télécopieur : (011-965) 256-4167

Territoire : Koweït, Bahrein, Émirats Arabes Unis, Oman, Qatar

Heures d'ouverture : samedi-mercredi : 7 h à 14 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 25 fév., 31 mars, 1^{er} avr., 7-9 mai, 14 juil., 2 sept., 25 et 26 déc. (Ramadan 14 mars-14 avr.)

Écart horaire (H.N.E.) : +8

M. Lawrence T. Dickenson - Ambassadeur

M. Robert Mason

Conseiller (Affaires commerciales) et consul

M. Michel Tétu

Premier secrétaire (Affaires commerciales) et vice-consul

M. Gary Luton

Deuxième secrétaire (Affaires commerciales)

M. Mohammed Abdul Sattar

Agent commercial

M. Osama Mughrabi - Agent commercial

M. Adnan Anani - Agent commercial

Laos (République démocratique populaire) - Voir Thaïlande

Lesotho (Royaume du)

Voir Afrique du Sud

Liban (République libanaise)

Voir Jordanie

Libéria (République du)

Voir Côte-d'Ivoire

Libye (Jamahiriya arabe libyenne populaire et socialiste) - Voir Italie

Liechtenstein - Voir Suisse

Luxembourg (Grand-duché du)

Voir Belgique

Macao - Voir Hong Kong

Madagascar (République démocratique de) - Voir Kenya

Madère - Voir Portugal

Malaisie

Haut-Commissariat du Canada

Adresse :

Plaza MBF, 7^e étage, Jalan Ampang, 50450 Kuala Lumpur, Malaisie

Adresse postale :

C.P. 10990, 50732 Kuala Lumpur, Malaisie

Câble : DOMCAN KUALA LUMPUR

Tél. : (011-60-3) 261-2000

Télex : (code de destination 84) 30269

(DOMCAN MA 30269)

Télécopieur : (011-60-3) 261-3428/261-1270

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à 16 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 1^{er} oct., 17 oct., 25 déc.; 1^{er} janv., 29 janv., 26 avr., 1^{er} mai, 9 mai, 6 juin, 1^{er} juil., 23 juil., 1^{er} oct., 17 oct., 25 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +12

Vacant - Haut-commissaire

M. Melvyn L. MacDonald

Conseiller (Affaires commerciales)

M^{me} Judy St. George

Deuxième secrétaire (Affaires commerciales)

M^{me} Cherise Valles

Troisième secrétaire (Affaires commerciales)

M^{me} Ng Kuai Heng - Agent commercial

M. Low Ming Siong - Agent commercial

Malawi (République du)

Voir Zimbabwe

Maldives (République des)

Voir Inde (New Delhi)

Mali (République du)

Voir Coté-d'Ivoire

Malte (République de)

Voir Italie, Rome

Mariannes (îles) - Voir Philippines

Maroc (Royaume du)

Ambassade du Canada

Adresse :

13 bis, rue Jaafar As-Sadik, Rabat-Agdal, Maroc

Adresse postale :

C.P. 709, Rabat-Agdal, Maroc

Câble : DOMCAN RABAT

Tél. : (011-212-07) 728-80

Télex : (code de destination 407) 31964M

(CDARABAT)

Télécopieur : (011-212-7) 728-87

Heures d'ouverture : (sept.-juin) lundi-jeudi : 8 h à 17 h 30; vendredi : 8 h à 13 h 30; (juil.-août) lundi-vendredi : 7 h 30 à 13 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 22 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 1^{er} avr., 1^{er} juil., 25 et 26 juil., 22 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +5

M. Wilfrid-Guy Licari - Ambassadeur

M. John Broadbent

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Zouhair Kanouni - Agent commercial

M^{me} Najat Benyahia - Agent commercial

Marshall (îles) - Voir Philippines

Martinique - Voir Trinité-et-Tobago

Maurice (île) - Voir Kenya

Mauritanie (République islamique de) - Voir Sénégal

Mexique (États-Unis du)

Ambassade du Canada

Adresse :

Calle Schiller n°529, Colonia Rincon del Bosque, 11580 Mexico DF, Mexique

Adresse postale :

Apartado Postal 105-05, 11580 Mexico DF, Mexique

Câble : CANADIAN MEXICO CITY

Tél. : (011-525) 254-3288

Télex : (code de destination 22) 1771191

(DMCNME)

Télécopieur : (011-525) 545-1769

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 45 à 17 h 15

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 20 nov., 24-26 déc.; 1^{er} janv., 5 fév., 29 mars, 1^{er} avr., 20 mai, 1^{er} juil., 2 sept., 14 oct., 20 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : -1

M. David J.S. Winfield - Ambassadeur

M. David G. Adam

Ministre-conseiller (Affaires économiques et commerciales)

M. H. Graham Weber

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Dennis A. Gibson - Conseiller (Agriculture)

M. Denis Robert

Troisième secrétaire (Affaires commerciales)

M. G.E. Bélanger - Premier agent commercial

M. J.A. Pahnke - Agent commercial

M. M.A. Rodriguez - Agent commercial

M. J.M. Aguilar

Agent commercial (Tourisme)

Micronésie (États fédérés de)

Voir Philippines

Monaco - Voir France

Mongolie (République populaire mongole)

Voir Union des républiques socialistes soviétiques (URSS)

Montserrat - Voir Barbade

Mozambique (République populaire du) - Voir Zimbabwe

Myanmar (anc. Birmanie)

Voir Thaïlande

(Note : Pour obtenir des conseils, prière de communiquer avec Kyaw Zaw Win, agent responsable des Affaires canadiennes à l'ambassade de Grande-Bretagne.

Tél. : 81708/81812/81700;
Télex : BM 21223 [CANSEC]

**Namibie (République de)
Haut-Commissariat du Canada**

Adresse :

111-1A, rue Cloudina, Ludwigsdorf,
Windhoek 9000, Namibie

Adresse postale :

C.P. 2147, Windhoek 9000, Namibie

Tél. : (011-264-61) 222-941

Télex : 402 WK

Télécopieur : (011-264-61) 224-204

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 16 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 8 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 14 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Wayne Hammond - Haut-commissaire

Nations Unies**Mission permanente du Canada auprès de l'Organisation des Nations Unies**

Adresse réelle et postale :

866 United Nations Plaza, pièce 250, New York City, New York 10017, U.S.A.

Câble : CANINUN NEW YORK CITY

Tél. : (212) 751-5600

Télex : (212) 126269

Télécopieur : (212) 486-1295

Responsabilités : Tous les organismes de l'ONU qui ont leur siège à New York (UNICEF, Secrétariat, etc.)

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 9 h à 17 h 30

M L. Yves Fortier

Ambassadeur et représentant permanent

M. Paul Laberge

Représentant permanent adjoint

M. Jeremiah Kramer

Conseiller (Développement)

M. Russell Merifield - Premier secrétaire

Nauru - Voir Australie, Canberra

Népal (Royaume du) - Voir Inde

Nicaragua (République du)

Voir Costa Rica

Niger (République du)

Voir Côte-d'Ivoire

**Nigeria (République fédérale du)
Haut-Commissariat du Canada**

Adresse :

4, rue Idowu Taylor, Victoria Island, Lagos,
Nigeria

Adresse postale :

C.P. 54506, Ikoyi Station, Lagos, Nigeria

Câble : CANADIAN LAGOS

Tél. : (011-234-1) 612-382/612-385

Télex : (code de destination 905) 21275

(21275 DOMCAN NG)

Télécopieur : (011-234-1) 614-691

Territoire : Nigeria, Bénin, Ghana, Togo

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 7 h 30 à 15 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 2 oct., 25

et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} mai, 1^{er} juil., 1^{er} oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +5

M. Robert L. Elliot - Haut-commissaire

M. Ron Merrick

Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M. Michael Danagher

Deuxième secrétaire (Affaires commerciales)

M. James C. Onochie - Agent commercial

M. Africanus A. Sam-Epelle

Agent commercial

Niue - Voir Nouvelle-Zélande

Norvège (Royaume de)**Ambassade du Canada**

Adresse :

Oscars Gate 20, Oslo 3, Norvège

Adresse postale :

0244 Oslo 2, Norvège

Câble : DOMCAN

Tél. : (011-47-2) 46-69-55

Télex : (code de destination 56) 71880

(71880 DOMCA N)

Télécopieur : (011-47-2) 69-34-67

Territoire : Norvège, Islande

Heures d'ouverture : (sept.-avr.) lundi-vendredi : 8 h à 16 h 15; (mai-août) lundi-vendredi : 8 h à 15 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 24-29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} mai, 17 mai, 28 mai, 8 juin, 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. R.H. Graham Mitchell - Ambassadeur

M. Roger D. Chan

Conseiller (Affaires commerciales) et consul

M^{me} Jessie Hislop

Troisième secrétaire (Affaires commerciales) et vice-consul

M. Bjorn J. Hanssen - Agent commercial

M. Tor-Eddie Fosbakk - Agent commercial

Nouvelle-Calédonie

Voir Australie, Canberra

Nouvelle-Zélande**Wellington - Haut-Commissariat du Canada**

Adresse :

67, rue Molesworth, 4^e étage, Wellington,
Nouvelle-Zélande

Adresse postale :

C.P. 12-049, Wellington, Nouvelle-Zélande

Câble : DOMCAN WELLINGTON

Tél. : (011-64-4) 739-577

Télex : (code de destination 74) 3577

(NZ3577 CANAD)

Télécopieur : (011-64-4) 712-082

Territoire : Nouvelle-Zélande, Fidji, îles Cook, îles Tonga, Kiribati, Niue, Polynésie française, les Samoa occidentales, Tuvalu

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 16 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 22 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 6 fév., 29 mars, 1^{er} avr., 25 avr., 4 juin, 22 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : (Hiver) +18; (Été) +16

M. Esmond Jarvis - Haut-commissaire

M. J. Robert Brocklebank

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Brian Emsley - Agent commercial

M^{me} Colleen Poulter - Agent commercial**Auckland - Consulat du Canada**

Adresse :

Princes Court, 2, rue Princes, Auckland,

Nouvelle-Zélande

Adresse postale :

C.P. 6186, Bureau de poste, rue Wellesley,
Auckland, Nouvelle-Zélande

Tél. : (011-64-9) 393-690

Télex : NZ 21645 (NZ 21645 CANAD)

Télécopieur : (011-64-9) 373-111

Écart horaire (H.N.E.) : (Hiver) +18; (Été) +16

M. Richard D. Pennick

Consul et délégué commercial

M. Ronald E.W. Hey - Agent commercial

Oman (Sultanat d') - Voir Koweït

Ouganda (République de l')

Voir Kenya

**Pakistan (République islamique du)
Haut-Commissariat du Canada**

Adresse :

Diplomatic Enclave, Section G-5, Islamabad,
Pakistan

Adresse postale :

G.P.O. 1042, Islamabad, Pakistan

Câble : DOMCAN ISLAMABAD

Tél. : (011-92-51) 821101-04

Télex : (code de destination 82) 5700

(5700 DOCAN PK)

Télécopieur : (011-92-51) 823466

Territoire : Pakistan, Afghanistan

Heures d'ouverture : dimanche-jeudi : 8 h à 16 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 6 sept., 11 sept., 11 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 31 mars, 29 avr., 1^{er} mai, 1^{er} juil., 3 et 4 juil., 14 août, 11 sept., 11 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +10

M. Manfred G. von Nostitz

Haut-commissaire

M. A.C.H. Smith

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Ahsan ul Haq - Agent commercial

M. Waheed Khan - Agent commercial

Palau (République de)

Voir Philippines

Panama (République du)

Voir Costa Rica

Papouasie-Nouvelle-Guinée

Voir Australie, Canberra

Paraguay (République du)

Voir Chili

Pays-Bas (Royaume des)**Ambassade du Canada**

Adresse :

Sophialaan 7, 2514 JP, La Haye, Pays-Bas

Adresse postale :

Bureau de commerce, C.P. 30820, 2500 GV,
La Haye, Pays-Bas

Câble : DOMCAN THE HAGUE

Tél. : (011-31-70) 361-4111

Télex : (code de destination 44) 31270

(31270 DMCN NL)

Télécopieur : (011-31-70) 356-1111

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 9 h à 17 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 20 mai, 3 juin, 1^{er} juil., 2 sept., 14 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Jacques Gignac - Ambassadeur

M. Paul A. Théberge
Ministre (Affaires commerciales et économiques)
M^{lle} Valerie Smith
Premier secrétaire (Affaires commerciales)
M. Ron M. Hoffman
Troisième secrétaire (Affaires commerciales et tourisme)
M. Fritz W. Zechner - Agent commercial
M. J.A.J. ten Hoopen - Agent (Investissement)
M^{me} Prisca Haemers
Agent de développement de la technologie
M. F. Van Cleef
Agent commercial (Tourisme)

Pérou (République du)**Ambassade du Canada**

Adresse :
Federico Gerdes 130, (Antes Libertad) Miraflores,
Lima, Pérou

Adresse postale :
Casilla 18-1126, Lima, Pérou

Câble : CANADIAN LIMA
Tél. : (011-51-14) 444-015;
(ligne de nuit : 444-688)
Télex : (code de destination 36) 25323
(25323 PE DOMCAN)

Télécopieur : (011-51-14) 444-347

Territoire : Pérou, Bolivie

Heures d'ouverture : lundi, mardi, jeudi, et
vendredi : 8 h à 17h; mercredi : 8 h à 12 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept.,
8 oct., 1^{er} nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars,
1^{er} avr., 20 mai, 1^{er} juil., 2 sept., 14 oct., 25 et 26
déc.

Écart horaire (H.N.E.) : 0

M. James Leach - Ambassadeur

M. Wayne A. McKenzie
Conseiller (Affaires commerciales)

M. Robert MacLean
Troisième secrétaire (Affaires commerciales)

M. Romeo Cubas - Agent commercial

M. Oscar G. Vásquez - Agent commercial

Philippines (République des)**Ambassade du Canada**

Adresse :
9^e étage, Allied Bank Centre, 6754,
avenue Ayala, Makati, Metro Manila,
Philippines

Adresse postale :
C.P. 971, Makati Central Post Office, Makati,
Metro Manila, Philippines 1200

Câble : DOMCAN MANILA
Tél. : (011-63-2) 815-9536
Télex : (code de destination 75) 63676
(63676 DOMCAN PN)

Télécopieur : (011-63-2) 815-9595/810-5142/
816-0693

Territoire : Philippines, Guam, îles Mariannes,
îles Marshall, Micronésie, Palau

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à
16 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept.,
8 oct., 1^{er} nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 28 et
29 mars, 1^{er} mai, 12 juin, 1^{er} juil., 2 sept., 31 oct.,
25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +13

M. André S. Simard - Ambassadeur

M. K. David McNamara
Conseiller (Affaires commerciales)

M. Robert Shaw-Wood
Conseiller (Affaires commerciales) et
ADB Agent de liaison

M. Byron C. Lee - Agent commercial

M. Alan M. Dacanay - Agent commercial
M^{me} Elizabeth Aguilar - Agent commercial

Pologne (République de)**Ambassade du Canada**

Adresse réelle et postale :
Ulica Matejki 1/5, 00-481 Varsovie, Pologne

Câble : DOMCAN WARSAW
Tél. : (011-48-22) 29-80-51
Télex : (code de destination 63) 813424
(813424 CAA PL)

Télécopieur : (011-48-22) 296457

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à
16 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 1^{er} nov.,
12 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr.,
3 mai, 30 mai, 15 août, 1^{er} nov., 11 nov., 25 et
26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Peter J.A. Hancock - Ambassadeur

M. A.J. Coles
Conseiller (Affaires commerciales)

M^{me} Hanna Mroz - Agent commercial

M. Frank Parzych - Agent commercial

Polynésie française

Voir Nouvelle-Zélande

Porto Rico**Commissariat commercial du Canada**

Adresse réelle et postale :
Plaza Scotia Bank, 6^e étage, 273 Ponce de Leon,
Hato Rey, Porto Rico 00917

Tél. : (809) 250-0367/758-3500
Télécopieur : (809) 250-0369

M. James Bradford

Consul et délégué commercial

Portugal (République portugaise)**Ambassade du Canada**

Adresse réelle et postale :
Av. Da Liberdade 144/56-4, 1200 Lisbonne,
Portugal

Câble : CANADIAN LISBON
Tél. : (011-351-1) 347-4892
Télex : (code de destination 404) 12377
(DOMCAN P)

Télécopieur : (011-351-1) 347-6466

Territoire : Portugal, Açores, Madère

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à
17 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept.,
5-8 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr.,
25 avr., 1^{er} mai, 15 août, 2 sept., 4-7 oct., 25 et
26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +5

M. Geoffrey F. Bruce - Ambassadeur

M^{me} Chantal M. Tremblay
Conseiller (Affaires commerciales) et consul

M. Manuel J.D. Lima - Agent commercial

Qatar (État du) - Voir Koweït**République Centrafricaine**

Voir Cameroun

République Dominicaine**Consulat du Canada**

Adresse :
30, Maximo Gomez, Santo Domingo,
République Dominicaine

Adresse postale : Apartado 2054,
Santo Domingo, République Dominicaine

Tél. : (809) 685-1136/37/38/39
Télécopieur : (809) 682-2691

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 8 h à 17 h;
vendredi : 8 h à 14 h

Écart horaire (H.N.E.) : + 1

M. Russell Stubbert - Consul

M. Denis Thibault

Conseiller (Affaires commerciales)

(Résident à Caracas, Venezuela)

M^{me} Nancy Collado - Agent Commercial

Réunion (La) - Voir Kenya**Roumanie****Ambassade du Canada**

Adresse :
36, Nicolae Iorga, Bucarest, Roumanie

Adresse postale :
C.P. 2966, Bureau de poste n°22, 71118 Bucarest,
Roumanie

Tél. : (011-40-0) 50-63-30/50-59-56/50-65-80

Télex : (code de destination 651) 10690
(CANAD R)

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à
17 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept.,
8 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr.,
1^{er} et 2 mai, 1^{er} juil., 23 août, 2 sept., 14 oct.,
25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +7

M. Saul Grey - Ambassadeur

M. Keith L. McFarlane

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Valeriu Costea - Agent commercial

M. Octavian Bonea - Agent commercial

Royaume-Uni - Voir Grande-Bretagne**Russie**

Voir Union des républiques socialistes
soviétiques (URSS)

Rwanda (République rwandaise)

Voir Zaïre

Sainte-Hélène - Voir Afrique du Sud**St. Kitts et Nevis - Voir Barbade****Sainte-Lucie - Voir Barbade****Saint-Martin - Voir Barbade****Saint-Pierre-et-Miquelon**

Voir États-Unis, Boston

Saint-Vincent - Voir Barbade**Salomon (îles)**

Voir Australie, Canberra

Samoa occidentales (Les)

Voir Nouvelle-Zélande

**Sao Tomé et Principe (République
démocratique de) - Voir Gabon****Sénégal (République du)****Ambassade du Canada**

Adresse :
4^e étage, Immeuble Sorano, 45, boul. de la
République, Dakar, Sénégal

Adresse postale :
C.P. 3373, Dakar, Sénégal

Câble : DOMCAN DAKAR

Tél. : (011-221) 23-87-49

Télex : 51632 (DOMCAN SG)

Télécopieur : (011-221) 23-87-49

Territoire : Sénégal, Gambie, Guinée-Bissau,

Guinée-Conakry, îles du Cap-Vert, Mauritanie
Heures d'ouverture : lundi, mardi, jeudi, vendredi : 8 h à 17 h 30; mercredi : 8 h à 12 h 30
Principaux jours fériés : (1990/1991) 12 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 4 avr., 1^{er} mai, 9 mai, 1^{er} juil., 25 et 26 déc.
Écart horaire (H.N.E.) : (avr.-sept.) +4; (oct.-mars) +5

M. Jacques Bilodeau - Ambassadeur
M. Olivier Nicoloff
Deuxième secrétaire (Affaires commerciales et politiques) et vice-consul
M^{me} Cécile Garnier
Adjointe au programme (Affaires commerciales)

Seychelles (îles) - Voir Kenya

Sierra Leone (République de)
Voir Côte-d'Ivoire

Singapour (République de)
Haut-Commissariat du Canada

Adresse :
IBM Towers, 14^e étage, 80, rue Anson, Singapour 0207, Singapour

Adresse postale :
rue Robinson, C.P. 845, Singapour 9016, Singapour

Câble : CANADIAN SINGAPORE
Tél. : (011-65) 225-6363
Télex : (code de destination 87) RS21277 (DOMCAN RS21277)

Télécopieur : (011-65) 225-2450; 226-1541 (commerciale)

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à 16 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 15 et 16 fév., 29 mars, 16 avr., 1^{er} mai, 28 mai, 23 juin, 9 août, 5 nov., 25 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +13

M. Bernard A. Gagosz - Haut-commissaire
M. Denis Comeau
Conseiller (Affaires commerciales et économiques)

M. Kris Panday
Deuxième secrétaire (Affaires commerciales)
M. Frank S.H. Quah - Agent commercial
M. Peter C.M. Ho - Agent commercial
M. Francis S.S. Chan - Agent commercial

Somalie (République démocratique de) - Voir Kenya

Soudan (République démocratique du) - Voir Égypte

Sri Lanka (République socialiste démocratique de)
Haut-Commissariat du Canada

Adresse :
6 Gregory's Road, Colombo 7, Sri Lanka

Adresse postale :
C.P. 1006, Colombo, Sri Lanka
Câble : DOMCANADA COLOMBO
Tél. : (011-94-1) 69-58-41/42/43; 69-87-97
Télex : 21106 (21106 DOMCAN CE)

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 8 h à 16 h 35; vendredi : 8 h à 13 h 10

Principaux jours fériés : (1990/1991) 17 oct., 25 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} mai, 9 et 10 mai, 7 juin, 4 juil., 17 oct., 25 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +10 1/2

M^{me} Nancy M. Stiles - Haut-commissaire

M. Percy Abols - Premier secrétaire
M^{me} T.N. Perera
Assistante (Affaires commerciales)

Suède (Royaume de)
Ambassade du Canada

Adresse :
Tegelbacken 4, 7^e étage, Stockholm, Suède

Adresse postale :
C.P. 16129, S-103 23 Stockholm, Suède

Câble : CANADIAN STOCKHOLM
Tél. : (011-46-8) 23 79 20
Télex : (code de destination 54) 10687 (10687 DOMCAN S)

Télécopieur : (011-46-8) 24 24 91

Heures d'ouverture : (Hiver) lundi-vendredi : 8 h 15 à 16 h 30; (Été) lundi-jeudi : 8 h à 16 h 30; vendredi : 8 h à 15 h 15

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} mai, 9 mai, 20 mai, 22 juin, 2 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Dennis B. Browne - Ambassadeur
M. E.C.H. Shelly
Conseiller (Affaires commerciales)
M. C. Bonde - Agent (Technologie)

M. W. Manston-Shorter - Agent commercial
M^{me} U. Hansson
Agent commercial (Agriculture et pêches)

M^{me} Monica Villot-Berling
Agent commercial

Suisse (Confédération)

Ambassade du Canada

Adresse : Kirchenfeldstrasse 88, CH-3005 Berne, Suisse

Adresse postale :
C.P., CH-3000 Berne 6, Suisse

Câble : CANADIAN BERNE
Tél. : (011-41-31) 44-63-81
Télex : (code de destination 45) 911308 (911308 DMCN CH)

Télécopieur : (011-41-31) 44-73-15

Territoire : Suisse, Liechtenstein

Heures d'ouverture : (Hiver) lundi-vendredi : 8 h à 17 h; (Été) lundi-vendredi : 8 h à 16 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 4 juin, 1^{er} juil., 5 août, 2 sept., 14 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Jacques S. Roy - Ambassadeur
M. Jean-Marc Duval
Conseiller (Affaires commerciales) et consul
M^{me} Monica J. Siig
Conseiller (Affaires commerciales) et consul

M^{me} Odette Voulich - Agent commercial
M. Werner Naef - Agent commercial
M^{me} Graziella Piffaretti - Adjoint commercial

Surinam (République du)

Voir Trinité-et-Tobago

Syrie (République arabe syrienne)

Ambassade du Canada

Adresse :
Hôtel Sheraton, Damas, Syrie

Adresse postale :
C.P. 3394, Damas, Syrie
Tél. : (011-963-11) 229-300/716-664
Télex : (code de destination 492) 412616 (CANADA SY)

Télécopieur : (011-963-11) 330-535

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 7 h 30 à 15 h 30; vendredi : 7 h 30 à 13 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 2 sept., 14 oct., 25 et 26 déc. (Ramadan 14 mars-14 avr.)

Écart horaire (H.N.E.) : +7

Vacant - Ambassadeur
M. William Pound
Premier secrétaire (Affaires commerciales et développement) et consul
(Résidant à Amman, Jordanie)

Swaziland (Royaume du)

Voir Afrique du Sud

Taiwan (Chine)

Bureau commercial du Canada

Adresse réelle et postale :
Bureau 707, Bank Tower, 205, rue Tun Hua North, Taipei, Taiwan

Tél. : (011-886-2) 713-7268
Télex : 29484 CANTAI
Télécopieur : (011-886-2) 712-7244

Écart horaire (H.N.E.) : +13

M. John T. Clayden - Directeur
M. E.I.M. (Ted) Lipman
Directeur adjoint (Affaires commerciales et tourisme)

(Ce bureau appartient à la Chambre de commerce du Canada.)

Tanzanie (République Unie de)
Haut-Commissariat du Canada

Adresse :
Édifice Pan Africa Insurance, avenue Samora Machel, Dar-Es-Salaam, Tanzanie

Adresse postale :
C.P. 1022, Dar-Es-Salaam, Tanzanie

Câble : DOMCAN DAR-ES-SALAAM
Tél. : (011-255-51) 20651/2/3
Télex : 41015 (41015 DOMCAN)
Télécopieur : (011-255-51) 35752, poste 205

Territoire : Tanzanie, Madagascar, Maurice, îles Seychelles

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 7 h 30 à 15 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 26 avr., 1^{er} mai, 1^{er} juil., 11 juil., 2 sept., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +8

M. J.D.L. Rose - Haut-commissaire
M. M.K. Esselmont
Conseiller (Affaires commerciales)
(Résidant à Nairobi, Kenya)

M^{me} M.H. White - Premier secrétaire
Représentant commercial honoraire du Canada aux Madagascar
M^{me} D. Cleroux, C.P. 4016, Antananarivo, Madagascar
Tél. : (011-261-2) 29442; Télex : 22461 (MAR-CAM, MG)

Tchad (République du)

Voir Cameroun

Tchécoslovaquie (République fédérale tchèque et slovaque)

Ambassade du Canada
Adresse réelle et postale :
Mickiewiczova 6, 125 33 Prague 6, Tchécoslovaquie

Câble : DOMCAN PRAGUE
Tél. : (011-42-2) 312-0251
Télex : (code de destination 66) 121061 (DMCN C)

Télécopieur : (011-42-2) 341-596

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à 16 h
Principaux jours fériés : (1990/1991) 28 oct., 24-26 déc.; 1^{er} janv., 1^{er} avr., 1^{er} mai, 9 mai, 6 juil., 28 oct., 24-26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6
M. Alan P. McLaine - Ambassadeur
M. Ross Miller
Conseiller (Affaires commerciales)
M. M. Hudec - Agent commercial
M^{me} I. Boldova - Agent commercial

Thaïlande (Royaume de)

Ambassade du Canada

Adresse :
Édifice Boonmitr, 11^e étage, 138, rue Silom, Bangkok 10500, Thaïlande

Adresse postale :
C.P. 2090, Bangkok 10500, Thaïlande

Câble : DOMCAN BANGKOK
Tél. : (011-66-2) 234-1561/8
Télex : (code de destination 86) 82671 (82671 DOMCAN TH)

Télécopieur : (011-66-2) 236-6463; 236-7119 (commerciale)

Territoire : Thaïlande, Cambodge, Laos, Myanmar (Birmanie), Vietnam

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 7 h 30 à 16 h 15; vendredi : 7 h 30 à 13 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 8 oct., 5 déc., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} juil., 14 oct., 5 déc., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +12

Vacant - Ambassadeur

M. Robert Vanderloo
Conseiller (Affaires commerciales) et consul
M. Bertrand Desjardins
Conseiller (Affaires commerciales) et consul
M. David B. McKinnon
Deuxième secrétaire (Affaires commerciales) et vice-consul

M. Thawee Thaiprasithiporn
Premier agent commercial

M. Sirichai Chanthachaiwat
Agent commercial

M^{me} Supawadee Laoleeyanurak
Agent commercial

Togo (République togolaise)

Voir Nigeria

Tonga (Royaume de)

Voir Nouvelle-Zélande

Trinité-et-Tobago (République de)

Haut-Commissariat du Canada

Adresse :
Édifice Huggins, 72 South Quay, Port of Spain, Trinité-et-Tobago

Adresse postale :
C.P. 1246, Port of Spain, Trinité-et-Tobago
Câble : DOMCAN PORT OF SPAIN
Câble : Bureau de commerce (Trinité) : CANADIAN PORT OF SPAIN

Tél. : (809) 623-7254
Télex : (code de destination 294) 22429 (22429 DOMCAN WG)

Télécopieur : (809) 624-4016

Territoire : Trinité-et-Tobago, Guadeloupe, Guyana, Guyane française, Haïti, Martinique, Surinam

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 7 h 30 à 16 h; vendredi : 7 h 30 à 13 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 24 sept., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 4 juin, 14 juin, 19 juin, 1^{er} août, 24 sept., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +1

Vacant - Haut-commissaire

M. J. Bruce Motta
Conseiller (Affaires commerciales)
M. Desmond Hobson-Garcia
Agent commercial (Agriculture et pêches)
M. Ramesh Tiwari - Agent commercial
M^{me} Anne Borde - Agent commercial

Tunisie (République tunisienne)

Ambassade du Canada

Adresse :
3, rue du Sénégal, Place d'Afrique, 1002 Le Belvédère, Tunis, Tunisie

Adresse postale :
C.P. 31, Le Belvédère, 1002 Tunis, Tunisie

Câble : DOMCAN TUNIS
Tél. : (011-216-1) 286-577/337/619
Télex : (code de destination 409) 15324 (15324 DOMCAN TN)

Télécopieur : (011-216-1) 792-371

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 8 h à 17 h; vendredi : 8 h à 13 h 30; Éte et Ramadan : lundi-vendredi : 7 h 30 à 14 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 20 et 21 mars, 9 avr., 1^{er} mai, 25 juil., 2 sept., 25 et 26 déc. (Ramadan 14 mars-14 avr.)

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Marius Bujold - Ambassadeur
M. Jean Prévost
Premier secrétaire (Affaires commerciales) et consul
M. Lassaad Bourguiba - Agent commercial

Turks et Caïcos (îles) - Voir Jamaïque

Turquie (République turque)

Ambassade du Canada

Adresse réelle et postale :
Nenehatun Caddesi 75, Gaziosmanpasa, 06700 Ankara, Turquie

Câble : DOMCAN ANKARA
Tél. : (011-90-4) 136-1275
Télex : (code de destination 607) 42369 (A/B 42369 DCAN TR)

Télécopieur : (011-90-4) 146-4437

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 17 h 15; (juil.-août) lundi-jeudi : 8 h 30 à 17 h; vendredi : 8 h 30 à 12 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 25 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 16-18 avr., 23-26 juin, 14 oct., 29 oct., 27 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +7

M. Paul A. Lapointe - Ambassadeur
M. David B. Collins
Conseiller (Affaires commerciales)
M. Michael Wondergem
Conseiller (Affaires commerciales)
M. Can Ozguc - Premier agent commercial
M. Akin Kosetorun - Agent commercial

Tuvalu - Voir Nouvelle-Zélande

Union des républiques socialistes soviétiques (URSS)

Ambassade du Canada

Adresse réelle et postale :
23 Starokonyushenny Pereulok, Moscou, URSS

Câble : CANAD MOSCOW
Tél. : (011-7-95) 241-5070/241-5882/230-2156
Télex : (code de destination 64) 413401 (413401 DMCAN SU)

Télécopieur : (011-7-95) 241-4400; 241-9034 (commerciale)

Territoire : URSS, Mongolie

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h 30 à 17 h

Principaux jours fériés : (1990/1991) 8 oct., 7 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} mai, 7 mai, 1^{er} juil., 14 oct., 7 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +8

M. Michael P. Bell - Ambassadeur
M. David E.F. Taylor - Ministre
M. J. Reid Henry
Premier secrétaire (Affaires commerciales)

M. Richard Bale
Deuxième secrétaire (Affaires commerciales)

M^{me} Ann T. Collins
Troisième secrétaire (Affaires commerciales)

M^{me} Irina Litvinova - Agent commercial
M. Konstantin Kolishnikov
Agent commercial
M. Nikolai Kalatozov - Interprète

Uruguay (République orientale de l')

Voir Argentine

Vanuatu (République de)

Voir Australie, Canberra

Venezuela (République du)

Ambassade du Canada

Adresse :
Edificio Torre Europa, Piso 7, Avenida Francisco de Miranda, Chacaito, Caracas, Venezuela

Adresse postale :
Apartado 62302, Caracas 1060A, Venezuela

Câble : CANADIAN CARACAS
Tél. : (011-58-2) 951-6166
Télex : (code de destination 31) 23377 (DOMCAN VE)

Télécopieur : (011-58-2) 951-4950

Territoire : Venezuela, Antilles néerlandaises, République Dominicaine

Heures d'ouverture : lundi-jeudi : 8 h à 17 h; vendredi : 8 h à 13 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 12 oct., 25 déc.; 1^{er} janv., 26 fév., 29 mars, 1^{er} mai, 5 juil., 2 sept., 14 oct., 11 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +1

M. John W. Graham - Ambassadeur
M. Denis Thibault
Conseiller (Affaires commerciales) et consul
M. Stéphane Charbonneau
Deuxième secrétaire (Affaires commerciales) et vice-consul

M. Nicolas Mesly
Deuxième secrétaire (Affaires commerciales) et vice-consul

M. Luis Romero - Agent commercial
M. R. Bruce Todd - Agent commercial
M. Martin Velasco - Agent commercial
M^{me} Nancy J. Collado - Agent commercial (Résident à Santo Domingo, République Dominicaine)

Vent et Sous-le-Vent (îles du)

Voir Barbade

Vierges, É.-U. (îles)

Voir États-Unis, Atlanta

Vierges, G.-B. (îles) - Voir Barbade

Vietnam (République socialiste du)

Voir Thaïlande

Yémen (République du)

Voir Arabie Saoudite

Yougoslavie (République fédérative socialiste de)**Ambassade du Canada**

Adresse réelle et postale :

Kneza Milosa 75, 11000 Belgrade, Yougoslavie

Câble : DOMCAN BELGRADE

Tél. : (011-38-11) 644-666

Télex : (code de destination 62) 11137

(11137 DOMCA YU)

Télécopieur : (011-38-11) 641-480

Territoire : Yougoslavie, Albanie, Bulgarie

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à 16 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 29 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} juil., 5 août, 2 sept., 7 oct., 29 nov., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. James B. Bissett - Ambassadeur

M. Charles Larabie

Conseiller (Affaires commerciales)

M^{me} Suzanne Szukits

Troisième secrétaire (Affaires commerciales)

M^{me} Djurdja Ceramilar - Agent commercial

M. Aleksandar Forenbaher

Agent commercial

Zaïre (République du)**Ambassade du Canada**

Adresse :

17, av. Pumbu Zone de Gombe, Kinshasa, Zaïre

Adresse postale :

C.P. 8341, Kinshasa, Zaïre

Câble : DOMCAN KINSHASA

Tél. : (011) 21-801, 21-907, 21-965, 21-767, 21-768

Télex : (code de destination 982) 21303

(21303 DOMCAN ZR)

Télécopieur : (011) 21-767

Territoire : Zaïre, Burundi, Congo, Rwanda

Heures d'ouverture : lundi, mercredi, vendredi : 7 h 30 à 14 h; mardi et jeudi : 7 h 30 à 17 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 3 sept., 8 oct., 12 nov., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 4 janv., 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} juil., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Claude Laverdure - Ambassadeur

M. Robert Catellier

Deuxième secrétaire (Affaires commerciales) et vice-consul

M. Bongola W.A. Bilapo - Agent commercial

Zambie* (République de)**Haut-Commissariat du Canada**

Adresse :

1^{er} étage, Barclays Bank, North End Branch, rue Cairo, Lusaka, Zambie

Adresse postale :

C.P. 313131, Lusaka, Zambie

Câble : DOMCAN LUSAKA

Tél. : (011-260-1) 228-811

Télex : (code de destination 902) 42480

(DOMCANZA)

Télécopieur : (011-260-1) 22-51-60

Heures d'ouverture : lundi-vendredi : 8 h à 15 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 24 oct., 25 et 26 déc.; 1^{er} janv., 12 mars, 29 mars, 1^{er} avr., 1^{er} mai, 1^{er} et 2 juil., 5 août, 24 oct., 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +7

M. David C. Reece - Haut-commissaire

M. Gerry Ohlsen - Conseiller

M^{me} Shilpa Patel

Agent commercial auxiliaire

* Le délégué commercial pour la Zambie réside à Harare (Zimbabwe).

Zimbabwe (République du)
Haut-Commissariat du Canada

Adresse :

45, avenue Baines, Harare, Zimbabwe

Adresse postale :

C.P. 1430, Harare, Zimbabwe

Câble : CANAD HARARE

Tél. : (011-263-4) 733881

Télex : (code de destination 907) 24465

(24465 CANADA ZW)

Télécopieur : (011-263-4) 732917

Territoire : Zimbabwe, Angola, Botswana, Malawi, Mozambique, Zambie

Heures d'ouverture : lundi, mardi, jeudi, vendredi : 8 h à 17 h; mercredi : 8 h à 13 h 30

Principaux jours fériés : (1990/1991) 25-27 déc.; 1^{er} janv., 29 mars, 1^{er} avr., 18 avr., 1^{er} mai, 25 mai, 11 et 12 août, 25 et 26 déc.

Écart horaire (H.N.E.) : +6

M. Charles P. Bassett - Haut-commissaire

Vacant

Conseiller (Affaires commerciales)

M. Thomas S. Mercer - Agent commercial

Consuls honoraires et représentants commerciaux honoraires

Les gens d'affaires canadiens en voyage à l'étranger peuvent se prévaloir de services consulaires d'urgence et d'une aide commerciale d'urgence dans certains pays et certaines villes où il n'y a aucune mission canadienne ni aucun bureau de commerce du Canada. Les adresses et les numéros de téléphone sont inscrits dans les annuaires téléphoniques locaux ou peuvent être obtenus auprès de la mission responsable. (Les missions responsables sont indiquées entre parenthèses.)

Afrique et Moyen-Orient**Consuls honoraires**

Angola, Luanda (Zimbabwe, Harare)

Arabie Saoudite, Jeddah

(Arabie Saoudite, Riyadh)

Burundi, Bujumbura (Zaïre, Kinshasa)

Cameroun, Douala (Cameroun, Yaoundé)

Chypre, Nicosie (Israël, Tel-Aviv)

Libéria, Monrovia (Ghana, Accra)

Madagascar, Antananarivo

(Tanzanie, Dar-Es-Salaam)

Oman, Muscat (Koweït, Koweït)

Ouganda, Kampala (Kenya, Nairobi)

Représentants commerciaux honoraires

Île Maurice, Port Louis (Kenya, Nairobi)

Madagascar, Antananarivo (Kenya, Nairobi)

Amérique latine et Antilles**Consuls honoraires**

Antilles néerlandaises, Curaçao

(Colombie, Bogota)

Bahamas, Nassau (Jamaïque, Kingston)

Belize, Belize City (Jamaïque, Kingston)

Bolivie, La Paz (Pérou, Lima)

Brésil, Rio de Janeiro (Brésil, Brasilia)

Colombie, Cartagena (Colombie, Bogota)

El Salvador, San Salvador (Costa Rica, San Jose)

Équateur, Guayaquil (Colombie, Bogota)

Équateur, Quito (Colombie, Bogota)

Honduras, Tegucigalpa (Costa Rica, San Jose)

Jamaïque, Montego Bay (Jamaïque, Kingston)

Mexique, Acapulco (Mexique, Ville de Mexico)

Mexique, Cancun (Mexique, Ville de Mexico)

Mexique, Guadalajara

(Mexique, Ville de Mexico)

Mexique, Mazatlan (Mexique, Ville de Mexico)

Mexique, Puerto Vallarta

(Mexique, Ville de Mexico)

Mexique, Tijuana (Mexique, Ville de Mexico)

Nicaragua, Managua (Costa Rica, San Jose)

Panama, Panama City (Costa Rica, San Jose)

Paraguay, Asuncion (Chili, Santiago)

République Dominicaine, Puerto Plata

(République Dominicaine, Santo Domingo)

Uruguay, Montevideo (Argentine, Buenos Aires)

Représentants commerciaux honoraires

Bahamas, Nassau (Jamaïque, Kingston)

Belize, Belize City (Jamaïque, Kingston)

Brésil, Belo Horizonte (Brésil, Sao Paulo)

Martinique, Fort-de-France

(Trinité, Port of Spain)

Panama, Balboa (Costa Rica, San Jose)

Surinam, Paramaribo (Trinité, Port of Spain)

Asie et Pacifique**Consuls honoraires**

Australie, Perth (Australie, Canberra)

Fidji, Suva (Nouvelle-Zélande, Wellington)

Pakistan, Karachi (Pakistan, Islamabad)

Représentants commerciaux honoraires

Australie, Brisbane (Australie, Sydney)

États-Unis**Consuls honoraires**

Alaska, Anchorage (États-Unis, Seattle)

Bermudes, Hamilton (États-Unis, New York)

Europe**Consuls honoraires**

Espagne, Barcelone (Espagne, Madrid)

Espagne, Malaga (Espagne, Madrid)

Espagne, Séville (Espagne, Madrid)

France, St-Pierre (France, Paris)

France, Strasbourg (France, Paris)

Grande-Bretagne, Glasgow

(Grande-Bretagne, Londres)

Groenland, Nuuk (Danemark)

(Danemark, Copenhague)

Islande, Reykjavik (Norvège, Oslo)

Luxembourg, Luxembourg (Belgique, Bruxelles)

Malte, La Valette (Italie, Rome)

Monaco, Monte Carlo (France, Paris)

Portugal, Faro (Portugal, Lisbonne)

Turquie, Istanbul (Turquie, Ankara)

Yougoslavie, Zagreb (Yougoslavie, Belgrade)

CANADEXPORT

Vol. 8, No. 12

July 3, 1990

Africa Market Well Worth The Effort

By Elizabeth Gannell

Each year, African countries import nearly \$100 billion in goods and services—\$1.8 billion of which is supplied by Canada. There is room for growth and, with time, energy and money, Canadian exporters can capture a greater share of this market.

Exports to Africa

The country is a lucrative outlet for Canada's services industry: almost \$1/2 billion annually. All major Canadian engineering firms are active here, with sectoral strengths in energy (both hydro and oil and gas), water, forestry, transport and telecommunications.

Several Canadian construction companies are following the service industry's lead. And Canadian consulting firms—specializing in education, management training and computer technology—are also moving successfully into this part of the world.

All regions of Canada export goods and services to 51 African countries, headed by Algeria and Morocco, respectively. Canada's 27th and 43rd top overall country clients.

Resource-based exports (wood and fish products, sulphur, wheat) are consistent, with important sales in value-added goods (helicopters, locomotives, equipment for the oil and gas, mining, power, telecommunications and computer industries). Canada faces stiff competition in maintaining or increasing its market share in Africa.

Resource-based exports (wood and fish products, sulphur, wheat) are consistent, with important sales in value-added goods (helicopters, locomotives, equipment for the oil and gas, mining, power, telecommunications and computer industries). Canada faces stiff competition in maintaining or increasing its market share in Africa.

Resource-based exports (wood and fish products, sulphur, wheat) are consistent, with important sales in value-added goods (helicopters, locomotives, equipment for the oil and gas, mining, power, telecommunications and computer industries). Canada faces stiff competition in maintaining or increasing its market share in Africa.

Resource-based exports (wood and fish products, sulphur, wheat) are consistent, with important sales in value-added goods (helicopters, locomotives, equipment for the oil and gas, mining, power, telecommunications and computer industries). Canada faces stiff competition in maintaining or increasing its market share in Africa.

Resource-based exports (wood and fish products, sulphur, wheat) are consistent, with important sales in value-added goods (helicopters, locomotives, equipment for the oil and gas, mining, power, telecommunications and computer industries). Canada faces stiff competition in maintaining or increasing its market share in Africa.

Resource-based exports (wood and fish products, sulphur, wheat) are consistent, with important sales in value-added goods (helicopters, locomotives, equipment for the oil and gas, mining, power, telecommunications and computer industries). Canada faces stiff competition in maintaining or increasing its market share in Africa.

Competing for the African Market: Canada's Strengths, Advantages
Competing here will not be any easier than elsewhere in the competitive global market. Still, if the Canadian exporter faces a set of

INSIDE	
GBO: A Good Bidding Tool.....	2
Develop. Bank Projects.....	3-4
Trade Opportunities.....	5-6
Markets, by Sector.....	11-13
Free Trade Bulletin.....	15
EAITC'S NEXOS Program 15	

special challenges in Africa, so do the competitors—from such countries as the United States, Japan, West Germany, France, Italy and the United Kingdom.

The Canadian exporter does have some distinct competitive advantages. The Canadian Government—through participation in the Francophone Summit, Africa 2000, its debt forgiveness initiative—and its high profile in the Commonwealth and other international organizations—has generated much goodwill for Canada among African countries.

The reputation of Canadian goods and services, especially in our areas of strength, is excellent—both in individual African countries and among the international development agencies.

Development Bank Contracts Canadian companies, for instance, have competed for—and won—project work that, in 1989/89, has earned them more than US\$41 million from the World

Development Bank Contracts Canadian companies, for instance, have competed for—and won—project work that, in 1989/89, has earned them more than US\$41 million from the World

Development Bank Contracts Canadian companies, for instance, have competed for—and won—project work that, in 1989/89, has earned them more than US\$41 million from the World

Development Bank Contracts Canadian companies, for instance, have competed for—and won—project work that, in 1989/89, has earned them more than US\$41 million from the World

Bank alone. With only limited concessional financing for Canadian exports to Africa, winning contracts for development projects can be the best way to gain experience and a better market position. As much as \$7 billion worth of new projects for Africa are approved every year through the World Bank and the African Development Bank, with contracts open for tender from Canadian and other foreign companies.

Canada's Bilingual Status Can be a Competitive Edge Canadian exporters compete for contracts and business in Africa with companies from Europe and the U.S. which, traditionally, have dominated African trade. Japan, despite its language and cultural differences, is a growing player in Africa.

Canada, however, benefits from its image as an alternative trade partner, offering advanced technology—in both French and English. Canadian firms can turn these differences to their advantage—by setting up cooperative projects using Canadian expertise and Japanese financing.

Canada, however, benefits from its image as an alternative trade partner, offering advanced technology—in both French and English. Canadian firms can turn these differences to their advantage—by setting up cooperative projects using Canadian expertise and Japanese financing.

Canada, however, benefits from its image as an alternative trade partner, offering advanced technology—in both French and English. Canadian firms can turn these differences to their advantage—by setting up cooperative projects using Canadian expertise and Japanese financing.

Canada, however, benefits from its image as an alternative trade partner, offering advanced technology—in both French and English. Canadian firms can turn these differences to their advantage—by setting up cooperative projects using Canadian expertise and Japanese financing.

Canada, however, benefits from its image as an alternative trade partner, offering advanced technology—in both French and English. Canadian firms can turn these differences to their advantage—by setting up cooperative projects using Canadian expertise and Japanese financing.

Canada, however, benefits from its image as an alternative trade partner, offering advanced technology—in both French and English. Canadian firms can turn these differences to their advantage—by setting up cooperative projects using Canadian expertise and Japanese financing.

Canada, however, benefits from its image as an alternative trade partner, offering advanced technology—in both French and English. Canadian firms can turn these differences to their advantage—by setting up cooperative projects using Canadian expertise and Japanese financing.

Canada, however, benefits from its image as an alternative trade partner, offering advanced technology—in both French and English. Canadian firms can turn these differences to their advantage—by setting up cooperative projects using Canadian expertise and Japanese financing.

Canada, however, benefits from its image as an alternative trade partner, offering advanced technology—in both French and English. Canadian firms can turn these differences to their advantage—by setting up cooperative projects using Canadian expertise and Japanese financing.

External Affairs and International Trade Canada

Canada

CANADEXPORT

Vol. 8, No. 14

4 septembre 1990

Moins de permis d'exportation seront exigés

De nouveaux changements à la Liste de contrôle des exportations du Canada (LCE) réduiront de 40 pour cent le nombre des permis d'exportation exigés des entreprises canadiennes. Les articles exemptés comprendront la plupart des ordinateurs personnels, une grande variété de composants électroniques, certains équipements de télécommunication et 25 autres articles. Ces changements ont été approuvés le 1er juillet dernier par le Comité de coordination des contrôles stratégiques multilatéraux à l'exportation (CO-COM). Pour appliquer ces contrôles, on utilise actuellement une Liste de contrôle révisée des exportations canadiennes, approuvée le 26 juillet par

DANS CE NUMÉRO	
Sanctions contre l'Irak.....	2
Bulletin Libre-échange: Agriculture.....	3
Débouchés commerciaux.....	4
Faires et missions: Moyen-Orient.....	9
Colloque sur l'Asie.....	19

Le Japon : partenaire d'importance croissante

Voit pages 5 à 8

le gouvernement canadien. Les changements prennent effet immédiatement.

L'apaisement notable des tensions est-ouest permet au COCOM, dont le Canada fait partie, d'élargir un grand nombre de produits de sa liste de contrôle.

"Le but de ces changements est de favoriser les échanges avec l'URSS et l'Europe de l'Est en supprimant une masse de formalités pour nos exportateurs, a déclaré le ministre des Affaires extérieures Joe Clark. Il sera ainsi plus facile, pour les Canadiens, de s'engager plus à fond dans la passionnante entreprise de reconstruction qui s'accomplit dans cette région."

"Autre but des changements apportés à la liste de contrôle des exportations", selon le ministre du Commerce extérieur, M. John Crosbie, "faciliter les échanges de haute technologie parmi les pays de l'Ouest. "Ainsi",

le gouvernement canadien. Les changements prennent effet immédiatement.

tenus pour les exportations vers l'Afrique du Sud.

Le "nouveau grand changement" introduit par le Comité de coordination des contrôles stratégiques multilatéraux à l'exportation (CO-COM), ce dernier comprend les pays de l'OTAN (à l'exception de l'Islande), ainsi que le Japon et l'Australie.

Le nouveau Permis d'exportation général permettra aux exportateurs d'expédier vers ces pays la plupart des marchandises industrielles contrôlées sans devoir obtenir un permis d'exportation individuel; il leur suffira d'indiquer sur leurs documents d'exportation qu'ils exportent des marchandises assujetties aux contrôles à l'exportation du Canada. Une déclaration semblable de l'importateur, spécifiant qu'il a reçu des marchandises soumises aux contrôles, sera également requise. Le nouveau système, appelé Commerce inter-COCOM, a pris effet le 13 août 1990, et supprimera l'obligation d'obtenir 3000 permis d'exportation chaque année.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquez à Affaires extérieures et Commerce extérieur du Canada, avec Michael Fine, de la Direction des contrôles à l'exportation (ESE), 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 996-2387. Télécopieur: (613) 996-9933.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquez à Affaires extérieures et Commerce extérieur du Canada, avec Michael Fine, de la Direction des contrôles à l'exportation (ESE), 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 996-2387. Télécopieur: (613) 996-9933.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquez à Affaires extérieures et Commerce extérieur du Canada, avec Michael Fine, de la Direction des contrôles à l'exportation (ESE), 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 996-2387. Télécopieur: (613) 996-9933.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquez à Affaires extérieures et Commerce extérieur du Canada, avec Michael Fine, de la Direction des contrôles à l'exportation (ESE), 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 996-2387. Télécopieur: (613) 996-9933.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquez à Affaires extérieures et Commerce extérieur du Canada, avec Michael Fine, de la Direction des contrôles à l'exportation (ESE), 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 996-2387. Télécopieur: (613) 996-9933.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquez à Affaires extérieures et Commerce extérieur du Canada, avec Michael Fine, de la Direction des contrôles à l'exportation (ESE), 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 996-2387. Télécopieur: (613) 996-9933.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquez à Affaires extérieures et Commerce extérieur du Canada, avec Michael Fine, de la Direction des contrôles à l'exportation (ESE), 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 996-2387. Télécopieur: (613) 996-9933.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquez à Affaires extérieures et Commerce extérieur du Canada, avec Michael Fine, de la Direction des contrôles à l'exportation (ESE), 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 996-2387. Télécopieur: (613) 996-9933.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquez à Affaires extérieures et Commerce extérieur du Canada, avec Michael Fine, de la Direction des contrôles à l'exportation (ESE), 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 996-2387. Télécopieur: (613) 996-9933.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Canada

Octobre est le mois du commerce extérieur du Canada

Comprendre l'importance du commerce pour tous les Canadiens, tel est le thème du Mois du Commerce extérieur du Canada, qui débute le 1er octobre à Halifax.

Le commerce représente trois millions d'emplois pour nos compatriotes et un tiers de notre production nationale. Le Canada occupe le septième rang

dans le monde pour les échanges, et génère près de 30 pour cent de son produit national brut.

On a modifié le nom de cet événement, qui était jusqu'ici le Mois canadien de l'exportation, afin de mieux traduire l'importance de tous les échanges commerciaux.

Le Mois du Commerce extérieur du Canada est un événement national qui vise à promouvoir les exportations canadiennes par des articles offrant renseignements et tuyaux tant aux exportateurs chevronnés que débutants. Il vise à renseigner ceux qui s'intéressent au commerce extérieur, sur les débouchés commerciaux à l'étranger, sur les tendances des marchés internationaux, sur les foires et les missions commerciales internationales, ainsi que sur l'évolution des politiques et des programmes commerciaux du Canada et de ses partenaires commerciaux.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

CanadExport is a twice-monthly trade newsletter sent free of charge to over 50,000 subscribers across

Canada. Its primary goal is to promote Canadian exports abroad through informative articles and tips for new as well as established exporters. Topics of interest to exporters and anyone associated with international trade include business opportunities abroad, international market trends, upcoming trade fairs and missions, market intelligence and new developments in Canada's trade policies and programmes as well as those of its trading partners.

For subscription, simply fill out the attached order form and mail to the address provided.

CanadExport est un bimensuel sur le commerce extérieur envoyé gratuitement à quelque 50 000

abonnés dans tout le Canada. Son but : promouvoir les exportations canadiennes par des articles offrant renseignements et tuyaux tant aux exportateurs chevronnés que débutants. Il vise à renseigner ceux qui s'intéressent au commerce extérieur, sur les débouchés commerciaux à l'étranger, sur les tendances des marchés internationaux, sur les foires et les missions commerciales internationales, ainsi que sur l'évolution des politiques et des programmes commerciaux du Canada et de ses partenaires commerciaux.

Pour s'abonner, remplir le bon de commande et le renvoyer à l'adresse indiquée.

Name/nom _____

Title/titre _____

Organization/organisation _____

Address/adresse _____

City/ville _____ Province _____

Postal code/code postal _____

Type of business / genre d'activités _____

English Français

Please mail to: / expédier à :
 CanadExport (BPT)
 125 Sussex Drive
 Ottawa
 K1A 0G2.

BUREAUX COMMERCIAUX DU CANADA DE PAR LE MONDE



B A O M X D F E M C U E C R
 EN ORE D P LM A N O

Composants électroniques : un marché de 154 M\$ au Mexique

L'Étude du marché des composants électroniques au Mexique, préparée par l'ambassade du Canada à Mexico, révèle que les récentes mesures mexicaines en faveur de la libéralisation des échanges ont largement influé sur l'industrie de l'électronique. Ces mesures comprenaient la réduction des droits de douane et la suppression du permis d'importation préalable jusqu'alors exigé pour importer des composants.

Aujourd'hui, l'industrie mexicaine des composants électroniques repose encore largement sur les importations, notamment à l'égard des hautes technologies. En effet, la valeur des composants importés est passée de 35,4 millions de dollars US en 1977 à 154 millions en 1989, un chiffre record dans l'histoire de l'industrie mexicaine de l'électronique.

Selon cette étude, "étant donné la rapidité des transformations politiques et économiques, l'époque actuelle convient très bien à l'exploration des débouchés mexicains ou à l'élargissement de notre présence sur ce marché."

Dans le domaine électronique, la plupart des importations visaient traditionnellement les composants passifs (conducteurs, transformateurs, condensateurs, circuits imprimés, relais et commutateurs). En deuxième position, on trouve les semiconducteurs, y compris les transistors, les thyristors et les diodes. La troisième catégorie, par ordre d'importance, comprend les tubes électroniques et les circuits hybrides.

Avec 51,9 % des parts du marché en 1989, les États-Unis sont, de loin, le plus gros fournisseur de l'industrie électronique mexicaine. Viennent ensuite le Japon (13,4 %) et l'Allemagne de l'Ouest (11,8 %). En 1989, les exportations canadiennes de composants électroniques au Mexique étaient évaluées à 2,1 millions de dollars, soit 1 % du marché d'importation.

Toujours selon l'étude, "à l'égard du marché mexicain, nos fournisseurs pourraient miser sur leur proximité, ainsi que sur la qualité et la fiabilité de leurs produits, pour accroître leur part. On ajoute qu'il est essentiel, pour nos entreprises, de poursuivre leurs efforts de commercialisation au Mexique."

D'après les statistiques d'importation

et les entrevues auprès de gens d'affaires, les produits canadiens les plus prometteurs sur le marché mexicain comprennent, entre autres: les blocs d'alimentation, les plaques de câblage nues, les faisceaux de câbles, les circuits intégrés, les plaques de circuits multi-couches, les tubes électroniques, les câbles et les connecteurs, les connecteurs multiples, les relais, les commutateurs, les résistances, les condensateurs, les semi conducteurs, les transistors, les inducteurs et les diodes.

Les principaux secteurs d'utilisation finale des composants électroniques sont les fabriques d'ordinateurs, l'industrie des télécommunications, les entreprises d'électronique générale et l'industrie des machines de bureau.

L'étude traite également des règlements qui visent ces quatre secteurs.

Signes encourageants

À l'égard de l'accès au marché mexicain, les ventes sont généralement confiées à des agents et à des distributeurs locaux, qui sont normalement payés à la commission. Tous les fournisseurs du gouvernement doivent être enregistrés auprès du Ministère de la programmation et de l'agence d'achat visée.

Depuis que le pays est membre du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), le gouvernement a progressivement accueilli les fournisseurs internationaux en réduisant les droits de douane (qui pouvaient atteindre 100 % en 1983), à 20 % en décembre 1988. En outre, le Mexique a totalement supprimé le système des prix à l'importation. Quant aux permis d'importation, ils ne sont exigés que pour 325 des 11 950 articles mentionnés dans la loi mexicaine sur les tarifs douaniers.

Ces mesures de libéralisation ont largement amélioré les conditions d'importation des composants électroniques.

En plus de fournir des renseignements (y compris noms et adresses) sur la façon de vendre au gouvernement mexicain et à ses agences, l'étude fournit des listes de chambres et associations industrielles et de distributeurs de composants. En outre, elle explique comment les produits importés doivent être étiquetés.

Pour obtenir des exemplaires de cette étude, s'adresser à Info-Export. Tél.

(sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435). Télécopieur : (613) 996-9709.

Invitation à participer à la foire de Panama

Panama — Les entreprises de produits alimentaires; les firmes de construction et de quincaillerie; les fabricants de pièces automobiles; les fournisseurs de produits informatiques et d'articles de bureau, ainsi que les sociétés spécialisées dans la médecine et la santé auraient tout intérêt à encercler les dates du 6 au 11 mars sur leur agenda.

Car c'est au cours de cette période qu'aura lieu, dans la capitale panaméenne, **EXPOCOMER 91**, une foire commerciale internationale unique en son genre, qui sera consacrée à toutes sortes de produits du monde entier.

Cette foire commerciale générale, l'une des plus grandes et des plus importantes d'Amérique latine, aura lieu pour la neuvième année consécutive. En outre, la version 1991 aura plus d'ampleur que toutes les précédentes et sera marquée, pour la sixième fois de suite, par la participation du Canada.

Un grand nombre de raisons justifient la participation de nos entreprises à **EXPOCOMER 91** :

- Cette foire est le lieu de rencontre des acheteurs tournés vers les grands marchés des Antilles, de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud.
- Cette région offre plus d'attraits à nos exportateurs à cause de la zone franche de Colon, la plus importante après Hong Kong; et
- Des entreprises canadiennes ayant déjà participé à cette foire ont exploité, par la suite, des débouchés nouveaux et lucratifs, et sont maintenant bien implantées en Amérique centrale.

Pour obtenir d'autres renseignements sur **EXPOCOMER 91**, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec Jon Dundon, Direction des foires et missions commerciales (LCTF), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996 6921. Télécopieur : (613) 996-0677.

AU CALENDRIER

Vancouver — 5 novembre — Colloque sur la Banque africaine de développement (BAD). Ce colloque, qui aura lieu également à **Toronto** le 7 novembre et à **Montréal** le 8 novembre, est organisé par l'AECEC en conjonction avec les Centres du commerce international (CCI) locaux. Il vise à renseigner les participants sur les occasions d'affaires qu'offre la BAD et à les familiariser avec la structure et les procédures de la Banque, plus particulièrement en ce qui concerne la politique des contrats de marchés ainsi que les provisions de prêt. Pour de plus amples renseignements, communiquer, à **Vancouver**, avec M. Zen Buriyank, CCI; tél. : (604) 666-1438; télécopieur : (604) 666-8330; à **Toronto**, avec M. David Clendenning, CCI; tél. : (416) 973-6154; télécopieur : (416) 973-9161; et à **Montréal**, avec M. Michel Charland, CCI; tél. : (514) 283-7048; télécopieur : (514) 283-3302.

Frédéricton — 6 novembre; et **Halifax** — 8 novembre — Colloque sur la Banque interaméricaine de développement (BID). (Ce colloque est également prévu à **St. John's**, date à confirmer.) Pour plus d'information, communiquer, à **Frédéricton**, avec M. Kevin Bulmer, ISTC; tél. : (506) 453-2875; et à **Halifax**, avec Mme Karine Valle-Cavero, ISTC; tél. : (902) 424-4214; télécopieur : (902) 424-5739.

London — 13 novembre — "Europe '92 - Opportunities and Challenges". Ce colloque pratique, qui s'adresse aux cadres d'entreprises, porte sur le monde des affaires à la lumière de l'Europe de 1992. Des invités expérimentés traiteront des différentes façons de s'établir

sur le marché européen, notamment par le moyen d'un représentant local; de l'entreprise conjointe; ou par la "marque personnelle". Des rencontres individuelles avec des spécialistes en questions européennes, prévues pour l'après-midi, permettront aux participants de soulever des questions d'intérêt particulier. Le colloque, qui se tiendra au Lamplighter Inn, London, est coparrainé par la Chambre de commerce de London, l'ISTC, le MITC ainsi que le Bureau de développement économique de la Ville de London. Pour plus de renseignements, communiquer avec Mme Bonnie Spencer-Beer, Chambre de Commerce de London. Tél. : (519) 432-7551. Télécopieur : (519) 432-8063.

Moncton — 19 novembre — Comment vendre du matériel non militaire au gouvernement américain. Ce colloque, organisé par l'AECEC en conjonction avec l'Association des exportateurs canadiens (AEC), vise à renseigner les exportateurs sur les procédures de vente au gouvernement fédéral des États-Unis. Débutant à **Moncton**, ce colloque se donnera également à **Montréal**, le 20 novembre; **Toronto**, le 21 novembre; **Calgary**, le 23 novembre; et **Vancouver**, le 26 novembre. Pour plus d'information, communiquer avec Doreen Conrad, UTO, AECEC, tél. : (613) 998-9441; ou avec George Rogerson, AEC, tél. : (613) 563-9218.

PUBLICATIONS

On annonce la publication d'un rapport commandé par l'ambassade du Canada à Manille — *Study on the Philippine Market for Used Equipment* — qui pourrait s'avérer précieux pour nos exportateurs.

Cette étude (disponible en anglais seulement), signale que les équipements usagés sont exploités dans plusieurs industries et domaines d'activité des Philippines — un pays qui a décidé d'accroître son PNB réel d'un taux annuel moyen de 6,3 % pour la période comprise entre 1989 et 1992, notamment dans les secteurs suivants: agriculture, mines (or et cuivre) et abattage en carrières (une activité qui devrait bénéficier de l'expansion actuelle de la construction); pétrole et gaz; fabrication (transformation des aliments, textiles, pâtes et papier, produits chimiques); construction et services publics (centrales électriques).

Les secteurs les plus intéressants pour nos exportateurs vont de l'agriculture, l'épine dorsale de l'économie philippine (elle comprend diverses cultures, l'élevage du bétail et des volailles, les pêches et les forêts), et les aliments et les boissons (la transformation des aliments est la principale industrie manufacturière du pays, qui comprend envi-

ron 30 000 établissements spécialisés); et jusqu'aux produits chimiques (y compris les produits pharmaceutiques, les médicaments, les savons et les détergeants synthétiques, les fournitures industrielles en plastique et les gaz industriels); en passant par la construction, un secteur dont la croissance annuelle moyenne a atteint 13,4 % en 1987 et 1988.

En outre, l'étude explique les facteurs qui influent sur la demande d'équipements usagés, indique les moyens de distribution en donnant les noms de quelques-uns des principaux distributeurs, mentionne les règlements ministériels et les barèmes tarifaires qui régissent les importations, présente les perspectives à court terme et fournit un survol sectoriel de l'économie philippine. On y trouve également une liste des équipements usagés d'importation parmi les plus courants, avec les marques de commerce, les caractéristiques techniques, les pays d'origine et les prix locaux.

Pour obtenir un exemplaire de cette étude, communiquer avec Info Export, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

Calendrier ministériel

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, sera en URSS du 19 au 28 octobre, à la tête d'une mission de 30 dirigeants d'affaires. La visite coïncide avec la réunion de la Commission économique mixte Canada-URSS et d'un colloque du Conseil commercial Canada-URSS.

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

POSTE MAIL

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

NBRE T-3691 BLK

OTTAWA

EA
EA
C16
4418
1990
DOCS
2-2

CANAD EXPORT

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO

Dept. of External Affairs
Affaires extérieures
A A

OCT 24 1990

Vol.8 N°18

1^{er} novembre 1990

Comment exporter aux Etats-Unis : suivez le Guide

Les entreprises canadiennes qui veulent percer le marché américain ont à leur disposition un outil des plus utiles.

En effet, elles pourront désormais suivre, pas à pas, toutes les étapes raisonnées d'un programme d'exportation réussi aux Etats-Unis telles que décrites dans le *Guide de l'exportateur canadien aux Etats-Unis*.

Comme l'indique le *Guide*, il vise à aider les entreprises canadiennes à profiter de l'expérience de nombreuses sociétés qui ont réussi à s'implanter sur le marché américain.

Dans ce but, il présente l'exemple de deux entreprises canadiennes qui ont réussi à pénétrer le marché des Etats-Unis, l'une après de nombreuses erreurs, l'autre après une préparation plus approfondie et des études plus sérieuses des débouchés pour ses produits.

Et voilà sans doute la leçon la plus importante à tirer de cette étude : malgré ce que l'on croit, et malgré leur proximité, les marchés américains diffèrent (ils sont plus grands, plus fragmentés) à bien des égards des marchés canadiens.

Il faut donc préparer solidement le terrain et suivre une stratégie propre à ce pays si on veut y réussir.

C'est exactement ce que le *Guide* offre au lecteur : une stratégie formulée en quatre étapes pour exporter aux Etats-Unis.

La première étape vise à étudier le marché de façon approfondie, indiquant quels renseignements recueillir (et comment les obtenir), soit :

- le potentiel du produit aux Etats-Unis;
- les attitudes et les besoins des consommateurs américains;
- les canaux de distribution;
- les concurrents; et
- les pratiques commerciales.

La seconde étape montre comment prendre les décisions en ce qui a trait à la sélection d'un produit exportable, le choix du segment de marché, l'obtention d'un bon moyen de distribution, et le choix du prix à l'exportation.

Dans la troisième étape, le *Guide* souligne qu'il ne suffit pas de penser uniquement au produit et au marché visés, mais qu'il faut également investir les ressources nécessaires pour permettre l'exportation, soit :

- évaluer toutes les dépenses afférentes;

DANS CE NUMÉRO

<i>L'AECEC et les débouchés en la "nouvelle" Allemagne.....</i>	3
<i>La construction et l'Europe de 1992... </i>	5
<i>L'ALE et l'élimination des tarifs.....</i>	6
<i>Des réformes au Venezuela.....</i>	7
<i>Télécommunications au Mexique.....</i>	8
<i>Guide du marché des produits de la pêche.....</i>	11

- trouver des sources de financement;
- se renseigner sur les programmes gouvernementaux d'aide aux exportateurs; et
- préciser les exigences en personnel de la nouvelle entreprise exportatrice.

La quatrième et dernière étape attire l'attention sur tous les détails dont il faut prendre soin à l'exportation, tels les normes, l'étiquetage et l'emballage; l'expédition et les douanes; la perception du prix des produits exportés; et le service après-vente.

Le *Guide* offre aussi des conseils sur les moyens de commercialiser ses produits aux Etats-Unis et d'y étudier le marché, soit en participant à des foires commerciales aux Etats-Unis ou à des programmes tels celui des « Nouveaux exportateurs aux Etats frontaliers (NEEF) », ou des « Nouveaux exportateurs vers le sud des Etats-Unis (NEXUS) ».

On trouvera également dans cette mine d'information une liste d'adresses d'organismes gouvernementaux canadiens, tant au Canada qu'aux Etats-Unis (ambassade et consulats), ainsi que les numéros de téléphone de bureaux frontaliers des Douanes américaines.

Le *Guide* est publié par la Chambre de commerce du Canada (avec l'aide de Raymond Chabot International Inc., Montréal) et la collaboration d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) et d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC).

Pour en obtenir un exemplaire, communiquer avec Info-Export. Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa) : 996-6435). Télécopieur : (613) 996-9709.

Selon les Canadiens, notre pays est concurrentiel

Par rapport à d'autres pays développés, le Canada est mieux placé sur le marché international des biens et des services.

Depuis trois ans, le Canada se montre partout plus agressif, et l'on pense qu'il s'affirmera encore davantage au cours des trois prochaines années.

Mais nos entreprises devraient lutter encore davantage contre la concurrence internationale.

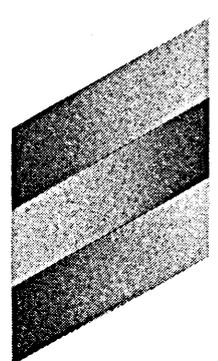
Ce sont là quelques-unes des attitudes et des opinions canadiennes concernant

les échanges internationaux, plus précisément la concurrence. Ces comportements ont été analysés dans *Trade Competitiveness Study — Final Report*, un ouvrage rédigé pour Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) par Angus Reid Group Inc.

Cette enquête téléphonique — les numéros étaient fournis au hasard par la division de recensement — portait sur un échantillon de la population groupant

(Voir page 4 : Enquête.)

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada

UN REGARD NEUF SUR L'EXPORTATION

Le bon produit

En règle générale, pour réussir sur le marché international, un produit doit connaître le succès sur le marché Canadien, à moins d'avoir été développé pour répondre aux critères particuliers d'un marché étranger.

La concurrence est féroce sur les marchés internationaux. Avant de décider d'exporter, un examen rigoureux de sa performance sur le marché national est de mise et doit permettre de répondre par l'affirmative à ces questions :

- Mon produit est-il le meilleur ou parmi les meilleurs de sa catégorie sur le marché canadien ? Est-il parmi les plus compétitifs ?

Si votre désir d'exporter provient de la faiblesse de votre performance au Canada, il est illusoire de croire au succès de l'exportation. Par ailleurs, être le chef de file en son domaine au Canada n'est pas une garantie de succès à l'exportation.

La position du produit étant bien établie sur le marché national, on déterminera quels sont les pays utilisateurs de ce genre de produit, quels sont les fournisseurs à concurrencer et de quelle manière le produit est utilisé.

La nécessité d'adapter un produit aux besoins des consommateurs, aux besoins de la distribution et aux exigences de la réglementation est souvent sous-estimée. Un producteur ne peut plus se permettre de dire : "Au Canada, on utilise mon produit de telle ou telle manière et c'est à prendre ou à laisser."

Le produit devra répondre à de nouvelles normes techniques, de marquage, d'étiquetage, de présentation, d'emballage. Ces normes sont habituellement réglementaires. Ne pas s'y conformer exclut le produit du marché. Dans certains cas, un permis d'exportation peut être requis du Canada ou un permis d'importation du pays de destination qui peut vouloir protéger son industrie naissante dans votre secteur d'activité.

Plus subtiles et parfois plus contraignantes, de nombreuses normes non réglementaires posent de nouveaux problèmes à surmonter. Dans de nombreux pays, la simple mention "Fabriqué au Canada" donne une image

de qualité à votre produit. Aux Etats-Unis, de nombreux acheteurs, pour des raisons de nationalisme ou de garantie d'approvisionnement, préfèrent encore acheter ce qui est fabriqué dans leur propre pays.

Les exigences des associations de consommateurs et des environmentalistes peuvent imposer des normes inattendues à votre produit ou le bannir de plusieurs marchés : l'histoire récente de la fourrure de phoque et celle des produits de l'amiante sont éloquentes à cet égard.

Des conditions climatiques différentes, un mode d'utilisation particulier peuvent vous amener à modifier votre produit pour un marché étranger particulier. Ceci crée des risques additionnels de dépendance de ce marché à couvrir par un contrat rédigé soigneusement et par des assurances adéquates à l'exportation.

L'emballage et la traduction constituent des arguments de vente. Leur présentation doit être parfaite. Le marquage du produit et son étiquetage doivent excéder les normes légales dans de nombreux marchés où le revendeur appréciera, par exemple, un code de lecture de prix électronique et le consommateur appréciera de l'information détaillée sur le produit et sur son utilisation.

Il existe également des contraintes liées au transport et des contraintes en matière de prix.

Certains produits ne peuvent être transportés par avion pour des raisons de sécurité, de poids ou de coûts; d'autres produits vont exiger un emballage spécial.

En matière de prix, le futur exportateur devra relever de nouveaux défis. Le mode de calcul du coût de fabrication pour l'exportation fait appel à des principes similaires à celui du calcul de votre production canadienne. Une plus grande utilisation de votre capacité de production peut améliorer votre marge et couvrir ainsi une partie des coûts de commercialisation et des frais financiers parmi lesquels les coûts de transport, de conditionnement, d'assurance à l'exportation, de la documentation, du financement, de la rémunération des intermédiaires et du service après-vente.

**Le rédacteur en chef,
René-François Désamoré**

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint : Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy et Maï Juris

Téléphone : (613) 996-2225

Télex : 053-3745 (BPT).

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BPT).

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage : 54 000 exemplaires.

INFO-EXPORT

Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télex : (613) 996-9709

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication sur le commerce (BPT).

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

Expédier à : CANADEXPORT (BPT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

ISSN 0823-3330

**CONSEILS À
L'EXPORTATEUR :**
INFO-EXPORT
1-800-267-8376
Région d'Ottawa :
993-6435
Télex :
(613) 996-9709

Le programme commercial d'AECEC est étendu pour relever le défi de la "nouvelle" Allemagne

Par Alan Minz

La réunification de l'Allemagne, qui a eu lieu le mois dernier, offrira aux exportateurs de nouvelles possibilités sur ce marché immense.

En raison de ces changements très importants, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) s'est empressé de mettre en oeuvre un programme commercial étendu visant à aider les entreprises canadiennes à percer sur le marché de l'Allemagne de l'Est qui connaît des changements profonds. Récemment, le Canada a élevé sa représentation à Berlin au niveau de consulat général — dont l'une des responsabilités est de resserrer les relations commerciales entre le Canada et le territoire qui était dans le passé occupé par Berlin et la République démocratique allemande (RDA). (Auparavant, les relations commerciales avec la RDA relevaient de l'ambassade du Canada en Pologne.)

Le consul général proposé, Franco D. Pillarella, se fera assister par un délégué commercial et un personnel commercial engagé sur place, qui sera nommé d'ici la fin de l'année.

Ces étapes ne sont qu'une partie de la stratégie du gouvernement du Canada pour exploiter les possibilités nouvelles de commerce et d'investissement en Allemagne de l'Est.

En octobre, près de 50 entreprises canadiennes ont eu la possibilité de rencontrer des partenaires allemands éventuels (bon nombre de ces partenaires ont déjà une présence commerciale ou envisagent de s'établir en Allemagne de l'Est). Les Canadiens ont participé au "Strategic Partnering Marketplace" à Stuttgart, une manifestation organisée par AECEC en vue de faciliter les entreprises conjointes en Allemagne de l'Est.

Les partenariats stratégiques avec des entreprises allemandes sont l'une des meilleures manières de pénétrer le marché de l'Allemagne de l'Est ainsi que celui des économies récemment réformées de l'Europe de l'Est. En outre, les entreprises allemandes re-

cherchent activement des partenaires qui possèdent des points forts complémentaires afin de tirer parti des nombreuses possibilités.

Et les possibilités à long terme sont extrêmement nombreuses. L'unification de l'Allemagne et les réformes économiques dans le bloc de l'Est ont créé de nouvelles demandes de technologie, de gestion et de capitaux occidentaux. L'Allemagne unifiée, maintenant un pays d'environ 80 millions de consommateurs, et de loin l'économie la plus importante en Europe, peut servir de

"Les partenariats stratégiques avec des entreprises allemandes sont l'une des meilleures manières de pénétrer le marché de l'Allemagne de l'Est ainsi que celui des économies récemment réformées de l'Europe de l'Est."

tremplin pour percer sur ce marché énorme.

La réunification a eu lieu à une vitesse stupéfiante. Contrairement à d'autres pays réformés du bloc de l'Est qui effectuent progressivement la transition d'une économie contrôlée par l'État à une économie de marché libre, le cadre pour la croissance économique en Allemagne de l'Est est déjà en place : la propriété privée, le commerce libre, les prix déterminés par le marché, l'une des monnaies les plus vigoureuses du monde et l'intégration à l'économie allemande qui occupe la troisième place du monde.

De plus, lors de la réunification, le 3 octobre, l'Allemagne de l'Est a aussi été intégrée à la Communauté européenne (CE). Cela signifie que les entreprises établies en Allemagne de l'Est ont maintenant entièrement accès aux marchés de la CE et seront capables de tirer parti d'économies d'échelle considérables.

Bien entendu, il y a des problèmes inhérents à une transition si rapide : augmentation du chômage, demandes excessives imposées à une infrastructure industrielle et humaine inefficace, et entreprises non habituées à la concurrence internationale. Le gouffre entre l'économie planifiée et l'économie de marché ne peut être franchi d'un seul bond ni comblé par des lois. Il faut un changement d'attitude pour qu'une économie entièrement concurrentielle s'enracine.

Néanmoins, malgré ces difficultés d'adaptation, les prévisions à moyen et long termes pour l'Allemagne de l'Est sont extrêmement bonnes. Et les entreprises qui sont le plus susceptibles d'en profiter sont celles qui prennent rapidement les dispositions nécessaires.

Au moyen d'initiatives telles que la représentation commerciale du Canada à Berlin, le Stuttgart Strategic Partnering Marketplace et une participation canadienne accrue aux foires commerciales allemandes, AECEC montre la voie et offre l'appui aux entreprises canadiennes désirant percer sur un nouveau marché.

A vos marques, prêts? Partez!

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le marché de l'Allemagne de l'Est, communiquer avec le centre du commerce international le plus proche, ou avec la Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie en Europe de l'Ouest (RWT), à l'AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-3774. Télécopieur : (613) 995-6319.

Pour les exportateurs canadiens qui font déjà des affaires sur le marché de l'Allemagne de l'Est ou ceux qui sont prêts à en faire, communiquer avec l'ambassade du Canada, Friedrich-Wilhelm Strasse 18, D-5300, Bonn 1, République fédérale d'Allemagne. Tél. : (011-49-228) 23-10-61. Télécopieur : (011-49-228) 23-08-57. Ou, à compter de 1991, communiquer avec le consulat général du Canada, Europa Centre, D-1000 Berlin 30, République fédérale d'Allemagne. Tél. : (011-49-30) 261-11-61. Télécopieur : (011-49-30) 262-9206.

Alan Minz est responsable des relations économiques avec l'Allemagne à la Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie en Europe de l'Ouest (RWT) d'AECEC.

Enquête...*(Suite de la première page.)*

1 500 Canadiens d'au moins 18 ans. Les résultats de l'enquête sont exacts à 2,5 % près, compte tenu d'un degré de confiance évalué à 95 %. Parmi les autres conclusions relevées, on notera les facteurs les plus favorables à nos exportateurs, c'est—à-dire :

- les richesses naturelles (21%);
- la qualité de nos produits (9%);
- la cote du dollar canadien (8%);
- nos relations internationales (7%); et
- notre excellente réputation dans le monde entier (7%).

En revanche, on a identifié un certain nombre de facteurs qui entraveraient notre compétitivité. Tels sont :

- les taux de salaire (8%);
- le gouvernement fédéral (7%);
- le manque de confiance (7%); et
- le refus de prendre des risques (7%).

On défend très fermement l'opinion que nos produits sont d'aussi bonne qualité que ceux de nos concurrents (5,7 sur une échelle allant de 1 à 7); par contre, on appuie moins facilement (5,0) l'idée que nos exportateurs sont en train de devenir de plus en plus agressifs; et l'on est plutôt moins d'accord (4,5 %) pour affirmer que nos prix sont concurrentiels sur le marché international.

A l'égard des problèmes concernant la structure de notre économie (ex. : la nature de nos échanges et les effets du commerce sur notre environnement), les personnes interrogées réclament énergiquement (5,1) qu'on réduise nos exportations de matières premières, afin que le Canada puisse disposer de ces ressources à l'avenir. (On notera que nos provinces les mieux pourvues à cet égard sont moins favorables à ce type de réduction.)

Au sujet de la main-d'oeuvre, les personnes interrogées croient fermement (5,2) qu'elle doit travailler davantage afin de rendre le Canada plus compétitif. En outre, plus des deux tiers de ces personnes (68%) estiment que les entreprises devraient, quant à elles, dépenser plus afin de vendre leurs produits dans le monde entier. Cependant, dès qu'on aborde le

problème de la recherche et du développement, près de la moitié du groupe interrogé (46%) pensent que le gouvernement devrait subventionner les entreprises pour les pousser à innover et à fabriquer de meilleurs produits.

Les personnes interrogées jugent "plutôt nécessaires" ou "absolument nécessaires" — afin de maintenir notre compétitivité internationale— les changements suivants (par ordre crois-

concurrents internationaux (33%); viendront ensuite les Etats-Unis (25%), et l'Europe (23%), celle-ci comprenant l'Europe de l'Ouest (15%), l'Union soviétique et l'Europe de l'Est (8%).

A propos des actes et des objectifs du gouvernement concernant la concurrence internationale, l'enquête révèle que les gens ne savent pas — ou ne sont pas convaincus — que le gouvernement joue un rôle aussi constructif que le permet la situation actuelle. D'ailleurs, la majorité des personnes interrogées (87%) n'avaient jamais entendu le terme "mondialisation"; mais lorsqu'on leur a demandé ce que signifie l'expression "le Canada est en train de se mondialiser", 35% ont compris qu'il s'agissait de commerce international.

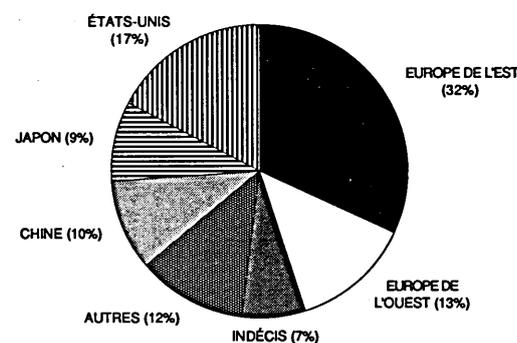
Une majorité de Canadiens (56%) serait tentée de confier à l'entreprise et à l'industrie, plutôt qu'au gouvernement, le premier rôle dans l'exploitation des marchés internationaux. En outre, les deux tiers des Canadiens sont fermement (25%), ou plus ou moins (42%) convaincus qu'avec l'évolution de l'économie mondiale, les gouvernements, y compris celui du Canada, dominent

de moins en moins leur propre économie, et cela malgré tous leurs efforts.

Quant à l'Accord de libre échange (ALE), il n'est appuyé, d'après l'enquête, que par une faible majorité (50%), et rejeté par 44% des personnes interrogées. Selon le rapport, "ce chiffre montre que l'appui accordé à l'ALE s'est renforcé depuis le dernier sondage d'Angus Reid."

Les Canadiens pour qui l'ALE a déjà rapporté un avantage quelconque ne sont guère nombreux (9%); mais ils estiment qu'à long terme l'Accord favorisera (44%) plutôt qu'il ne lèsera (40%) leurs intérêts nationaux.

Conclusion de l'enquête : aux yeux d'une grande majorité (86%), les échanges internationaux élargiront probablement la part de propriété étrangère de nos entreprises; d'autre part, nous devons resserrer les contrôles exercés sur la propriété étrangère au Canada afin de tenir en main notre économie, indépendamment des avantages que cette propriété peut nous procurer (78%).

Pays perçus comme offrant les meilleurs débouchés à l'exportation à l'avenir

sant de nécessité) dans les conditions de travail et les avantages offerts aux travailleurs :

- compression des exigences salariales (65%);
- modification des programmes sociaux du gouvernement (71%);
- déplacement de certains postes vers d'autres villes (79%);
- recyclage professionnel (94%).

La plupart des Canadiens considèrent les Etats-Unis comme notre principal partenaire commercial; mais 32% d'entre eux sont d'avis qu'à l'avenir, l'Europe de l'Est offrira les meilleurs débouchés pour nos produits et nos services. A cet égard, nos plus grands atouts sur les marchés internationaux seraient, dans l'ordre, les produits manufacturés (52%), les matières premières (42%), et les technologies (24%).

Selon les personnes interrogées, nos concurrents les plus puissants sont actuellement les Etats-Unis (47%) et le Japon (37%); mais, selon ces personnes, la situation sera très différente dans dix ans : le Japon passera en tête de nos

L'industrie de la construction canadienne bâtit sur la fondation de l'Europe de 1992

L'industrie canadienne de la construction devra mettre davantage l'accent sur le partenariat stratégique et les projets conjoints, si elle veut profiter des débouchés qui s'offriront dans ce secteur dans l'Europe de 1992.

Voilà l'une des conclusions préliminaires qui ressort d'une étude complète sur les possibilités qui s'offrent à l'industrie de la construction canadienne en l'Europe de 1992, qui est en préparation par la Direction des relations commerciales et économiques avec la Communauté européenne (REM) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC).

En coopération étroite avec l'Institut de recherche en construction (IRC), REM veut s'assurer que l'industrie canadienne sera prête à exploiter les possibilités dans le cadre de la nouvelle Europe.

Jusqu'à présent, seules des études de faisabilité préliminaires ont été effectuées. On prévoit que des consultations engagées avec des organismes et des associations de construction clés seront bientôt terminées. L'intégration des douze États membres à un marché unique entraînera sans aucun doute une modification importante du climat commercial mondial.

Voici, fondés sur une analyse préliminaire qui précède le rapport complet et détaillé qui doit être bientôt publié, certains des changements et des tendances prévus dans l'industrie de la construction en l'Europe de 1992 :

- Les secteurs clés de l'activité de construction comprennent la rénovation de base, les immeubles de grand standing, les grandes installations de transport, les systèmes environnementaux et les logements à haute densité dans certains pays.
- Les fusions d'entreprises, les prises de contrôle et les alliances stratégiques ont lieu à une allure plus rapide alors que les sociétés se préparent aux regroupements plus importants et internationaux sur le marché. C'est une voie que les entreprises canadiennes devrait emprunter. Pour tirer parti des possibilités offertes par la Communauté européenne, il faudra mettre davantage l'accent sur le partenariat stratégique et les entreprises conjointes.
- En ce qui concerne les grands projets, la base de la concurrence se déplace vers les technologies avancées et les techniques de gestion des coûts. La technologie de la construction devient plus industrialisée et automatisée, et elle dépend davantage de l'information. Cela a lieu sur place et dans les usines et les bureaux de conception. La conception assistée par ordinateur, la fabrication informatisée, les lasers et la robotique sont les instruments clés.
- Les entreprises les plus capables d'assurer la qualité exigée actuellement et de contrôler efficacement les budgets et la prestation de services sont plus susceptibles de réussir que les autres.
- Dans le domaine de la construction, les consommateurs demandent une meilleure durabilité, efficacité et sécurité du rendement. Cette dernière doit souvent être sous forme de garanties.
- L'environnement, la santé et la sécurité deviennent des facteurs de plus en plus importants pour ce qui est des propositions de développement (comme contraintes et comme possibilités).
- Le plus grand défi urbain, soit de renouveler et remplacer l'infrastructure, commence à attirer l'attention de gouvernements comme priorité pour le début du XXI^e siècle. Cela accélérera probablement le développement des technologies dans les domaines de l'environnement et des communications.
- Il y a une concurrence accrue parmi les divers types de matériaux de construction (acier, plastique, composés du bois, céramique) alors que de nouvelles combinaisons et applications de matériaux sont mises au point.
- L'investissement de l'industrie de la construction au Canada dans la recherche et le développement est insuffisant et le transfert des innovations est lent et difficile.

Jusqu'à présent, le projet d'AECEC et de l'IRC sur la technologie de la construction et le commerce a conclu que l'industrie doit être plus adaptée aux nouvelles technologies et à un milieu de commerce extérieur en évolution rapide.

L'étude, qui devrait être terminée et disponible au printemps de 1991, fera l'objet d'une synthèse dans *CanadExport*.

Quelques règles à observer au Moyen-Orient

• Dans les pays musulmans du Moyen-Orient, les réunions d'affaires commencent obligatoirement par une tasse de thé ou de café. Refuser serait d'une grave impolitesse.

Les discussions d'affaires en tête à tête sont rares. Attendez-vous donc à la présence d'autres associés de l'endroit, ou même à celle de visiteurs inattendus.

• Dans les pays arabes, on ne vous reprochera pas d'être en retard, car on supposera que vous avez une raison valable.

• Ne vous renversez pas sur votre siège, comme font les Canadiens : cette attitude pourrait paraître blessante. De même, évitez de laisser voir vos semelles ou de les pointer vers quelqu'un : vous passeriez pour un grossier personnage.

• Les Arabes sont très possessifs à l'égard de leur femme ; ne touchez donc pas une femme musulmane, excepté pour lui serrer la main si elle vous la tend.

• Si vous êtes invité à dîner chez des Arabes, efforcez-vous de n'utiliser que votre main droite : la gauche est considérée comme malpropre.

• Il est inutile de vouloir faire des affaires pendant le Ramadan dans les pays islamiques. Durant ce mois, les Musulmans ne prennent ni nourriture ni boisson, du coucher au lever du soleil ; par conséquent, cette période ne convient guère aux affaires. La date du Ramadan varie selon le cycle lunaire. Vous devez donc la vérifier avant de partir.

(Extrait de *Trader*, Spring 1990, World Trade Centre Toronto.)

Accord de Libre-échange — élimination accélérée des tarifs

Le Canada a amorcé la deuxième étape de l'élimination des tarifs dans le cadre de l'Accord de libre-échange (ALE).

La liste complète des propositions de l'industrie pour éliminer rapidement les tarifs dans cette étape a été publiée dans la *Gazette du Canada*, le mois dernier.

À la lumière du succès obtenu par le processus amorcé l'année dernière, les entreprises continuent à proposer des modifications à apporter aux listes tarifaires de l'ALE. Étant donné que les industries canadiennes recherchent de telles possibilités pour libéraliser le commerce davantage, le gouvernement facilite l'étude de leurs propositions (les procédures de présentation figurent à la fin de cet article).

L'objectif des consultations engagées par le gouvernement, c'est d'obtenir l'opinion de l'industrie canadienne et d'autres parties intéressées sur les avantages de l'élimination rapide des tarifs relatifs aux articles figurant sur la seconde liste de demandes.

Les consultations du secteur privé comprendront le Comité consultatif sur le commerce extérieur, les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur, les associations industrielles et les syndicats — on encourage les entreprises canadiennes à collaborer avec les associations de leur industrie. En outre, toute partie intéressée peut présenter des commentaires écrits sur les avantages de certaines demandes. Lorsque ces consultations intérieures seront terminées, les propositions qui jouissent d'un vaste soutien de l'industrie feront l'objet de consultations entre les deux gouvernements.

La date cible pour apporter les modifications convenues aux listes tarifaires respectives est le 1^{er} juillet 1991.

L'année dernière, au moyen d'un processus consultatif exhaustif, suivi par des discussions entre le Canada et les États-Unis, on a conclu un accord visant à éliminer les tarifs couvrant 6 milliards de dollars en commerce bilatéral.

Comme dans la première série de négociations, le gouvernement compte, au cours des consultations futures engagées avec les États-Unis, ne donner suite qu'aux propositions qui sont dans l'intérêt national et qui jouissent d'un vaste soutien dans le secteur industriel visé. Les demandes qui ont été examinées au cours de la première étape ne

seront plus étudiées sauf si le requérant a démontré que les circonstances dans l'industrie ont considérablement changé.

L'ALE prévoit l'élimination de tous les tarifs sur les produits canadiens et américains d'ici à 1998. En ce qui a trait à certaines catégories de produits, les tarifs ont disparu lorsque l'ALE est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989. Pour ce qui est des autres catégories, les tarifs seront éliminés progressivement en cinq ou dix étapes annuelles de même durée.

L'ALE prévoit aussi l'élimination accélérée des droits sur certains articles figurant sur les listes tarifaires de l'ALE,

à condition qu'ils fassent l'objet de consultations entre les deux gouvernements. Les résultats de la première série d'éliminations accélérées de tarifs ont été mis en oeuvre le 1^{er} avril 1990.

Les procédures de présentation des commentaires sont décrites dans la *Gazette du Canada* - Avis aux lecteurs — publiée avec la liste des propositions de l'industrie le 6 octobre. Il est possible d'acheter des exemplaires de la *Gazette* au Centre d'édition du gouvernement du Canada, ministère des Approvisionnements et Services, Ottawa (Ontario) (tél. : 819-997-2560), ou dans les librairies qui vendent des publications gouvernementales.

Le Canada participera à des pourparlers commerciaux avec les É.-U. et le Mexique

Le 24 septembre 1990, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a annoncé que le Canada, les États-Unis et le Mexique ont convenu de participer à des pourparlers visant à établir le cadre de futures négociations concernant un accord de libre-échange entre les trois pays.

Selon la déclaration de M. Crosbie, "Nous voulons garantir nos débouchés commerciaux sur le marché nord-américain, qui est vital pour nous. Or, le Mexique est de plus en plus présent sur ce marché, et il est pour le Canada un partenaire dont l'importance ne cesse de croître. Nous en sommes donc venus à la conclusion qu'il y va de l'intérêt du Canada de participer dès le départ aux pourparlers de libre-échange amorcés initialement par le Mexique avec les États-Unis. Autrement, nous laisserions passer une chance d'influencer directement et sur place des négociations qui pourraient se répercuter sur nos intérêts commerciaux en Amérique du Nord".

Le commerce entre le Canada et le Mexique

Le Mexique est le principal partenaire commercial du Canada en Amérique latine et se range parmi nos vingt partenaires commerciaux principaux dans le monde. En 1989, la valeur des échanges commerciaux entre les deux pays s'élevait à 2,88 milliards de dollars, ce qui représente une augmentation de 25 % par rapport à 1988.

Depuis le milieu des années 1980, le

commerce entre le Canada et le Mexique a augmenté de plus de 10 % par an. Un meilleur accès au marché mexicain fournira un avantage évident aux exportateurs canadiens parce que nos produits, nos services et notre technologie sont compétitifs et recherchés par un Mexique qui se modernise.

La déclaration de M. Crosbie fait suite à certains événements antérieurs qui ont mis en vedette les relations commerciales et économiques entre le Canada et le Mexique, y compris la décision du Canada, prise à l'automne dernier, d'adhérer à l'Organisation des États américains, les visites au Mexique effectuées par le premier ministre, M. Mulroney, en mars, et par M. Crosbie en avril, ainsi que la visite effectuée en septembre au Canada par le secrétaire au Commerce et au Développement industriel du Mexique, M. Jaime Serra Puche.

Un marché plus grand que la Communauté européenne

M. Crosbie a expliqué que les trois pays désiraient réduire les tarifs et d'autres barrières tarifaires dans un domaine qui engloberait quelque 360 millions de consommateurs, soit un marché encore plus grand que celui des 326 millions de consommateurs dans la Communauté européenne (CE). Ensemble, les trois pays représentent un produit national brut (PNB) total d'environ 6 billions de dollars US, alors que le PNB total de la CE est d'environ 5,5 billions de dollars US.

Nouvelles réformes et débouchés pétroliers au Venezuela

Le Venezuela a entrepris un programme accéléré de libéralisation économique axé sur l'intégration de son économie dans le système des échanges internationaux.

Accession du Venezuela au GATT

Le 30 août 1990, le Venezuela a fait son entrée officielle au GATT. Or, conformément aux règlements de cette institution, il devra éliminer certaines barrières non tarifaires, notamment les exigences concernant les licences d'importation.

En outre, cette accession renforce la protection de nos entreprises contre les barrières tarifaires et non tarifaires considérées comme arbitraires. Elle a d'ailleurs entraîné, dans ce pays, certaines réductions des droits de douane.

Le Canada a pu obtenir d'en bénéficier pour une gamme de produits qui va du poisson aux pièces de machine. De plus, le Venezuela a réduit son taux de droit maximal de 130 à 50 %. Le taux maximal sera encore abaissé jusqu'à 40 % en 1991; à 30 % en 1992; et à 20 % en 1993.

Expansion du secteur pétrolier

Le secteur énergétique du Venezuela, qui était déjà robuste, a largement profité de l'augmentation des prix internationaux du pétrole.

Ils'ensuivra non seulement une hausse remarquable de la production pour la société pétrolière nationale du Venezuela (Petroleos de Venezuela, PDVSA) - mais également la création de débouchés importants pour les entreprises canadiennes spécialisées dans les équipements et les services d'exploitation du pétrole et du gaz.

La PDVSA a annoncé des augmentations immédiates de la production : de 250 000 barils/jour à un total de 2,195 millions de barils/jour. Sans parler d'un budget supplémentaire de 200 millions de dollars US consacré à l'accroissement de la production.

La PDVSA a déjà décidé de mettre en oeuvre ses grands programmes d'expansion dans les domaines de la prospection, de la production et du raffinage. Nos entreprises s'intéressent particulièrement à la perspective de voir la PDVSA pousser plus activement les recherches sur les méthodes de récupération secondaire, en vue d'ajouter 1 milliard de barils à ses réserves.

En outre, la PDVSA a annoncé, en juillet dernier, qu'elle porterait sa ca-

pacité potentielle à 3,5 millions de barils/jour d'ici 1995. Ce projet exigera le forage de 7 000 nouveaux puits, la modernisation de 10 000 puits existants, et l'installation d'équipements de compression du gaz ayant une capacité de 120 millions de mètres cubes, ainsi que la construction de 1 000 kilomètres d'oléoducs et de gazoducs, et de 4 usines conçues pour extraire des liquides du gaz naturel. En outre, le Venezuela a entrepris d'augmenter considérablement ses capacités de raffinage, et d'exploiter un nouveau gisement pétrolier. Les projets d'expansion actuels des capacités vénézuéliennes en matière de pétrochimie et d'orimulsion ont également reçu un nouvel élan.

Toutes ces activités consacrées au secteur vénézuélien du pétrole et du gaz exigeront de gros investissements et une large participation des entreprises étrangères. Or, celles-ci pourraient miser sur leurs connaissances et leur expérience de ces domaines pour jouer un rôle prépondérant dans ces projets.

La nouvelle loi vénézuélienne sur les soumissions publiques

Afin de profiter des possibilités offertes au Venezuela, les entreprises devraient prendre connaissance de la nouvelle législation régissant les soumissions et les adjudications publiques dans ce pays.

D'après cette législation, tous les entrepreneurs désireux de faire des affaires avec une agence gouvernementale, un ministère ou une société contrôlée par l'Etat, devront se faire inscrire sur le Registre national des entrepreneurs.

En outre, les sociétés enregistrées devront fournir une mise à jour annuelle de ces renseignements, sous peine d'être radiées de la liste des entreprises qui font des affaires avec le gouvernement. Les contrats avec la PDVSA et ses filiales sont soumis à cette nouvelle législation, sous réserve de certaines dispositions spéciales relatives aux appels d'offre, qui seront bientôt formulées par un décret présidentiel.

La double imposition et les accords sur les services aériens

Au début de cet été, le Canada et le Venezuela ont signé un traité visant à éliminer la double imposition pour les contrats de transport aérien et maritime qui lient les deux pays.

En vertu de cet accord, les sociétés

canadiennes seront exemptées des taxes d'expédition imposées sur les marchandises transportées par avion ou par bateau du Canada au Venezuela. En outre, après quelque 17 ans de négociations, cet accord assurera au Canada une liaison aérienne directe vers Caracas et Porlamar, sur l'île Margarita.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés au Venezuela, communiquer, à l'AECEC, avec: Jeremy Pallant, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud et au Mexique (LST). Tel.: (613) 995-8804. Télécopieur: (613) 996-0677.

Conférence-exposition du Venezuela sur le brut lourd

Caracas — Une excellente occasion s'offre aux entreprises canadiennes de prendre contact avec un grand nombre de spécialistes et de techniciens vénézuéliens, ainsi qu'avec des agents éventuels, lors d'une conférence — assortie d'une exposition — prévue à Caracas du 17 au 22 février 1991

En outre, les participants pourront rencontrer des représentants internationaux de pays producteurs d'huile lourde : des personnes-clé qui s'intéressent tout spécialement à votre technologie et à vos produits.

La Cinquième Conférence internationale sur le brut lourd et les sables bitumineux (Unitar 91) — la plus prestigieuse conférence de ce genre — offrira 200 présentations techniques du niveau le plus élevé. Preuve de l'importance essentielle du Canada dans le domaine de l'huile lourde : les organisateurs ont accepté la présentation orale de 13 mémoires canadiens, ainsi que l'affichage de trois autres.

Dans le cadre de cette conférence, dont le thème est "Le transfert de technologies vers les pays en voie de développement", Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) fera installer nos kiosques aux meilleures places, c'est-à-dire à côté de la société Petroleos de Venezuela — l'hôte de la conférence et le plus gros importateur de pétrole du pays — et de l'Alberta Oil Sands Technology and Research Authority, qui sont les deux parrains de la conférence.

(Voir page 8 — UNITAR 91.)

Mexique

Un marché de télécommunication de 500 M \$

Le secteur mexicain des télécommunications est en pleine transformation. De nouvelles mesures (réduction des tarifs douaniers de 100 % à un maximum de 20 %; suppression des licences d'importation préalables; dérèglementation et privatisations) ouvrent des perspectives aux sociétés canadiennes et aux autres entreprises étrangères désireuses de pénétrer ce marché.

Telles sont les conclusions générales formulées dans *l'Etude du marché des équipements et des systèmes de télécommunication au Mexique*. Cet ouvrage, bourré de détails et de statistiques, a été rédigé par l'ambassade du Canada à Mexico pour les exportateurs canadiens chevronnés et novices qui s'intéressent à ce marché.

Plus précisément, l'ouvrage étudie en détail le réseau de télécommunication du Mexique, les principales organisations et sociétés publiques et privées qui le régissent, le programme de modernisation des télécommunications, l'infrastructure du réseau national de télécommunication (y compris les systèmes de câbles et les réseaux porteurs; les sta-

tions radio ionosphériques et les systèmes de communication par micro-ondes, satellite et télex; la transmission de données, ainsi que le téléphone, le télégraphe et la télévision). En général, la valeur marchande des services offerts à cette infrastructure en 1988, était de 500,9 millions de dollars. Entre 1988 et 1994, la consommation visible totale devrait augmenter jusqu'à un taux annuel moyen de 7 %, et atteindre ainsi 754 millions de dollars en 1994.

En outre, les importations continueront de jouer un rôle essentiel sur le marché mexicain dans le cadre des nouveaux règlements. Ce rôle vise notamment les hautes technologies telles que les communications par satellite, les fibres optiques, la transmission de données, le téléphone cellulaire et les équipements de radio et de télévision.

Dans ces domaines, l'importation de pièces offre également des débouchés importants, car presque tous les composants des produits fabriqués au Mexique sont importés. En 1989, les importations de pièces et de composants se sont chiffrées à 264 millions de dollars; et plus de 70 % de ces éléments visaient l'assemblage et la fabrication d'équipement de téléphone et de télégraphe).

Pris séparément, les Etats-Unis sont le plus gros fournisseur d'équipements de télécommunication au Mexique. En 1989, ses exportations totalisaient 87 millions de dollars et alimentaient plus de 60 % du marché. Viennent ensuite, par ordre d'importance, le Japon (20 %), la Suède (4,5 %), l'Allemagne de l'Ouest (3 %), la France (3 %), et le Canada (2 %).

D'après les statistiques commerciales canadiennes qui, contrairement aux données mexicaines, comprennent les transactions sous douane (maquiladora), les exportations d'équipements canadiens de télécommunication au Mexique se chiffraient à 5,1 millions de dollars en 1989, soit une augmentation de 90 % par rapport à l'année précédente.

Les pièces canadiennes, dont la plupart seront utilisées par des usines sous douane importées par le Mexique en 1988, totalisaient 2 millions de dollars,

et, en 1989, 12,8 millions de dollars.

Toujours d'après l'étude, "les prix et les conditions de financement sont les principaux facteurs qui influent sur la demande d'équipements de télécommunication au Mexique,"

"Si d'autres pays ont pu pénétrer le marché mexicain ou augmenter leur part de ce marché, c'est que la plupart ont offert des conditions de financement attrayantes à l'égard des taux d'intérêt et des échéances de paiement. Les entreprises canadiennes pourraient accroître leurs ventes en agissant de même, d'autant plus que le crédit intérieur est serré."

Les perspectives les plus prometteuses, pour les fournisseurs canadiens d'équipements de télécommunication, comprennent: les standards téléphoniques, les PBX, les systèmes de transmission de données, les équipements "grand public", les réseaux privés, les fibres optiques, les services et les équipements auxiliaires de satellites, les téléphones cellulaires, les commutateurs numériques, les équipements de radio et de TV, les nouveaux appareils d'essai et d'entretien et, probablement à l'avenir, les services comportant une valeur ajoutée.

L'Etude du marché des équipements et des systèmes de télécommunication au Mexique contient aussi des renseignements sur le régime d'importation, les normes techniques en vigueur dans ce pays, les formalités à observer pour vendre au gouvernement mexicain et à ses agences, ainsi qu'une liste des ministères et organismes compétents, des agences officielles décentralisées et des agences locales.

Pour obtenir un exemplaire de l'étude, communiquer avec Info-Export. Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435). Télécopieur : (613) 996-9709.

Pour obtenir des détails sur le marché des équipements de télécommunications, s'adresser directement à la section commerciale de l'ambassade du Canada, Calle Schiller no. 529, Colonia Polanco, Mexico, 11660, Mexico, D.F. Tél.: 254-32-88. Téléx: 177-1191. Télécopieur: 011 (525) 545-17-69.

UNITAR 91—(Suite de la page 7)

L'exposition canadienne, auxquelles nos entreprises sont invitées à participer, présentera les ensembles d'équipements et les services les plus modernes dans le domaine de la manutention et de la gestion du brut lourd et des sables bitumineux. On y verra notamment des chaudières, des échangeurs de chaleur, des producteurs de vapeur, des agents désémulsionnants, des dispositifs électromagnétiques, des systèmes de forage horizontal, des soupapes, des pompes et des produits chimiques.

Pour connaître les formalités d'inscription ou pour obtenir d'autres renseignements au sujet de la **Conférence internationale**, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec : Jon Dundon, Direction de l'expansion du commerce en Amérique latine et aux Antilles, Foires et missions (LCTF), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-6921. Télécopieur : (613) 996-0677. Téléx : 053-3745. Code de réponse : EXTOTT.

ARABIE SAOUDITE — Un distributeur et un représentant du Moyen-Orient désire importer des fils à tricoter industriels, y compris des fils de très bonne qualité pour rideaux, textiles ménagers, tissus de mobilier, tapisserie et fil à tricoter, ainsi que des fils de coton teints ou bruts blancs. Communiquer avec Adib El-Nouri, Manager, Nouri Textiles Exhibition, P.O. Box 19333, Jeddah 21435, Saudi Arabia. Tél. : (02) 6432243/6429467. Télécopieur : 606639 ZUTEX SJ. Télécopieur : (02) 6436865.

GRANDE-BRETAGNE — En s'associant avec une société dont le chiffre d'affaires est de 16 millions de dollars, et qui est une filiale d'un groupe manufacturier international de 4 milliards de dollars, nos entreprises d'électronique trouveraient une excellente occasion de prendre pied au Royaume-Uni et sur les marchés de la Communauté économique européenne. A cet égard, STC Electron Tubes accepte d'étudier toute proposition raisonnable d'accord commercial, y compris les projets portant sur des accords de distribution, de fabrication, d'entreprise conjointe et de commercialisation réciproque qui visent des techniques exclusives, notamment dans l'électronique automobile. Cette société s'intéresse en particulier aux composants, aux sous-systèmes et aux produits dont les prix de vente unitaires vont de 10 à 100 000 \$. Pour tout renseignement sur cette offre, communiquer directement avec : Maurice Holland, Business Development Manager, STC Electron tubes, Brixham Road, Paignton, Devon TQ4 7BE, Royaume-Uni. Tél. : 0808 550762, poste 245/360. Télécopieur : 42437 STCPA1 G. Télécopieur : 0803 550762, poste. 525. Expédier aussi une copie de la correspondance à : George Edwards, Commercial Officer, haut-commissariat du Canada, Macdonald House, One Grosvenor Square, Londres W1X OAB, Angleterre. Téléc. : (Code de destination 51) 261 592 (CDALDN G.). Télécopieur : (011-44-71) 491-3968.

GRANDE-BRETAGNE — Une entreprise qui a de bons contacts dans l'industrie marine et l'industrie en mer recherche des fabricants canadiens de matériel marin qui souhaitent pénétrer sur les marchés britanniques et européens. Communiquer avec J.K. At-

kinson, Managing Director, Allworld Marine and Technical Ltd., East Clere House, 2 Eastfields, Whitburn Village, Sunderland, Tyne and Wear SR6 7DA. Télécopieur : 091-529-3103.

GRANDE-BRETAGNE — Un dessinateur contractuel et un fabricant de garde-robes et de cuisines pour les personnes âgées et les personnes handicapées désire importer des produits semblables ou représenter, au Royaume-Uni, des fabricants et des fournisseurs canadiens de tels produits. Communiquer avec David Bailey, Dumville & Allen (Contracts) Ltd., Warmair House, Green Lane, Northwood, Middlesex HA6 2QB. Tél. : 09274

DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX

29024. Télécopieur : 0923 835572.

SINGAPOUR — Une entreprise d'ordinateurs désire importer des logiciels, des cartes-programme, des systèmes de détection de voix, des collections de programmes pour les super-ordinateurs et des bibliothèques de programmes. Communiquer avec : Yat Siew Choon, General Manager, Singapore Computer Systems Pte Ltd., No. 3 Lim Teck Kim Road #02-01, Singapore Technologies Building, Singapore 0208. Tél. : 225-7555. Télécopieur : 225-5447.

SINGAPOUR — Une entreprise spécialisée dans les communications désire importer des équipements de télécommunication dont la gamme va des circuits imprimés aux gros ordinateurs, en passant par les téléphones sans cordon et les appareils de transmission de données. Communiquer avec : Tan Wai Liang, Managing Director, Suntze Communications Engineering Pte Ltd., 35 Tannery Road #11-10, Ruby Industrial Complex, Singapour 1334. Tél. : 747-1677. Télécopieur : 747-1339.

SINGAPOUR — Une entreprise de Singapour recherche une variété d'articles, parmi lesquels : tubes de cuivre, ailettes d'aluminium, tôles de fer galvanisées, moteurs électriques, rotors de soufflante et plans de sustentation, rubans d'isolation en mousse, boulons, écrous et vis. Communiquer avec : C.S. Teo, Director/General Manager, O.S.L. Sinko Pte Ltd.,

158 Gul Circle, Singapour 2262. tél. : 861-5251. Télécopieur : 861-0531.

SINGAPOUR — Un fournisseur de Singapour désire importer des pièces de rechange pour automobiles et véhicules commerciaux, accessoires automobiles, compresseurs d'air, équipements de nettoyage (lavage d'autos), équipements de maintenance, supports d'entreposage, et pour équipements et systèmes d'entrepôt automatisés. Communiquer avec : Teo You Tin, SAE Supplies Pte Ltd., 5 Portsdown Road, Singapour 0513. Tél. : 286-3566. Télécopieur : 289-6072.

SINGAPOUR — Une entreprise fondée il y a 12 ans désire importer des composants et des modules électroniques conçus pour la transmission de données (semi-conducteurs mixel). Communiquer avec : Dr. Koh Teng-Lam, Technical

Director, System Interlace Co., 63 Jalan Pemimpin #03-02. Pemimpin Industrial Building, Singapour 2057. Tél. : 258-1968. Télécopieur : 258-0888.

SINGAPOUR — Recherchés par une maison d'édition : droits de distribution de livres et périodiques; jouets éducatifs et autres; bandes éducatives audio et vidéo. Communiquer avec : Neo Chia Reei, Corporate Planning & Business Development Executive, Times Publishing Group, 1 New Industrial Road, Singapour 1953. Tél. : 284-8844. Télécopieur : 284-4733.

TCHÉCOSLOVAQUIE — La Tchécoslovaquie recherche la coopération manufacturière dans les secteurs suivants : le matériel de construction, surtout des chariots élévateurs pouvant lever 16, 25 et 32 tonnes; des mini chargeurs et des chargeurs à câble d'une capacité de 136 HP (100 kW); des excavateurs, petits, moyens et grands; des camions (capacité de chargement, d'une tonne et plus); des autobus; et du matériel hydraulique (transmissions hydrauliques). Pour tout renseignement, communiquer avec : UTRIN (Institute for Technical Development and Information), U Sovovych mlynu 9, 113 56 Praha 1 - Kampa. Aux soins de Ing. Jaroslav Kryl, Department Chief). Ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Prague, Mickiewiczova 6, 125 33 Praha 6. Tél. : 3120251. Télécopieur : 341-596. Téléc. : 121061 DMCN C.

Marchés environnementaux de Singapour et des pays de l'ANASE

Une étude sur l'environnement, commandée par le Haut-commissariat du Canada à Singapour, donne un aperçu des possibilités du marché dans ce domaine à Singapour et dans les autres pays de l'ANASE.

L'étude, intitulée *Assessing Environmental Opportunities in Singapore*, révèle que de tous les pays de l'ANASE, Singapour est celui qui veille le plus à la protection de l'environnement au moyen de lois rigoureuses portant sur les déchets industriels et dangereux.

Bien entendu, cela crée une demande croissante dans le domaine du génie de l'environnement; l'industrie de construction locale doit importer le matériel de génie de l'environnement pour se conformer aux lois.

A Singapour, les travaux actuels comprennent la construction d'un dépot en mer de 350 hectares, de 13 millions de dollars, ainsi qu'un troisième projet d'incinération et des projets de champs d'épandage et de drainage.

Un autre domaine qui offre des possibilités, c'est l'industrie chimique qui

enregistre une croissance rapide et qui produit de grandes quantités de déchets dangereux.

L'étude indique aussi que les autres pays de l'ANASE, qui sont moins développés et urbanisés que Singapour, offrent plus de possibilités dans le domaine de l'environnement parce qu'ils essaient de rattraper les autres pays industrialisés tels que Singapour.

En Malaisie, on compte construire deux incinérateurs; l'Indonésie fait face à des problèmes environnementaux alors qu'elle exploite ses ressources naturelles, et la Thaïlande compte construire une station d'épuration des eaux d'égout d'ici à 1994 et établir des programmes de reboisement.

Tous ces pays de l'ANASE, y compris les Philippines, ont besoin d'aide quant à la planification, la construction et l'entretien des systèmes de drainage, des systèmes de gestion des déchets industriels, des systèmes de contrôle de la pollution et des systèmes de contrôle de la qualité de l'air et de l'eau.

Selon l'étude, le meilleur mécanisme de commercialisation pour percer sur ces marchés, c'est de commencer à un niveau de consultation parce que la procédure normalisée d'inscription est beaucoup plus facile à ce niveau. Cela permet aussi d'acquiescer de l'expérience et de la réputation sur le marché.

Puis, lorsque les travaux compren-

ent des ventes de matériel et de services hautement techniques, l'entreprise peut étendre sa gamme entière des biens et des services au niveau local.

L'étude recommande aussi de faire des soumissions dans le cadre des projets de la Banque mondiale et de la Banque asiatique de développement afin d'accéder au marché des pays de l'ANASE. Ces contrats sont facilités par des entreprises conjointes.

Pour ce qui est du choix d'un centre régional dans la région de l'ANASE, Singapour représente un emplacement idéal en raison de ses lignes maritimes, de son infrastructure, de ses banques et de ses télécommunications.

En raison de sa politique de porte ouverte et de libre-échange (la propriété étrangère des entreprises locales ou des filiales peut être entière et les lois fiscales sont avantageuses), Singapour est le choix naturel des entreprises de génie environnemental qui envisagent de faire des affaires dans la région de l'ANASE.

Le rapport donne aussi un aperçu de la réglementation environnementale dans ces pays ainsi qu'une liste des personnes-ressources clés au gouvernement et dans l'industrie.

Pour obtenir un exemplaire de l'étude, communiquer avec Info-Export à l'AECEC. Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa: 993-6435). Télécopieur : (613) 996-9709.

Etude sur l'industrie aérospatiale en Thaïlande

Rédigée pour l'ambassade du Canada à Bangkok, *The Aerospace Industry in Thailand* explique en détail la situation passée, présente et future de l'industrie aérospatiale, mais n'indique pas les débouchés réels que pourraient exploiter nos entreprises spécialisées dans ce domaine; probablement parce qu'un certain nombre de projets sont déjà réalisés ou en voie d'achèvement, et que les programmes futurs ne sont pas encore formulés ou approuvés. L'une des sections qui nous intéresse en particulier — Thai Aerospace Market Structure — offre des renseignements précis sur les formalités d'achat des agences gouvernementales et des entreprises publiques, les critères d'adjudication, le rôle des gouvernements étrangers et des intermédiaires, ainsi que sur le secteur privé, notamment dans le domaine des achats.

Pour obtenir des exemplaires de cette étude de marché, (disponible en anglais seulement), communiquer avec Info Export. Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435). Télécopieur : (613) 996-9709.

Rapport sur l'industrie minière des Philippines

Rédigé par la Southeast Asian Science Foundation Inc. du Grand Manille et intitulé *The Philippine Mining Industry: An Industry Report*, le rapport donne, de cette industrie, une image plutôt sombre, au regard de la période d'expansion des années soixante-dix. Cependant, depuis quelques années, le secteur minier des Philippines connaît un léger regain. D'où quelques modestes possibilités pour les exportateurs et les investisseurs éventuels. D'après le rapport, des investissements nouveaux ou complémentaires ne seraient guère justifiés dans les biens d'équipements; mais les entreprises étrangères capables d'offrir des technologies nouvelles et rentables, et sachant comment négocier des accords miniers satisfaisants, seront "particulièrement avantagées" aux Philippines. Les importations de machines et d'équipements augmenteront modestement à moyen terme, la plupart des achats devant porter sur des éléments de remplacement. La demande de pièces de rechange devrait grimper en flèche, d'autant plus qu'il n'y a pas de grand programme d'expansion ou de modernisation. En outre, le pays pourrait se tourner vers d'autres sources d'approvisionnement, selon le type de technologie adopté par les entreprises conjointes qui détiennent une participation étrangère. Le rapport comprend également des chapitres consacrés à l'organisation de l'industrie minière, à la situation de l'offre et de la demande, aux questions industrielles et aux politiques gouvernementales. On y trouve aussi une liste des compagnies minières philippines.

Pour obtenir des exemplaires du rapport, communiquer avec Info-Export.

PUBLICATIONS

Une étude intitulée *The Defence Sector in Malaysia*, entreprise pour le haut-commissariat du Canada à Kuala Lumpur, révèle, entre maints détails et précisions, qui n'intéresseront probablement que les spécialistes, que le ministère de la Défense de ce pays (Mindef) "ne connaît guère les capacités canadiennes en matière d'équipements militaires." Un officier supérieur de marine qui faisait récemment une visite parrainée au Canada s'est dit "étonné" de la variété et de la qualité de nos matériels militaires. Selon lui, nos entreprises possèdent les équipements qui conviennent à la marine de son pays, mais "sont trop timides au plan de la commercialisation." De même, un haut responsable de la direction des approvisionnements du Mindef s'est dit convaincu que nos "entreprises pourraient fournir de nombreux matériels aux Forces armées de son pays", mais que, jusqu'ici, "elles ne se sont guère manifestées sur le marché." On apprend également qu'en 1989, le gouvernement de la Malaysia a consacré entre 780 et 800 millions de dollars US à ses dépenses militaires. En outre, l'étude traite des futurs programmes de défense, des capacités locales, et explique en détail les formalités d'achat, y compris les modalités du commerce de contrepartie. Pour obtenir des exemplaires de cet ouvrage, communiquer avec Info-Export, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa: 993-6435). Télécopieur : (613) 996-9709.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) vient de publier une étude intitulée *GROENLAND : Présentation du marché*, qui offre des renseignements utiles aux exportateurs canadiens. On y trouvera des données sur la situation géographique du Groenland, sa population, sa langue, le gouvernement et le commerce extérieur, ainsi que sur les débouchés à l'exportation (vêtements, chaussures d'hiver, matériel de sport,

dénrées alimentaires, matériaux de construction). L'étude donne aussi une liste d'adresses utiles (compagnies de transport, maisons de commerce, importateurs groenlandais, hôtels et renseignements touristiques, et bureaux du gouvernement du Canada). Pour obtenir un exemplaire de cette étude bilingue, communiquer avec le centre Info-Export d'AECEC.

Commandée par l'ambassade du Canada à Mexico, une étude, intitulée *Market study for Computer Software in Mexico* révèle que, depuis quelques années, le marché des ordinateurs connaît "le taux d'expansion le plus remarquable" de toutes les industries du pays. En 1989, on a évalué à 806,2 millions de dollars l'ensemble du marché mexicain des ordinateurs, des périphériques, des logiciels et des services.

Or, notre part de ce marché est plutôt modeste; et, malgré certaines mesures de libéralisation concernant l'importation des ordinateurs, notamment la suppression du permis d'importation, il est "encore difficile d'évaluer les répercussions de ces mesures sur l'importance et la composition du marché", lit-on dans ce document.

Outre les aperçus consacrés au marché mexicain des matériels et à celui des logiciels ("qui n'est pas encore assez mûr"), ainsi qu'aux moyens d'y accéder, l'étude fournit des renseignements sur la façon de traiter des affaires avec le gouvernement et ses agences, donne

une liste des chambres et des associations industrielles, ainsi que plusieurs noms d'agents et de distributeurs éventuels. Pour obtenir des exemplaires de l'étude (version française à la traduction), communiquer avec Info-Export, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435). Télécopieur : (613) 996-9709.

AU CALENDRIER

Toronto — 13 novembre — Les conséquences de la TPS sur les importations, les exportations et la distribution des produits et des services seront étudiées lors d'une conférence organisée par The Canadian Institute dans plusieurs villes canadiennes cet automne. Outre Toronto, la conférence se donnera également à **Montréal**, le 14 novembre; **Vancouver**, le 16 novembre; **Calgary**, le 19 novembre; et **Winnipeg**, le 20 novembre. Les frais d'inscription sont de 595 \$. Communiquer avec The Canadian Institute, 1329, Bay Street, 3rd Floor, Toronto (Ont.) M5R 2C4. Tél. : (416) 927-0718.

Ottawa — 26-28 novembre — Les changements en Union soviétique : les conséquences pour le Canada et le monde. Cette conférence internationale sur les relations canado-soviétiques sera animé par des experts en affaires soviétiques de renommée mondiale. Organisée conjointement par le Centre parlementaire pour les Affaires étrangères et le Commerce extérieur, le Conseil commercial Canada-URSS et l'Institut canadien pour la paix et la sécurité internationales. Communiquer avec le Centre parlementaire. Tél. : (613) 237-0145. Télécopieur : (613) 235-8237.

Toronto — 28 novembre (soir) au 30 novembre — Réunion annuelle du Conseil commercial Canada-URSS. Communiquer avec Susan Santiago. Tél. : (416) 862-2821.

Calendrier ministériel

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, se rendra à Bruxelles à la fin du mois pour participer à la réunion des ministres du commerce du CEAP (Conseil économique de l'Asie-Pacifique), prévue du 30 novembre au 1^{er} décembre, ainsi qu'à la Conférence des négociations finales dans le cadre des Négociations commerciales multilatérales (NCM), du 2 au 8 décembre.

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

POSTE MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation
Port payé Postage Paid

NBRE T-3691 BLK

OTTAWA

1990
#16
DOC 2

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO

CANADEXPORT

Vol.8 N°19

15 novembre 1990

Projet monumental en cours à Hong Kong

Les entreprises canadiennes d'ingénierie, d'experts-conseils et d'investissement ont une possibilité, face à la concurrence internationale, de soumissionner dans le cadre du projet de développement de grande envergure de l'aéroport et du port à Hong Kong.

La société d'experts-conseils en ingénierie, Marshall Mackling Monaghan Ltd. (MMM) de Markham (Ont.), participe déjà au projet parce qu'elle est la première entreprise canadienne choisie pour prendre part au projet dont le coût, en dollars de 1989, est évalué à 18 milliards U.S.

En association avec Wardley Capital Limited de Hong Kong, MMM servira de conseiller financier pendant la phase de planification de l'aéroport du Port and Airport Development Strategy

Êtes-vous prêt à exporter ?
Voir page 6

(PADS) (stratégie de développement du port et de l'aéroport) à Hong Kong.

Descrit comme l'un des projets de génie civil les plus grands du monde, le complexe de l'aéroport et du port est important selon tous les critères. Et, étant donné la superficie de Hong Kong, qui est un peu plus de 400 milles carrés, le projet est colossal.

Composantes et projets importants

Ce projet d'ingénierie important comportera de grands travaux de bonification, la plupart des terrains pour le port et l'aéroport devant être conquis par assèchement de la mer. Quelque 1 000 hectares de terre devront être créés pour l'aéroport, à lui seul.

Le nouvel aéroport d'avant-garde, qui sera ouvert 24 heures sur 24, comportera deux pistes d'atterrissage (la première sera fonctionnelle en 1997) capables de desservir 80 millions de passagers et 4,4 millions de tonnes de

DANS CE NUMÉRO

- L'Europe de 1992 : Un défi pour les services professionnels..... 3
- L'ALE et le Mexique..... 4
- Un regard neuf sur l'exportation..... 5
- Débouchés commerciaux..... 9
- Marché pétrolier, gazier en Syrie..... 10
- Le PAT favorise les exportations..... 11

marchandises par an.

En outre, l'infrastructure auxiliaire — pour laquelle Hong Kong aura besoin de capital (la colonie recherche des investissements étrangers privés de 40 à 60 % pour l'aéroport et de 30 à 40 % pour le port), de savoir-faire et de matériel qu'elle recherchera auprès du monde entier — comprendra :

- l'agrandissement à cinq volets du port à conteneurs de la colonie, qui est déjà le plus occupé du monde. (On prévoit que le volume du trafic passera de 81 millions de tonnes de débit en 1988 à 450 millions de tonnes en 2011);

- des voies de transport étendues servant à relier les nouveaux ports et aéroports aux régions urbaines et industrielles. On envisage plusieurs routes à deux voies et à trois voies, un chemin de fer pour voyageurs, un chemin de fer pour marchandises, un tunnel routier et deux ponts suspendus, l'un d'eux ayant une portée d'environ 1 410 mètres;
- une nouvelle ville d'environ 150 000 habitants pour loger les travailleurs et le personnel de l'aéroport;
- de petites zones industrielles.

Le projet a déjà fait l'objet de demandes de renseignement du monde entier et fournira bon nombre de possibilités aux investisseurs et aux entrepreneurs d'outre-mer qui seront invités à participer au développement de l'aéroport et du port de Hong Kong.

Participez au projet depuis le début

Toutefois, pour avoir des chances de participer, les entreprises canadiennes devront prendre part au projet depuis le début et se faire bien connaître pendant les premières étapes du projet.

C'est la raison pour laquelle Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) invite les entreprises canadiennes admissibles à participer à

(Voir page 2 : Hong Kong.)

Le bureau commercial du Canada à Taipei répond aux besoins des exportateurs

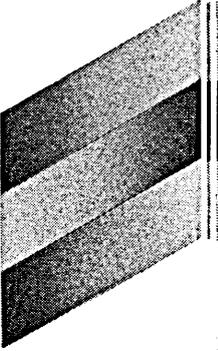
À l'heure actuelle, les exportateurs canadiens ont à leur disposition un bureau commercial du Canada à Taipei (Canadian Trade Office in Taipei (CTOT)) en vue de soutenir les initiatives en matière d'exportation sur le marché florissant de Taiwan.

Taiwan, dont la superficie est la même que celle de l'île de Vancouver mais qui compte 20 millions d'habitants, est un marché de commerce extérieur d'importance croissante. Le commerce extérieur de Taipei dépasse 100 milliards de dollars U.S. par an. Cela la place au douzième rang

des économies commerciales les plus importantes du monde. De plus, au cours des trois dernières années, le gouvernement de Taiwan dérègle les contrôles du change et réduit progressivement les tarifs d'importation — des démarches qui ont créé « des possibilités importantes » pour les exportateurs canadiens, selon un rapport du CTOT.

En réponse à la demande accrue de services et de soutien les entreprises

(Voir page 2 : Taipei.)



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Canada

NOV 14 1990

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

Hong Kong

(Suite de la première page.)

son pavillon national à l'Exposition internationale de développement de l'aéroport, du port et des transports (APEX'91), qui se tiendra du 24 au 27 janvier 1991 au Hong Kong Convention & Exhibition Centre.

L'élément central d'APEX'91 sera le nouvel aéroport à Chep Lap Kok, la pierre angulaire de l'ensemble du plan PADS.

Cette foire importante fournira aux participants canadiens un forum excellent pour présenter leur savoir-faire et leurs produits aux décideurs et aux experts-conseils du gouvernement de Hong Kong qui établissent actuellement les caractéristiques du projet.

APEX'91 permettra aussi aux exposants de tirer parti d'autres possibilités commerciales, d'améliorer leurs relations avec des sociétés avec lesquelles elles font peut-être déjà des affaires, de démontrer leur engagement à long terme au marché et d'évaluer la concurrence.

Une représentante de Hong Kong en reconnaissance au Canada

La secrétaire aux Affaires économiques de Hong Kong, M^{me} Anson Chan, était en visite à Toronto, en septembre, pour déterminer les capacités du Canada et pour donner des renseignements aux entreprises sur les calendriers des soumissions, ainsi que pour mettre les investisseurs au courant des derniers développements. Elle a aussi apaisé les craintes des investisseurs en ce qui a trait à la situation à Hong Kong après 1997 et à la prise de contrôle par la République populaire de

Chine (RPC).

M^{me} Chan estime que Hong Kong sera une région administrative spéciale de la Chine et que la RPC respecte bien les traités internationaux.

Bien que la RPC ait exprimé ses préoccupations au sujet du coût du projet, M^{me} Chan a affirmé qu'il n'y avait « aucune divergence entre Hong Kong et la Chine sur l'importance du nouvel aéroport ». De plus, elle n'a pas « le moindre doute que le projet de l'aéroport et du port sera exécuté ».

La secrétaire Chan s'est réjouie de l'intérêt que manifestent les entreprises canadiennes pour le projet et a informé les participants qu'environ 50 sociétés du monde entier ont, jusqu'à présent, exprimé leur intention de présenter des soumissions pour les contrats.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le projet de développement de l'aéroport et du port de Hong Kong (un délégué commercial canadien a été chargé de s'occuper seulement de la PADS), communiquer avec M. Leslie T. Reissner, Commission for Canada, G.P.O. 11142, Hong Kong, Hong Kong. Télex (code de destination 802) : 73391. Indicatif : (73391 DOMCAHX). Télécopieur : (011-852) 847-7441.

On peut aussi obtenir des informations sur la PADS ainsi que sur APEX'91 auprès de Dan Mrkich, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 943-0897. Télécopieur : 996-4309.

Taipei

(Suite de la première page.)

canadiennes qui exportent vers Taiwan, le CTOT a déménagé en septembre dans de nouveaux locaux et a doublé le nombre de ses effectifs qui comptent maintenant vingt employés.

La section commerciale élargie où travaillent sept employés, comprend un délégué commercial parlant le chinois (détaché d'AECEC) et trois agents de commerce engagés sur place, qui couvrent tous les secteurs industriels et agricoles. On encourage aussi les Taiwanais à faire du tourisme au Canada.

La section commerciale du CTOT offre les mêmes services de base que les ambassades et consulats du Canada; les exportateurs canadiens qui recherchent de l'aide devraient donc communiquer directement avec le personnel du CTOT. Ce dernier a déterminé que certains secteurs offraient plus de possibilités aux exportateurs canadiens, notamment : les pêches, les produits alimentaires et agricoles, l'aérospatiale, le matériel de transport, l'informatique, les produits et les services environnementaux, le matériel de télécommunication, les matériaux de construction et quelques produits grand-public, de haut de gamme.

Le bureau commercial du Canada à Taipei a été établi en 1986 sous les auspices de la Chambre de commerce du Canada afin de favoriser les liens commerciaux non officiels entre le Canada et Taiwan, en l'absence de reconnaissance diplomatique officielle.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le marché à Taiwan, communiquer avec :

Ted Lipman, sous-directeur (commerce et tourisme);

Edward Chu, agent de commerce (produits industriels, produits électroniques, aérospatiale, matériel de transport); Steven Chen (poisson, aliments, agriculture, produits ligneux); et Helen Chen (tourisme, produits grand-public).

On peut communiquer avec ces personnes à l'adresse suivante : Canadian Trade Office in Taipei (CTOT), 13th Floor, 365, Fu Hsing North Road, Taipei, Taiwan. Tél. : 886-2-713-7268.

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamuré

Rédacteur en chef adjoint : Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy et Mai Juris

Téléphone : (613) 996-2225

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BPT).

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage : 54 000 exemplaires.

INFO-EXPORT

Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376

Région d'Ottawa : 993-6435

Télécopieur : (613) 996-9709

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication sur le commerce (BPT).

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

Expédier à : CANADEXPORT (BPT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

ISSN 0823-3330

L'Europe de 1992

Un défi pour les services professionnels

Les cabinets d'avocats d'affaires et d'experts-comptables canadiens désirent tirer parti des fusions, des prises de contrôle et des restructurations accompagnant le marché unique dans l'Europe de 1992 doivent, eux-mêmes, subir les mêmes types de changements organisationnels.

En vue de guider d'autres entreprises à travers le processus d'« européenisation », ces secteurs de services professionnels doivent croître et augmenter leurs moyens à l'échelle nationale par des fusions et des prises de contrôle; ils doivent établir des partenariats afin d'agrandir leurs bureaux à l'étranger, utiliser les réseaux internationaux établis ou acquérir des créneaux dans des secteurs d'expertise traditionnelle. Sinon, ces entreprises ne seront pas en mesure de faire face à une concurrence de plus en plus acharnée sur le marché intérieur canadien.

La Direction de la politique commerciale avec la Communauté européenne (REM) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) a produit un rapport sur les stratégies à la disposition des cabinets d'avocats et

“...ces secteurs de services professionnels... doivent établir des partenariats...”

d'experts-comptables canadiens pour aider ceux-ci à faire face aux changements qui auront lieu dans ces secteurs dans le cadre de l'initiative du marché unique européen.

L'un des changements principaux ayant lieu dans la Communauté européenne (CE), c'est l'orientation sur une grande échelle vers la déréglementation du droit commercial et de la comptabilité à l'intérieur de chacun des pays membres de la CE. L'initiative de marché unique facilite cette déréglementation à l'échelle nationale par une série de directives de la CE visant à harmoniser les normes et les procédures et à fournir la liberté d'exercice et d'établissement dans tous les États membres.

En Europe continentale, la tendance à créer des entreprises d'experts-conseils pluridisciplinaires (même si le cadre de la jurisprudence n'existe pas encore), présente aussi un défi aux sociétés canadiennes sur les marchés extérieurs du droit commercial et de l'expertise comptable.

Avocats d'affaires : L'Europe de 1992 crée de nouvelles possibilités pour les cabinets d'avocats, mais il faut saisir celles-ci ou elles pourraient se transformer rapidement en danger. Les dangers qui menacent les entreprises canadiennes sont, à bien des égards, semblables à ceux qui menacent les entreprises européennes; toutefois, les

“L'Europe de 1992 crée de nouvelles possibilités pour les cabinets d'avocats...”

sociétés canadiennes devraient être plus aptes à leur faire face. L'un des principaux atouts des cabinets d'avocats canadiens, c'est la qualité et la fiabilité de leurs méthodes de travail qui ressemblent à celles des cabinets américains et britanniques principaux. En plus de leur accorder un avantage quant à la taille par rapport à leurs collègues en Europe continentale, les fusions et les prises de contrôle qui ont récemment secoué la profession des avocats d'affaires accordent aux entreprises canadiennes une dimension nationale, c'est-à-dire la taille et l'influence qui leur manquaient dans le passé.

Puisque les entreprises utilisent couramment l'anglais comme langue d'affaires et que bon nombre d'entre elles sont en mesure de faire des affaires en anglais et en français, cela constitue un atout qu'il ne faudrait pas sous-estimer. Les cabinets d'avocats canadiens étudient les possibilités et ajoutent une dimension internationale à leurs stratégies. Voici quelques-unes de ces stratégies :

- une position affermie, au moyen de fusions, de prises de contrôle, d'associations, etc., au niveau national afin d'avoir les moyens de croître au niveau international;

- l'établissement et le raffermissement de bureaux à l'étranger, soit seuls ou avec des partenaires (à titre d'exemple, l'association entre Osler Hoskins & Harcourt et Ogilvy Renault de Montréal qui étendent leurs activités communes à l'étranger sous le nom « Osler Renault »);

- l'acquisition d'expertise adéquate dans le domaine du droit communautaire (un nombre croissant de succursales canadiennes à l'étranger étudient la question depuis plusieurs années);

- l'acquisition de créneaux spécialisés, tels que les euroémissions pour les établissements canadiens qui émettent des euroobligations, des eurobillets, etc.

Les enjeux sont importants et la concurrence internationale croît — des faits qui semblent avoir été saisis par les ténors de la profession.

Experts-comptables : La restructuration de l'industrie européenne, les fusions et les prises de contrôle ayant lieu à l'intérieur de l'Europe et celles qui se font entre des entreprises européennes et d'autres à l'extérieur de la CE, ont entraîné une demande accrue de consultations commerciales et de vérifications transeuropéennes et internationales.

Les quelques dernières années ont aussi été marquées par des restructurations importantes de réseaux interna-

“Les principaux atouts des cabinets d'experts-comptables canadiens sont leur taille et leurs méthodes de travail.”

tionaux de cabinets d'experts-comptables. Les grands gagnants ont été les « six grands » (antérieurement, les « huit grands »), soit les entreprises d'experts-conseils les plus grandes au monde. Celles-ci connaissent un succès remarquable dans le monde entier et ont absorbé les entreprises nationales les plus grandes en Europe.

Les principaux atouts des cabinets d'experts-comptables canadiens sont leur taille et leurs méthodes de travail. Les cabinets principaux ont une vaste

(Voir page 4 : Les services.)

Les services de l'Europe 1992

(Suite de la première page 3.)

culture d'entreprise, des méthodes de travail bien structurées et une taille qui leur permet d'investir dans de nouvelles activités de consultation.

Le rapport propose deux options qui sont à la disposition des entreprises canadiennes faisant face à la mondialisation et aux défis de l'Europe de 1992 :

- s'intégrer aux réseaux des « six grands »; ou
- choisir une stratégie plus décentralisée visant certains créneaux cibles.

La première option comporte plusieurs avantages. Elle fournit simultanément aux entreprises une dimension natio-

nale et internationale; elle leur accorde les avantages d'un prestige international reconnu et leur offre l'accès à des années d'expérience dans le domaine des réseaux internationaux.

Les stratégies relatives aux créneaux visent en particulier le développement d'une forte présence régionale et de services personnalisés adaptés aux besoins des moyennes entreprises, ainsi que l'établissement d'objectifs internationaux dans certains secteurs ayant des dénominateurs communs.

À cet égard, les entreprises du Québec orientent leurs efforts de développement international principalement vers la Nouvelle-Angleterre, la France et

l'Europe méditerranéenne qui, sur le plan des affaires, ont certains points communs avec cette province.

Pour obtenir de plus amples renseignements ou un exemplaire de l'étude intitulée *Impact de l'unification du marché européen : services professionnels et d'experts-conseils*, communiquer avec la Direction de la politique commerciale avec la Communauté européenne (REM), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-8297. Télécopieur : (613) 995-1277

Études gouvernementales sur l'Accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique

Le gouvernement fédéral vient de publier quatre études sur divers aspects de l'Accord de libre-échange proposé entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Les documents de travail préliminaires ont été déposés par le ministre du Commerce extérieur, M. John C.

Crosbie, lors de sa comparution devant le Comité permanent des Affaires extérieures et du Commerce extérieur, le mois dernier.

Le premier document de travail, publié par le ministère des Finances, intitulé *Le Canada face à un accord commercial Mexique-États-Unis*, examine les perspectives des relations commerciales et économiques futures entre les États-Unis et le Mexique et décrit certaines des répercussions éventuelles pour le Canada.

Ce document étudie, entre autres, les incidences sur le Canada qui découleraient de la participation de celui-ci à toutes les négociations sur la libéralisation des échanges commerciaux qui pourraient se tenir.

Le deuxième document, intitulé *Libéralisation du commerce nord américain - Analyse des incidences par secteur*, publié par Industrie, Sciences et Technologie Canada, évalue les incidences éventuelles d'une libéralisation accrue du commerce sur un certain nombre de secteurs industriels au Canada.

Un troisième document, intitulé *Les négociations Canada-États-Unis-Mexique sur le libre-échange : la justification et la dimension investissement*, publié par Investissements Canada, décrit les récentes réformes entreprises au Mexique en ce qui concerne les investissements étrangers.

Ce document examine aussi le niveau d'investissements étrangers effectués au Canada, en particulier par les États-Unis, et conclut que « Si un accord bilatéral entre le Mexique et les États-Unis risque de nuire au Canada, il n'y a guère lieu de penser qu'un accord bilatéral ne rapporterait rien à notre pays. Au contraire, les gains qu'il permettrait de réaliser sur le plan de la productivité par suite de plus grandes économies d'échelle, de coûts de facteurs de production moins élevés et de la rationalisation de l'industrie compte tenu des avantages comparatifs de chaque pays, devraient permettre au Canada d'accroître sa compétitivité sur les marchés en Amérique du Nord, en Asie et en Europe. »

Un quatrième document publié par Agriculture Canada, intitulé *La participation du Canada aux discussions sur un éventuel accord de libre-échange entre le Mexique et les États-Unis - Perspectives agricoles préliminaires*, examine l'industrie agricole du Mexique ainsi que la capacité de celui-ci d'absorber des exportations agricoles

canadiennes à l'avenir. Les exportations de produits agro-alimentaires canadiens vers le Mexique sont estimées à 150 millions de dollars par an alors que le Canada importe du Mexique (surtout des fruits et des légumes complémentaires frais et transformés) d'une valeur de 110 millions de dollars par an.

En outre, Travail Canada achève une étude préliminaire intitulée *A Comparison of Labour Legislation of General Application in Canada, the U.S. and Mexico*. Cette étude examinera les lois actuelles portant sur la situation de la population active dans les trois pays.

Ces documents de travail ne sont pas un énoncé formel de la politique du gouvernement; ils font simplement partie de la discussion publique relative à la question des négociations commerciales trilatérales.

Le Comité permanent, présidé par M. John Bosley, tient actuellement des discussions sur la participation du Canada aux consultations trilatérales avec les États-Unis et le Mexique en vue de négocier un accord global de libre-échange nord-américain.

Pour obtenir des exemplaires de ces études, communiquer avec Info Export, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435). Télécopieur : (613) 996-9709.

UN REGARD NEUF SUR L'EXPORTATION

“Je suis prêt à exporter”

Avant de pouvoir prononcer cette petite phrase, le futur exportateur doit s'être livré à une autocritique serrée de son entreprise dans les fonctions de gestion, de commercialisation, de production, de finance et de ressources humaines.

Pour beaucoup d'entreprises, le défi de l'exportation se résume souvent à une question qui nous est posée dix fois plus que toute autre : où puis-je exporter mon produit ou mes services ? Ces mêmes entreprises prennent pour acquis qu'elles sont capables d'exporter. Elles ne songent même pas à soumettre cette conviction au test de la critique et de l'analyse objective.

A cette fin, *CanadExport* et Info-Export vous offrent une occasion unique d'entreprendre cet examen à l'aide d'un logiciel qui a été développé pour aider les petites et les moyennes entreprises à recenser et à exploiter leurs possibilités en matière d'exportation.

Nous vous invitons à remplir le questionnaire publié en page 6. L'analyse de vos réponses vous permettra d'identifier de façon systématique et objective les forces et les faiblesses de votre entreprise quant à ses possibilités en matière d'exportation.

Les résultats de l'évaluation ne constituent pas une réponse absolue et définitive à toutes les questions à se poser avant de prendre la décision d'exporter. Les renseignements utilisés dans ce programme, au sujet de votre entreprise, sont relativement limités et ne permettent donc que de faire une évaluation brute de vos forces sur le plan de l'organisation et sur celui du produit.

Ce que nous vous offrons constitue la première étape de l'examen approfondi des possibilités de votre entreprise en matière d'exportation. Un jugement solide et des conseils de spécialistes indépendants, en particulier ceux du Centre du commerce international de votre région, vous permettront de poursuivre cet examen autocritique et de prendre une décision mûre.

À présent, jetons un coup d'oeil sur quelques-uns des paramètres de l'entreprise prête à exporter :

La gestion

La gestion de votre entreprise doit être bien rôdée et l'information circuler rapidement entre tous pour que les données recueillies par les uns puissent être utilisées par les autres. La coordination des activités de l'entreprise doit être constante.

La commercialisation

Vous connaissez vos concurrents dans le marché visé. Vous connaissez leurs prix et leurs méthodes de mise en

marché. Vous avez étudié les pratiques commerciales du pays, la convertibilité de sa monnaie, sa réglementation et ses barrières. Vous pouvez déterminer votre prix de manière flexible et concurrentielle qui tienne compte des marges éventuelles des intermédiaires.

La production

Vous respectez toujours vos délais et êtes en mesure d'accepter une commande substantielle sans compromettre vos opérations et votre viabilité. Vous maintenez des stocks adéquats et vous n'êtes pas à la merci d'une seule source d'approvisionnement. Vos produits sont constamment perfectionnés, peuvent être modifiés pour répondre à la demande de la clientèle et font l'objet de contrôles de qualité efficaces. Votre service après-vente est bien organisé. Il répond rapidement et efficacement sur simple demande.

Les finances

Vos budgets d'exploitation sont parfaitement au point et incluent le coût estimatif d'un long effort de commercialisation internationale. Les coûts de l'exportation dépassent en général les estimations les plus optimistes d'un nouvel exportateur, et de solides réserves seront prévues à ce chapitre. Votre engagement sur le plan financier et sur le plan des ressources humaines doit être sans équivoque.

Bien entendu, vous connaissez parfaitement les modes de paiement en vigueur dans le commerce international et les risques qui peuvent y être associés.

Les ressources humaines

La direction de votre entreprise témoigne un vif intérêt pour le commerce international et est prête à y consacrer le temps, l'argent et les personnes requises pour réussir. Ces personnes auront une expérience des marchés internationaux, parlent la langue des marchés convoités et en connaissent les us et coutumes.

En pratique

Vous risquez sans doute de ne pas vous reconnaître dans ce modèle théorique idéal. L'objectif est de songer aux alternatives pour pallier vos faiblesses. “Je ne connais pas la langue et ne peut fournir le service dans le marché visé : puis-je recruter un distributeur qui s'en chargera ?”

Les solutions à plusieurs problèmes peuvent se situer à l'extérieur de l'entreprise.

Au “Suis-je prêt à exporter ?” succédera dans un ordre logique le “Où puis-je exporter ?”

**Le rédacteur en chef,
René-François Désamoré**

Êtes-vous prêt à exporter ?

Pour réussir dans le domaine de l'exportation, votre société a besoin de plusieurs atouts, soit : une bonne organisation, une planification stratégique, la motivation de se lancer à l'échelle internationale, des cadres supérieurs engagés, et des produits et des services valables. Évaluer les possibilités de votre société dans ces domaines n'est pas toujours chose facile. Voilà pourquoi le questionnaire suivant peut vous aider.

Le questionnaire, qui est fondé sur le programme **Êtes-vous prêt à exporter ?** formulé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), vise en premier lieu les petites et les moyennes entreprises.

Êtes-vous prêt à exporter ? provient, en partie, du programme « **Company Readiness to Export (CORE)** » conçu par S. Tamer Cavusgil appartenant à l'université Bradley (Illinois) aux États-Unis.

Après avoir obtenu les droits pour le CORE, l'AECEC a perfectionné le programme de façon à en faire un outil d'exportation varié adapté aux besoins précis des entreprises canadiennes.

Veuillez remplir ce questionnaire (en gardant à l'esprit votre principal produit ou service à exporter) puis le renvoyer à **CanadExport**. Le programme informatisé permettra d'évaluer vos réponses aux questions. Ensuite, on vous enverra l'évaluation des possibilités d'exportation de votre société.

1. Renseignements généraux

Les questions posées dans cette section fournissent des renseignements généraux sur certaines caractéristiques de votre entreprise qui la rendent apte à exporter.

1.1 La gamme de nos produits de base consiste en :

- Pièces détachées
- Produits commerciaux (équipement de bureau, ordinateurs, etc)
- Produits finis industriels ou agricoles
- Produits finis de consommation
- Services

1.2 Notre entreprise est en opération depuis :

- Moins de deux ans
- 2 à 5 ans
- 6 à 10 ans
- Plus de 10 ans

1.3 Notre entreprise compte :

- Moins de 20 employés à temps plein
- De 20 à 49 employés à temps plein
- De 50 à 99 employés à temps plein
- Plus de 100 employés à temps plein

1.4 L'an dernier, le chiffre d'affaires brut s'élevait à :

- Moins d'un million de dollars
- De 1 à 5 millions de dollars
- De 5 à 10 millions de dollars
- De 10 à 20 millions de dollars

1.5 Au cours des cinq dernières années, le chiffre des ventes a augmenté :

- Rapidement (le potentiel commercial fut utilisé au maximum)
- Modérément
- Lentement (le potentiel commercial ne fut pas utilisé au maximum)

1.6 Actuellement, nos cadres supérieurs :

- ont pour priorité la rentabilité immédiate
- se préoccupent modérément de l'accroissement des ventes
- se préoccupent beaucoup de l'accroissement des ventes

1.7 Dans notre planification sur cinq ans, nous voulons :

- éviter tout nouveau projet commercial
- chercher de nouveaux débouchés de manière sélective

chercher activement de nouveaux débouchés

1.8 Parmi ces affirmations, laquelle correspond le mieux à votre situation?

- Nous avons nos propres services de vente et de distribution.
- Nous n'avons pas de services de vente et de distribution

1.9 Parmi ces affirmations, laquelle correspond le mieux à votre situation?

- Nous vendons surtout à des clients locaux
- Nous vendons dans une seule région du Canada
- Nous vendons dans plusieurs régions du Canada
- Nous vendons dans tout le Canada

1.10 Actuellement, notre entreprise :

- n'exporte pas
- exporte en passant par des intermédiaires canadiens
- exporte directement en vendant à des distributeurs étrangers
- exporte par l'intermédiaire d'une société de ventes de l'entreprise
- exporte par l'intermédiaire d'une filiale

1.11 Le financement pour l'expansion ou le fonds de roulement a été :

- facile à obtenir
- modérément difficile à obtenir
- très difficile à obtenir

1.12 Notre équipe possède une connaissance des cultures et des milieux d'affaires étrangers :

- satisfaisante pour la plupart des marchés
- satisfaisante pour un certain nombre de marchés
- insuffisante pour n'importe quel marché

1.13 Notre équipe :

- n'a aucune expérience du commerce international
- a une expérience limitée du commerce international
- une grande expérience du commerce international

1.14 Les membres de notre équipe de direction :

- possèdent une bonne maîtrise de la langue du marché cible
- possèdent une maîtrise limitée de la langue du marché cible
- ne maîtrisent pas la langue du marché cible

1.15 Les ressources pour un développement des marchés

d'exportation peuvent être dégagées :

- () - sans compromettre la position de l'entreprise sur le marché intérieur ni les perspectives à long terme
 () - seulement au risque de devoir renoncer à la position de l'entreprise sur le marché intérieur

1.16 Notre entreprise a une capacité de production suffisante pour remplir les commandes venant de l'étranger :

- () sans délai
 () dans un bref délai
 () avec un long délai

Tout un ensemble de facteurs permettent de faciliter l'entrée d'une entreprise sur le marché de l'exportation: l'aptitude des dirigeants à prendre des risques, l'expansion sur le marché intérieur, le recours à un personnel expérimenté et l'accès à des ressources financières suffisantes.

A toutes les questions suivantes (sections 2 à 5), répondez par Vrai, Faux, Ne sais pas ou Ne s'applique pas. Ne cochez qu'une réponse par question.

2. Motivation au sein de l'entreprise qui veut se lancer sur le marché extérieur

Les entreprises veulent pénétrer les marchés internationaux pour de multiples raisons. Veuillez indiquer dans quelles mesure les affirmations suivantes s'appliquent à votre entreprise.

- 2.1** Écouler ses produits intérieurs excédentaires.
2.2 Utiliser plus efficacement sa capacité de production.
2.3 Exporter en exécutant seulement des commandes non sollicitées.
2.4 En profiter uniquement pour essayer de compenser les fluctuations saisonnières du marché.
2.5 Mieux planifier l'expansion globale à long terme.
2.6 Prolonger le cycle de vie des produits existants.
2.7 Compléter les ventes intérieures par des ventes à l'exportation occasionnelles.
2.8 Réduire les risques à venir en diversifiant ses marchés.
2.9 Tirer parti d'une technologie et d'un savoir-faire exclusifs sur un marché plus large.
2.10 Améliorer le rendement global des investissements.
2.11 Acquérir des connaissances et de l'expérience applicables au marché national.

Question #	Vrai	Faux	Ne sais pas	Ne s'applique pas
2.1.	()	()	()	()
2.2.	()	()	()	()
2.3.	()	()	()	()
2.4.	()	()	()	()
2.5.	()	()	()	()
2.6.	()	()	()	()
2.7.	()	()	()	()
2.8.	()	()	()	()
2.9.	()	()	()	()
2.10.	()	()	()	()
2.11.	()	()	()	()

Plusieurs entreprises sont souvent tentées d'étendre leurs activités commerciales à l'étranger dans le but de trouver de nouveaux débouchés à leurs produits ou d'améliorer leur compétitivité. Les

difficultés qu'éprouve une entreprise sur le marché intérieur l'inciteront souvent à orienter ses activités commerciales vers l'étranger. A l'inverse, il sera quelquefois impossible de résister aux occasions d'affaires intéressantes qui se présentent à l'extérieur du pays. Quelles que soient vos motivations il demeure essentiel que vous mettiez au point une stratégie commerciale viable, qui définisse des objectifs précis de développement de votre marché cible.

3. Engagement ferme de la haute direction dans un plan d'exportation

Veuillez lire les affirmations suivantes et indiquer dans quelle mesure elles s'appliquent à votre équipe de direction actuelle.

- 3.1** Le personnel de direction entretient des doutes quant à la pénétration de l'entreprise sur les marchés étrangers.
3.2 Les ventes à l'exportation ne se feront que par l'entremise d'intermédiaires canadiens.
3.3 Un financement satisfaisant sera disponible pour le développement des marchés extérieurs.
3.4 La direction est prête à enregistrer un manque à gagner pendant la période de démarrage.
3.5 Les cadres supérieurs sont prêts à consacrer au moins 10 % de leur temps à l'expansion commerciale de l'entreprise à l'étranger.
3.6 Le développement des marchés extérieurs se fera d'après un plan stratégique de commercialisation.
3.7 La direction considère l'exportation comme une activité sporadique.
3.8 On entreprendra une recherche pour repérer les possibilités qu'offrent les marchés étrangers.
3.9 Le personnel de l'entreprise qui travaillera à l'étranger aura droit à des indemnités satisfaisantes.
3.10 La direction est prête à accepter une rentabilité à l'exportation plus faible à court terme.
3.11 La direction est prête à accepter une période de récupération de 3 ans ou plus.
3.12 La direction cherchera à établir des rapports internationaux à long terme.

Question #	Vrai	Faux	Ne sais pas	Ne s'applique pas
3.1.	()	()	()	()
3.2.	()	()	()	()
3.3.	()	()	()	()
3.4.	()	()	()	()
3.5.	()	()	()	()
3.6.	()	()	()	()
3.7.	()	()	()	()
3.8.	()	()	()	()
3.9.	()	()	()	()
3.10.	()	()	()	()
3.11.	()	()	()	()
3.12.	()	()	()	()

Pour que votre entreprise réussisse à pénétrer avec succès les marchés de l'exportation, il est indispensable que la haute direction s'engage à surmonter les difficultés que comporte initialement cette aventure. Elle doit être prête à consacrer à ce projet un financement suffisant et toute sa compétence organisationnelle.

S'établir sur les marchés extérieurs demande souvent plus de temps et d'efforts que sur le marché intérieur, et les cadres supérieurs

doivent accepter qu'au début, les coûts soient élevés et les délais nombreux. Néanmoins, à long terme, les problèmes initiaux seront compensés par les avantages que représente une pénétration réussie du marché extérieur.

4. Les points forts du produit

Veillez lire les affirmations suivantes et indiquer dans quelle mesure elles s'appliquent à votre produit.

- 4.1 Une formation importante est nécessaire pour faire fonctionner ou utiliser le produit.
- 4.2 Le produit nécessite un important service après-vente.
- 4.3 Le produit est adaptable et peut satisfaire différents besoins.
- 4.4 Le produit est volumineux et les frais de transport en sont élevés.
- 4.5 Ce type de produit est de plus en plus en demande.
- 4.6 Le produit est exclusif.
- 4.7 Le produit représente une technologie de pointe.
- 4.8 Le niveau de recherche et de développement de l'entreprise est supérieur au niveau moyen des entreprises comparables.
- 4.9 Le prix du produit est compétitif sur le marché intérieur.
- 4.10 Le produit se démarque avantageusement des produits de la concurrence.
- 4.11 Les stocks ne nécessitent pas d'investissement important de la part des distributeurs.
- 4.12 Le produit requiert une licence canadienne spéciale pour l'exportation.
- 4.13 Le produit requiert un entreposage particulier (par exemple une température contrôlée)

Question #	Vrai	Faux	Ne sais pas	Ne s'applique pas
4.1.	()	()	()	()
4.2.	()	()	()	()
4.3.	()	()	()	()
4.4.	()	()	()	()
4.5.	()	()	()	()
4.6.	()	()	()	()
4.7.	()	()	()	()
4.8.	()	()	()	()
4.9.	()	()	()	()
4.10.	()	()	()	()
4.11.	()	()	()	()
4.12.	()	()	()	()
4.13.	()	()	()	()

L'avance sur les concurrents est un élément essentiel pour s'imposer sur les marchés extérieurs. Différents facteurs peuvent la favoriser: les avantages inhérents à votre produit (par exemple, un procédé exclusif, une technologie de pointe, un brevet d'invention, etc.), les services offerts par votre entreprise (par exemple, le service après-vente, un emballage approprié, des livraisons efficaces, les conditions de paiement), le fait que votre produit ou votre entreprise soit déjà connu sur le marché cible.

5. Comment évaluer les avantages du pays cible

Les affirmations suivantes illustrent les différents facteurs qui peuvent favoriser ou compromettre les chances de succès de votre produit sur un marché en particulier. Veillez indiquer dans quelle mesure elles s'appliquent à votre produit, en tenant compte du

marché que vous avez ciblé (É.-U., Pologne, etc.).

- 5.1 Ce type de produit est bien accepté sur le marché visé.
- 5.2 Le climat du pays cible peut limiter l'utilisation ou la durée de vie du produit.
- 5.3 Les tarifs douaniers applicables à ce produit sont généralement bas.
- 5.4 Le produit peut être démonté pour le transport afin de diminuer les droits de douane.
- 5.5 La protection qu'assurent un brevet ou une marque de commerce ne procure aucun avantage sur le marché cible.
- 5.6 Le produit peut être modifié afin de respecter les normes locales.
- 5.7 Il existe des produits de remplacement acceptables sur le marché cible.
- 5.8 Le prix est compétitif sur le marché extérieur.
- 5.9 Il existe d'importantes barrières non tarifaires à l'importation du produit.
- 5.10 Le produit, l'emballage et l'étiquetage peuvent être modifiés pour s'adapter aux besoins locaux.
- 5.11 Il est difficile de trouver des distributeurs fiables et expérimentés.
- 5.12 Les exigences locales en matière de livraison et de conditions de crédit peuvent être satisfaites.

Question #	Vrai	Faux	Ne sais pas	Ne s'applique pas
5.1.	()	()	()	()
5.2.	()	()	()	()
5.3.	()	()	()	()
5.4.	()	()	()	()
5.5.	()	()	()	()
5.6.	()	()	()	()
5.7.	()	()	()	()
5.8.	()	()	()	()
5.9.	()	()	()	()
5.10.	()	()	()	()
5.11.	()	()	()	()
5.12.	()	()	()	()

Vous avez maintenant terminé Etes-vous prêt à exporter ?
Envoyez le questionnaire rempli, ainsi que le formulaire ci-dessous et une étiquette portant votre adresse, à **CanadExport** (BPT), Evaluation à l'exportation, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2.

Pour obtenir une évaluation (les questionnaires doivent nous parvenir d'ici le 1^{er} janvier 1991), cela peut prendre entre 4 et 6 semaines.

Nom	_____
Titre	_____
Organisme	_____
Adresse	_____
Ville	_____
Province	_____
Code postal	_____
Activité	_____

SINGAPOUR — Une entreprise récemment établie de communications et d'informatique désire importer des **produits de télécommunication**, ainsi que du **matériel et des logiciels informatiques**. Communiquer avec Michael Leong, Managing Director, Communications and Computer Applications (CCA) Pte Ltd., 109 North Bridge Road 04-33/40, Funan Centre, Singapore 0106. Tél. : 339-1324. Télécopieur : 339-0741.

SINGAPOUR — Une entreprise de produits chimiques désire importer des **produits chimiques et du matériel de communication**. Communiquer avec Han Fann Chour, pharmacist/manager, Janson Chemicals Pte Ltd., 8 Chia Ping Road 05-17/20, Singapore 2261. Tél. : 265-4290. Télécopieur : 264-4709.

SINGAPOUR — Du **matériel d'imprimerie usagé** est recherché par Jeffrey Lau, Marketing Manager, Karo Printing Pte Ltd., Blk 1003 Toa Payoh Industrial Park 01-1525, Lorong 8, Singapore 1231. Tél. : 251-4764. Télécopieur : 250-8939.

SINGAPOUR — Une entreprise commerciale recherche **tous les genres de fruits de mer** susceptibles de satisfaire les goûts des Singapouriens. Communiquer avec Ben Chen Guek Min, Director, Seck Chin Trader, No. 3 Lorong 40, Geylang, Singapore 1439. Tél. : 744-8019/744-8020. Télécopieur : 747-9510.

SINGAPOUR — Une entreprise de génie environnementale désire conclure des accords d'entreprise conjointe et de transfert de technologie avec des sociétés spécialisées dans les secteurs **des chambres propres, de la gestion de l'énergie et du génie de l'environnement**. Les accords pourraient aussi être conclus avec des entreprises d'ingénierie qui exécutent des projets dans des pays en voie de développement. Communiquer avec Cheong Kum Yin, Technical Manager, Jurong Environmental Engineering Pte Ltd., Jurong Town Hall 01-02, Jurong Town Hall Road, Singapore 2260. Tél. : 560-9966. Télécopieur : 563-0485.

SINGAPOUR — On recherche des accords de transfert de technologie,

surtout dans les domaines des **logiciels de gestion de la maintenance, de l'entretien des ascenseurs et des escaliers roulants, ainsi que de l'entretien des installations de transfert et de pompage auxiliaire**. Communiquer avec Daniel Yewo, Personnel Administrative Executive, EM Services Pte Ltd., 3451 Jalan Bukit Merah, HDB Centre, Tower B, Singapore 0315. Tél. : 278-8282. Télécopieur : 273-2800.

SINGAPOUR — Une entreprise commerciale désire importer de la **charcuterie**. Communiquer avec Chung Suan Lim, Manager, Zie Chun Trading Pte Ltd., Robinson Road, P.O. Box 2500,

DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX

Singapore 9049. Tél. : 278-2488. Télécopieur : 273-0149.

SINGAPOUR — Une société établie depuis treize ans désire importer du **ciment, du mâchefer et de l'acier**. Communiquer avec Lee Ngok Meng, Managing Director, Polytext Enterprise Pte Ltd., 15 McCallum Street 06-01, Natwest Centre, Singapore 0106. Tél. : 223-3157. Télécopieur : 221-3200.

SINGAPOUR — Une entreprise de **produits axés sur les ordinateurs** désire conclure des accords de transfert de technologie et de franchisage. Communiquer avec Jason Leow, Product Manager, B & Lee Electronics Pte Ltd., 4 New Industrial Road 0601, Mainland Industrial Building, Singapore 1953. Tél. : 288-2725. Télécopieur : 284-4914.

SINGAPOUR — Une société spécialisée dans la **technologie de l'hyperfréquence et la fabrication sur commande de matériel d'hyperfréquence** désire conclure un accord de transfert de technologie. Communiquer avec Tan Hock Eang, General Manager, Chartered Microwave Pte Ltd., Unit 57 Blk 2 Faraday, Science Park Drive, Singapore 0511. Tél. : 776-2388. Télécopieur : 777-4603.

SINGAPOUR — Une société de **biotechnologie spécialisée dans la production superintensive de denrées vivrières, dans les fleurs coupées** ainsi que dans l'**aquaculture**, désire conclure un accord d'entreprise conjointe

et de transfert de technologie. Communiquer avec Patrick Yeo, Marketing Manager, Applied Biotech Pte Ltd., 100 Beach Road 17-02, Shaw Towers, Singapore 0718. Tél. : 293-7400. Télécopieur : 298-3537.

SINGAPOUR — Une entreprise de métallurgie spécialisée dans la **fabrication de munitions d'artillerie, de pièces métalliques de haute précision et de pièces d'aérospatiale** désire conclure un accord d'entreprise conjointe, de franchisage et de transfert technologique. Communiquer avec George Chow, V.P./General Manager, Chartered Metal Industries Pte Ltd., 249 Jalan Boon Lay, Singapore 2261. Tél. : 660-7110.

Télécopieur : 265-5349.

SINGAPOUR — Une société établie depuis neuf ans désire importer de la

viande congelée, du porc congelé ainsi que des produits laitiers et de pâtisserie. Communiquer avec Harry H.K. Chung, Managing Director, Harry Chung Co. Pte Ltd., Robinson Road, P.O. Box 2916, Singapore 9049. Tél. : 278-2488. Télécopieur : 273-0149.

SINGAPOUR — Une société de **vêtements et d'articles connexes pour femmes** désire conclure un accord d'entreprise conjointe, de franchisage ou de licence. Communiquer avec Judy Ng, Marketing Executive, Chomel Pte Ltd., 50J Armenian Street, Singapore 0617. Tél. : 336-2383. Télécopieur : 338-1317.

SINGAPOUR — Une entreprise spécialisée dans les **ordinateurs et les périphériques connexes** ainsi que la **communication radiophonique pour la transmission des données** désire conclure un accord de franchisage, de transfert technologique ou de licence. Communiquer avec Carlton Parker, Managing Director/James Tan, General Manager, General Automation(S) Pte Ltd.; 10 Anson Road 21-15, International Plaza, Singapore 0207. Tél. : 222-1611. Télécopieur : 224-1514.

SINGAPOUR — Du **matériel et des accessoires de plongée et de sports** sont recherchés par Joseph Lim, Managing Director, Trim Systems Pte Ltd., 36 Lorong 1, Realty Park, Singapore 1954. Tél. : 282-6298/288-7527. Télécopieur : 284-5534.

Débouchés pour le Canada dans les riches secteurs du pétrole et du gaz en Syrie

« En Syrie, la situation économique globale, qui n'a pas été touchée par la crise du Golfe, connaît une croissance régulière, due à une prospérité considérable à la suite de découvertes récentes de pétrole et de gaz naturel », indique un rapport provenant de la mission à Amman (Jordanie).

D'ailleurs, au cours des 18 derniers mois, les exportateurs canadiens sont de plus en plus couronnés de succès, les exportations de produits canadiens augmentant de plus de 350 %. Les exportations de services canadiens ont considérablement augmenté, jusqu'à environ 20 millions de dollars par an.

Et, bien que quelques entreprises canadiennes soient actives dans les secteurs du pétrole et du gaz en Syrie et que d'autres aient déjà ouvert des bu-

reaux dans le pays, les exportations de matériel et de services canadiens dans les domaines du pétrole et du gaz ne comptent que pour une petite partie du marché que l'on estime à plus de 500 millions de dollars U.S. par an.

D'après le rapport, la raison de cet écart pourrait être que vu la « situation perçue dans le Golfe, bon nombre d'exportateurs ayant d'excellentes possibilités dans la région, ont réduit leurs activités » au moment où, au contraire, il faudrait qu'ils poursuivent leurs efforts.

Cela, parce que, selon le rapport, « les perspectives sont très bonnes, ce qui crée de nombreuses possibilités pour les exportateurs canadiens de matériel et de services d'exploration et de production de pétrole et de gaz — outre les possibilités sur une grande échelle dans

d'autres secteurs. »

Ces autres secteurs, fortement soutenus par le gouvernement de Syrie et le secteur privé efficace du pays, comprennent le matériel et les services agricoles, le matériel industriel, ainsi que des produits tels que les engrais, les produits chimiques industriels et les résines, le bois et les pâtes et papiers.

En outre, ce qui est constamment recherché par les secteurs public et privé, ce sont les machines de sidérurgie et de travail du bois, le matériel et les instruments de laboratoire, les systèmes informatiques et les logiciels, ainsi que du matériel de télécommunication. Toutefois, le pétrole et le gaz demeurent « le secteur le plus actif », dans lequel les achats (depuis le matériel et les services d'exploration et de production, à la construction de gazoducs et d'oléoducs, en passant par les services sismiques et d'ingénierie, les machines et le matériel de forage, d'entretien des puits et d'exploitation forestière) par des entreprises locales ou étrangères multinationales sont actuellement effectués au moyen d'appels d'offres internationaux envoyés à des fournisseurs admissibles à l'avance.

Et il faut s'inscrire pour en tirer parti, d'après la mission, dont la section commerciale peut donner des conseils sur les procédures d'inscription, la sélection d'agents, et fournir d'autres renseignements pertinents. On peut aussi se procurer un rapport entier sur le secteur du pétrole et du gaz en Syrie.

« Il n'est pas trop tard pour entreprendre un effort de marketing, indique le rapport, étant donné que toutes les entreprises de pétrole et de gaz ayant des activités en Syrie recherchent dynamiquement du matériel et des services. »

On encourage les fournisseurs canadiens qui désirent recevoir des brochures et certains renseignements, à communiquer avec M. Shahid Museitif, Senior Commercial Officer, Canadian Embassy, P.O. Box 815403, Amman, Jordan. Téléx : (Destination code 0493) 23080. Indicatif : 23080 CANAD JO. Télécopieur : (011-962-6) 689-227.

Analyse sectorielle sur l'industrie des produits médicaux de Singapour

Un ouvrage rédigé par le haut-commissariat du Canada à Singapour, intitulé *Sectoral Analysis - Singapore Healthcare Products Industry* nous informe que le gouvernement de cet Etat compte fournir à la population des services médicaux dans les domaines de la prévention, du traitement et de la rééducation, et voudrait transformer Singapour en un centre médical d'importance internationale — un projet qui créerait des débouchés pour nos exportateurs et investisseurs.

Le marché des produits médicaux comprend essentiellement deux secteurs : 1) les équipements médicaux (domaine électromédical, mécanothérapie, appareils respiratoires, systèmes orthopédiques et rayons X) et pharmaceutiques; et 2) les médicaments (antibiotiques, vitamines, compléments alimentaires naturels).

Notre participation à ce marché en pleine expansion est plutôt modeste. Par exemple, en 1988, nos exportations ont atteint 42 000 \$ pour les équipements médicaux et sont évaluées à 2,1 millions de dollars pour les produits pharmaceutiques. Le rapport n'en

confirme pas moins qu'il existe, dans ce domaine, des débouchés pour nos exportateurs. Par exemple:

- Singapour encourage actuellement des centres médicaux de réputation internationale à installer des filiales sur son territoire ou à former des entreprises conjointes avec des hôpitaux privés ou publics — en offrant des stimulants fiscaux (ex.: statut d'entreprise pionnière) aux investisseurs;
- Singapour accorde la propriété intégrale aux entreprises étrangères;
- on prévoit une demande durable d'équipements de dialyse;
- les achats d'équipements médicaux (appareils de traitement des affections pulmonaires et cardiaques, appareils de traitement des maladies rénales, appareils à écran, appareils électromédicaux et équipements de base pour salles d'hôpital) devraient continuer; et
- Singapour continuera d'acheter des médicaments de type occidental, renonçant ainsi à ses produits traditionnels à base d'herbes.

L'ouvrage expose également les trois principaux moyens de vendre des
(Voir page 12 : Singapour.)

Les clients du Programme d'apports technologiques (PAT) sont plus concurrentiels

Le Programme d'apports technologiques (PAT) atteint bien la clientèle visée et aide les entreprises à devenir plus concurrentielles et à créer des emplois.

C'est ce qui ressort d'une enquête indépendante menée récemment auprès des bénéficiaires du fonds du PAT d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC).

L'enquête, menée par COMPAS Inc. dans le cadre d'un contrat attribué par AECEC, a évalué si le PAT atteint efficacement ses objectifs. Elle comportait une enquête par questionnaire auprès de 700 organismes qui avaient reçu des fonds du PAT pour leur permettre de trouver et de transférer de la technologie étrangère au Canada.

Le PAT vise les petites et les moyennes entreprises

Selon l'enquête, environ 38 % des répondants ont réussi, grâce au PAT, à obtenir un produit nouveau ou amélioré ou de la technologie de transformation, et un autre grand segment participe encore à l'évaluation technique ou à des négociations susceptibles de mener à des acquisitions technologiques à l'avenir.

Le PAT vise les petites et les moyennes entreprises, surtout dans le secteur manufacturier. Le programme vise à aider les entreprises n'ayant pas les capacités suffisantes ou étant incapables de faire de la recherche et du développement (ces sociétés comprennent plus de 95 % de l'industrie canadienne).

L'étude a révélé que 63 % des bénéficiaires employaient moins de 50 personnes et que la plupart employaient très peu de personnel technique. Les clients proviennent de toutes les parties du Canada et de tous les secteurs industriels (61 % des bénéficiaires étaient des fabricants, 30 % dans le secteur des services).

Le PAT favorise les exportations

À l'instar de bon nombre d'autres programmes gouvernementaux, le PAT tente d'encourager les entreprises à acquérir la technologie qui leur permettra de devenir plus concurrentielles à

l'échelle internationale ou d'accélérer le processus, contribuant ainsi à raffermir et à élargir la force exportatrice canadienne. Par conséquent, un des aspects importants de l'étude était de déterminer ce que les entreprises ont réalisé, ou n'ont pas réalisé, grâce au projet qu'AECEC a aidé à financer.

L'enquête a révélé que 19 % des clients du PAT réalisent déjà plus de la moitié de leurs revenus des exportations, alors que 46 % réalisent certains revenus grâce à l'exportation. Bon nombre des sociétés qui n'exportent pas sont parmi les entreprises les plus petites et les plus récemment établies, soit des exportatrices du futur.

Avantages du PAT

Alors que 84 % des répondants dépensent peu d'argent ou n'en dépensent pas du tout pour acquérir les droits à la technologie ou du savoir-faire, environ la moitié ont décidé de faire des investissements dans leur usine ou leur matériel.

Plus de la moitié de tous les bénéficiaires ont augmenté leurs revenus grâce à leurs activités dans le cadre du PAT. Pour certaines entreprises, l'augmentation était considérable. Pour 33 % des sociétés, les revenus ont augmenté de plus de 100 000 \$. Ensemble, les répondants ont fait état de nouveaux revenus de 156 millions de dollars.

En outre, les clients ont réussi à rendre leurs activités plus efficaces. Environ 70 % des répondants ont épargné de l'argent sur les coûts de leurs activités ordinaires. Ensemble, ils ont économisé 178 millions de dollars.

Enfin, l'enquête a mesuré les incidences du financement du PAT sur la création de nouveaux emplois. Les répondants ont dit qu'ils avaient déjà créé 1 550 emplois en rapport avec les projets du PAT, soit une moyenne de 4,1 nouveaux emplois par organisme client.

Comment le PAT fonctionne

Le Programme d'apports technologiques fournit des fonds à frais partagés à l'industrie canadienne depuis 1986. Le PAT finance principalement les voyages de Canadiens à l'étranger pour permettre à ceux-ci de rechercher de nouvelles technologies; il finance les séjours plus longs effectués par des Canadiens ou des étrangers dans le but de transférer le savoir-faire technique de grande importance.

Grâce à une entente de coopération avec le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches (CNR), les entreprises clients partout au Canada peuvent recevoir, sur place, des renseignements et des conseils sur le PAT. Souvent, les approbations peuvent aussi être accordées sur place. On trouvera dans les pages jaunes locales, sous la rubrique « Technologie-programmes d'aide » le bureau du CNR-PARI le plus proche.

Pour se procurer des exemplaires du rapport sur l'enquête de la COMPAS en anglais ou en français, communiquer avec Info-Export d'AECEC. Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 613-993-6435). Télécopieur : (613) 996-9709.

Foire commerciale de produits et services alimentaires à Porto Rico

San Juan — Les entreprises canadiennes ont la possibilité de rencontrer des acheteurs, des agents et des distributeurs éventuels partout dans les Caraïbes lorsqu'elles participeront au **19th Annual Food and Foodservices Equipment Trade Show** (foire commerciale annuelle de matériel pour les produits et les services alimentaires)

qui se tiendra du 13 au 15 avril 1991.

Ce sera la sixième fois que le gouvernement canadien, par l'intermédiaire d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), parraine une exposition de produits de grande envergure à cette foire internationale.

Axée principalement sur le marché

(Voir page 12 : Porto Rico.)

Singapour

(Suite de la page 10.)

équipements médicaux à Singapour : distributeurs ou agents régulièrement nommés; représentants locaux de succursales ou filiales établies par des fournisseurs internationaux; et bureaux de vente permanents.

En plus d'une liste explicative des divers stimulants et règlements fiscaux, l'étude mentionne un certain nombre de contacts essentiels au gouvernement et dans l'industrie, les principaux hôpitaux publics et privés, ainsi que les principales pharmacies.

Pour obtenir des exemplaires de l'étude, communiquer avec Info Export, en composant le numéro gratuit 1-800-276-8276 (région d'Ottawa : 993-6435). Télécopieur : (613) 996-9709.

Porto Rico

(Suite de la page 11.)

portoricain — qui génère des ventes annuelles dépassant 4,5 millions de dollars, dont 85 % représentent des produits importés — la foire attire aussi des acheteurs et des agents éventuels de bon nombre d'îles avoisinantes.

En 1988, les exportations de produits alimentaires canadiens à Porto Rico ont atteint 525 millions de dollars. La participation à la foire qui, au cours des dernières années, est devenue un excel-

Evaluation de Singapour en tant que centre régional

Cet ouvrage présente une analyse générale des débouchés offerts à Singapour aux investisseurs et aux gens d'affaires. Rédigé pour la section commerciale du haut-commissariat du Canada à Singapour, *Assessment of Singapore as a Regional Center* fournit des renseignements essentiels aux organisations canadiennes désireuses d'exploiter ces domaines. On y apprend que le gouvernement de Singapour dispose d'une gamme de stimulants conçus pour attirer les entreprises de technologies étrangères en vue de

lent moyen de promouvoir les biens et les services canadiens dans la région, pourrait permettre d'augmenter ce chiffre.

Pour tout renseignement sur la foire, communiquer avec Jon Dundon, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud et les Antilles, foires et missions (LCTF), AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-6921. Télécopieur : (613) 996-0677. Téléx : 053-3745. Indicatif : EXTOTT.

moderniser l'infrastructure technologique du pays. Parmi les stimulants proposés, on notera certains "adoucissants", notamment la fixation de l'impôt sur les bénéfices des sociétés à 10 % pendant 10 ans, alors que le taux normal est de 32 %, à l'intention des entreprises qui installent leur siège régional à Singapour; et le Statut spécial de société pionnière, pour les entreprises de fabrication et de services, grâce auquel les firmes qui décident de s'installer à Singapour sont entièrement exemptées de l'impôt sur les bénéfices des sociétés pour une période allant de cinq à dix ans. En plus d'être l'un des plus gros entrepôts et la porte d'accès aux marchés de l'Asie du Pacifique, Singapour offre des fonds importants aux entreprises conjointes et accepte la propriété étrangère intégrale des entreprises. D'autre part, il n'y a pas, à Singapour, d'impôt sur les gains de capital. Pour obtenir des exemplaires de cet ouvrage, s'adresser à Info Export. Tél. (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435). Télécopieur : (613) 996-9709.

La première édition du *Canada-Soviet 1990 Trade Directory* (répertoire commercial 1990 canado-soviétique) est maintenant disponible. Le répertoire contient des listes payées, selon le nom de l'entreprise et le secteur industriel, des entreprises canadiennes désirant établir des relations d'affaires avec l'Union soviétique. Il contient aussi des renseignements sur l'aide gouvernementale à la disposition des sociétés canadiennes qui exportent vers l'Union soviétique. Il sera distribué gratuitement au gouvernement, aux organismes commerciaux et aux particuliers en URSS. Pour obtenir des exemplaires, au prix de 49,95 \$ (rabais de 20 % pour plus de 5 exemplaires) du répertoire ou pour faire la publicité de vos propres produits et services dans le répertoire de l'an prochain, communiquer avec Mike McVean de Southam Business Information and Communications Group Inc., 1450, chemin Don Mills, Don Mills (Ont.) M3B 2X7. Tél. : (416) 445-6641. Télécopieur : (416) 442-2077.

AU CALENDRIER

Montréal — 21 novembre — Faire des affaires en Corée et à Taiwan : Petit-déjeuner-discussion organisé par l'Association des exportateurs canadiens (AEC), Montréal, dans le cadre de la série Table Ronde. Communiquer avec R. Turcotte. Tél. : (514) 499-2162. Télécopieur : (514) 873-1161.

Regina — 24-30 novembre — Canadian Western Agribition. Foire agricole annuelle dont le thème de cette année est : "Vingt ans à bâtir pour le futur". Communiquer avec David Dix, Centre du commerce international. Tél. : (306) 780-6099. Télécopieur : (306) 780-6679.

Toronto — 4 décembre — Les normes et l'Europe de 1992. Ce colloque (qui sera organisé dans d'autres grandes villes au printemps 1991), couvrira les conséquences qu'aura la politique de

normalisation sur votre plan commercial; les exigences d'essai et de certification; les normes européennes et le Cycle d'Uruguay du GATT; ainsi que les stratégies d'accès au marché. Parrainé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, le ministère de l'Industrie, Commerce et Technologie de l'Ontario, le Conseil des normes du Canada et l'Association des exportateurs canadiens (AEC). Communiquer avec George Rogerson, AEC. Tél. : (613) 238-8888.

Montréal — 5 décembre — Faire des affaires au Japon : Petit-déjeuner-discussion organisé par l'Association des exportateurs canadiens (AEC) dans le cadre de la série Table Ronde. Communiquer avec R. Turcotte, AEC. Tél. : (514) 499-2172. Télécopieur : (514) 873-1161.

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

POSTE MAILSociété canadienne des postes / Canada Post Corporation
Port payé Postage Paid

NBRE

T-3691

BLK

OTTAWA

DD
CIBX
& H20
1990
DOCS

CANADÉXPORT

Dept. of External Affairs
Affaires extérieures
OT

Vol.8 N°20

NOV 27 1990

3 décembre 1990

Renaissance Europe de l'Est Appui à l'exportation en URSS, Europe de l'Est

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Un nouveau programme d'AECEC, Renaissance Europe de l'Est (REE) pourrait aider les exportateurs canadiens à prendre pied sur le marché en pleine croissance des pays de l'Europe centrale et de l'Est.

Objectif

Ce programme d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), consacré au développement du commerce et de l'industrie, devrait renforcer la présence de certaines entreprises canadiennes sur les marchés de l'Europe centrale et de l'Est, ainsi qu'en Union soviétique.

Tout en reconnaissant le handicap que constitue, pour nos entreprises, la situation géographique et les liens commerciaux traditionnels de ces pays, le programme tient compte de l'évolution antérieure et actuelle de ce marché exceptionnel, et de son besoin d'imiter des modèles de réussite commerciale.

Le programme REE partagera certains coûts se rapportant à la pénétration des marchés et à de nouvelles formes de coopération commerciale. Mais le but essentiel est toujours d'ac-

croître les échanges avec cette région.

Les marchés admissibles à ce programme comprennent la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la République fédérale tchèque et slovaque, la Roumanie, l'URSS et la Yougoslavie.

Aide disponible

Le programme REE n'est pas une copie du Programme de développement des marchés d'exportation d'AECEC (PDME); mais il complète à certains égards ce programme d'aide à la commercialisation.

Les activités à frais partagés doivent être justifiées par un objectif commercial — un projet approuvé doit montrer à l'évidence qu'il en résultera des profits commerciaux et industriels pour le Canada.

Parallèlement, il doit être clair que le projet profitera au marché cible, compte tenu des buts visés par la création d'une économie de marché et par la modernisation de l'industrie et de l'agriculture dans ces pays.

Les projets de financement peuvent comprendre des propositions soumises par le secteur privé, ou encore des activités amorcées par le gouvernement.

Admissibilité

Les entreprises admissibles au bénéfice du REE comprennent des sociétés enregistrées, des firmes de professionnels indépendantes, et des associations commerciales du secteur privé qui ne font pas de ventes.

Programmes admissibles

Les programmes peuvent être financés pour aider nos sociétés à évaluer les possibilités en matière d'entreprise conjointe ou les accords de coopération structurés offerts sur les marchés cibles.

**LIBERALISATION
DE L'INFORMATIQUE
AU BRÉSIL**

Lire l'article page 6

Ce financement s'applique également aux entreprises offrant une formation professionnelle à leurs partenaires ou à leurs clients éventuels dans les pays de l'Europe centrale et de l'Est, ainsi qu'en Union soviétique.

Financement des programmes

On a prévu des possibilités de financement pour les voyages aller-retour, en classe économique, entre le marché cible d'Europe centrale et de l'Est, et l'endroit où réside le requérant; ainsi que des per diem au Canada et sur le marché cible.

Les coûts totaux du projet seront partagés avec le requérant, mais le programme REE ne contribuera pas plus de 50 % du coût des opérations, jusqu'à concurrence de 50 000 \$ par activité pour les études initiales, ou 25 000 \$ par activité pour un programme de formation spéciale.

Projets proposés par le gouvernement

AECEC enrichira ses programmes de développement et d'information en matière d'échanges, afin de répondre au défi suscité par l'augmentation des débouchés commerciaux dans les pays de l'Europe centrale et de l'Est, ainsi qu'en Union soviétique.

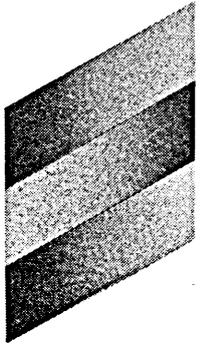
Des renseignements commerciaux plus précis et plus récents seront offerts à nos milieux des affaires pour permettre aux entreprises d'évaluer les divers débouchés commerciaux.

Missions commerciales

En outre, le programme REE complètera le programme actuel des foires

(Voir page 3 : Renaissance.)

DANS CE NUMÉRO	
<i>Un regard neuf sur l'exportation.....</i>	<i>2</i>
<i>Salons de l'alimentation au Japon.....</i>	<i>5</i>
<i>L'Europe de 1992 : la technologie.....</i>	<i>7</i>
<i>L'ALE : séjour temporaire.....</i>	<i>8</i>
<i>La cablovision aux Phillipines.....</i>	<i>9</i>
<i>La Direction des sciences et de la technologie d'AECEC.....</i>	<i>11</i>



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Canada

UN REGARD NEUF SUR L'EXPORTATION

“Où puis-je exporter ?”

Après avoir examiné notre aptitude à négocier avec des cultures différentes de la nôtre, après avoir évalué si en tant qu'entreprise nous sommes prêts à exporter, après avoir étudié la compétitivité de notre produit, au moins sur le marché canadien, nous pouvons poser la question : “où exporter?”

Précisons d'emblée qu'il faut compter de trois à cinq années d'efforts soutenus pour s'établir sur les marchés étrangers. Les déplacements coûtent cher, l'investissement commercial pour s'introduire sur un nouveau marché est lourd. L'étude de marché et la recherche documentaire constituent donc les outils de travail les plus accessibles pour l'exportateur. Trop souvent considérées comme inutiles par les entreprises qui veulent rapidement aller explorer à l'étranger, la recherche documentaire et l'étude de marché constituent pourtant la phase la plus importante de la démarche à l'exportation. Cette phase peut être réalisée par vous même, par un conseiller en commercialisation internationale ou par une société de commerce extérieur. Elle vise à déterminer quels pays utilisent votre produit ou votre service.

Chaque exportateur doit disposer d'un réseau d'information. Ce réseau existe au Canada. De nombreuses sources d'informations sont à la disposition des entreprises, le plus souvent gratuitement. Les bibliothèques renferment des trésors comme l'*Annuaire statistique du commerce international* publié par les Nations Unies qui vous dit quels pays importent votre produit et quels pays l'exportent, ainsi que la valeur importée. Les indications données par ces statistiques brutes pourront être paufinées par votre association sectorielle, les directions sectorielles d'Affaires extérieures et commerce extérieur Canada (AECEC), les ministères à vocation commerciale des provinces, les

chambres de commerce, etc. Cette recherche doit vous permettre d'effectuer une première sélection géographique des régions qui importent votre produit et de retenir celle qui apparaît la plus prometteuse pour pousser plus avant votre étude de marché sur un ou deux pays. Les statistiques vous indiqueront également qui est votre concurrence dans ces pays. Si cette concurrence est internationale, provient-elle de pays à main-d'oeuvre bon marché ou à productivité très élevée ? Pouvez vous demeurer compétitif face à elle ?

Lorsque toutes les sources d'information disponibles au Canada auront été épuisées, vous pouvez envisager de consulter le délégué commercial en fonction dans l'ambassade du Canada dans le pays retenu. Il vous aidera à déterminer si votre produit correspond au goût de la clientèle de ce marché. Il vous renseignera sur la concurrence locale, pourra vous fournir de la documentation sur les produits existants. L'examen approfondi de la concurrence locale et étrangère fournira des éléments intéressants. Ne vous fiez pas à des jugements hâtifs qui affirment que le produit local étant moins élaboré, le produit canadien doit être meilleur. Il faut apprendre à observer de façon objective.

Une étude de marché doit avoir des buts précis et fournir au minimum la taille du marché ; l'accessibilité de ce marché ; les pratiques commerciales ; les réseaux de distribution propres à votre produit ; les modes de transport disponibles ; les agents manufacturiers, les importateurs ; la part du marché détenue par vos concurrents ; les prix pratiqués ; les us et coutumes.

L'analyse approfondie de l'information obtenue, sans avoir quitté le Canada, vous conduira à décider si une visite de prospection est à présent souhaitable. La préparation de cette visite fera l'objet de notre prochain article.

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamoré

Rédacteur en chef adjoint : Louis

Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy et Maï Juris

Téléphone : (613) 996-2225

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BPT).

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage : 54 000 exemplaires.

INFO-EXPORT (conseils à l'exportation)

Tél. : (613) 993-6435

Télécopieur : (613) 996-9709

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication sur le commerce (BPT).

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

Expédier à : **CANADEXPORT** (BPT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

ISSN 0823-3330

**Le rédacteur en chef,
René-François Désamoré**

Rectificatif

Une malencontreuse erreur s'est introduite dans le *CanadExport* du 1^{er} novembre 1990 (Vol.8 no 18). A l'article « Quelques règles à observer au Moyen-Orient » de la page 5, il aurait fallu lire « Durant ce mois [Ramadan], les Musulmans ne prennent ni nourriture ni boisson, du lever au coucher du soleil. »

Renaissance Europe

(Suite de la première page.)

commerciales d'AECEC en favorisant, pour nos entreprises, un élargissement des contacts avec le marché. Et il encouragera également la recherche de créneaux commerciaux par le biais de la participation aux foires commerciales spécialisées.

Informations et colloques sur les échanges commerciaux

Certes, rien ne peut remplacer les renseignements commerciaux tirés d'une enquête directe effectuée par une entreprise; mais cette enquête sera enrichie par des colloques et une série d'études rédigées pour expliquer les débouchés en matière de développement commercial et industriel.

Ce volet du programme a pour but de fournir à nos entreprises, en temps utile et d'avance, suffisamment de renseignements et de conseils d'orientation sur les débouchés et les techniques commerciales pour leur permettre d'évaluer le potentiel de développement et d'utiliser rationnellement des capitaux limités et un temps précieux.

Appui aux conseils commerciaux bilatéraux

Les associations qui représentent des entreprises canadiennes et qui se consacrent aux problèmes et aux perspectives du développement commercial international sur certains marchés sont essentielles pour favoriser la sensibilisation et la réussite en matière d'exportation. REE offrira un fonds d'aide aux conseils commerciaux bilatéraux pour les aider à réaliser la "masse critique" nécessaire à leur autonomie.

Comment faire une demande

Pour obtenir d'autres renseignements sur les conditions d'admissibilité au programme et les projets éventuels, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en URSS et en Europe de l'Est (RBT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2. Tél.: (613) 996-2858. Télécopieur : (613) 995-1277. Téléx : 053-3745.

DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX

ALGERIE — Une société algérienne, fabriquant du matériel agricole avec des moyens locaux, recherche des compagnies canadiennes qui voudraient pénétrer le marché algérien des machines et des outillages agricoles. Communiquer avec M. Kherbouche, AGRO-EQUIPEMENT, Zone industrielle de Chetouane, Chetouane, Tlemcen, Algérie. Tél. : (213)(7)20.60.50 et 20.43.44. Téléx : 18938 EREAL.

SINGAPOUR — Une entreprise spécialisée dans les appareils de télécommunication et dans les matériels et les logiciels d'ordinateur, désire conclure un accord de franchise, de licence et de transfert technologique avec une firme canadienne. Communiquer avec : Communications & Computer Applications (CCA) Pte Ltd., 109 North Bridge Road #04-33/40, Funan Center, Singapour 0106. Tél. : 339-1324. Télécopieur : 339-0741.

SINGAPOUR — Une entreprise de Singapour désire importer des vêtements, des tapisseries d'ameublement et des jouets. Communiquer avec : Celia Koh, Manager, Bizone Enterprises, 10 Anson Road #15-16, International Plaza, Singapour 0207. Tél. : 226-0796. Télécopieur : 222-1391.

SINGAPOUR — Une entreprise fondée il y a 16 ans désire importer des produits industriels (équipements et biens de consommation), des matériels d'ingénierie et des articles pour ordinateur. Communiquer avec : Lim Hock Heng, President, Union Alloy (Pte) Ltd., 440 Serangoon Road, Singapour 0821. Tél. : 298-1077. Télécopieur : 298-7877.

SINGAPOUR — Une firme spécialisée dans le commerce des champignons désire importer des champignons exotiques frais et encore en bouton. Communiquer avec : DR. K.K. Tan, Managing Director, Everbloom Mushroom Pte Ltd., No 9 Jeletar West, Farmway 5, Singapour 2879. Tél. :

482-1071. Télécopieur : 482-1657.

SINGAPOUR — Une entreprise spécialisée dans les produits chimiques affinés et les équipements de communication désire conclure un accord d'entreprise conjointe et de transfert technologique. Communiquer avec : Han Fann Chour, Pharmacist/Manager, Janson Chemicals Pte Ltd., 8 Chia Ping Road #05-17/20, Singapour 2261. Tél. : 265-4290. Télécopieur : 264-4709.

SINGAPOUR — Une société de commerce recherche du polypropylène vierge extra-pur M1, de qualité 10. Communiquer avec : Khoo Sian Chua, Director Eric Khoo, Manager, Sian Chua Trading Company, No.27 Robin Close, Singapour 1025. Tél. : 737-3331. Télécopieur : 296-0380.

SINGAPOUR — Une entreprise recherche des équipements maritimes de sécurité et de lutte contre l'incendie. Communiquer avec : Stephen Tan, Administration Manager, Straits Marine Co. Pte Ltd., 30 Jalan Kilang Barat, Kewalram House, Singapour 0315. Tél. : 278-9011. Télécopieur : 272-6687.

SINGAPOUR — Une entreprise spécialisée dans les technologies alimentaires, les produits tirés du bois et les pièces automobiles désire conclure un accord d'entreprise conjointe ou de transfert technologique. Communiquer avec : Freddie Heng, Business Development Manager, Aaron & Shaun Trading, 150 Robinson Road #05-03, Chow House, Singapour 0106. Tél. : 222-0087. Télécopieur : 224-1439.

SINGAPOUR — Une société d'ingénierie désire importer des matériels industriels et des biens de consommation. Communiquer avec : Thomas Quah, Managing Director, AVO M & E Engineering Pte Ltd., 240 MacPherson Road #07-01C, Siong Huat Building, Singapour 1334. Tél. : 743-0601. Télécopieur : 747-1441.

PROFIL SECTORIEL : R.-U.

Le haut-commissariat du Canada à Londres a préparé une série de profils sectoriels sur le Royaume-Uni. Le premier, portant sur les Investissements, avait paru dans le vol 8 n°9 du 15 mai 1990, de CanadExport. Voici le sixième de la série.



Poissons et crustacés

Conjoncture du marché

Les exportateurs canadiens ont vendu pour 110 millions de dollars de poisson, de crustacés et de produits halieutiques au Royaume-Uni en 1988. Le saumon en conserve, principalement le sock-eye, représentait plus de la moitié de cette somme (61 millions). Le saumon en conserve est surtout vendu à trois entreprises - John West, Princes Foods et S & W Berisford.

En 1988, les ventes canadiennes de morue au Royaume-Uni s'élevaient à environ 19 millions de dollars. La morue était généralement vendue en filets et en blocs de chair hachée en vue d'une transformation, et en filets avec peau. L'industrie de transformation du poisson repose grandement sur la morue importée, laquelle provient principalement de l'Islande, de la Norvège et du Danemark.

En outre, le marché du saumon congelé, qui est un produit très utilisé dans le commerce du poisson fumé, a représenté pour le Canada des ventes de l'ordre de 5 millions de dollars en 1988. Dans ce marché, le Canada fait face à une concurrence de plus en plus féroce. Cette situation est due à l'élevage qui se pratique en Norvège et en Écosse. Par contraste, le marché du saumon fumé canadien est réduit à cause des droits relativement élevés exigés et de la préférence pour le poisson fumé localement.

Les ventes de crabe congelé sont importantes (7 millions de dollars en 1988) tandis que le commerce canadien du homard était évalué à 6 millions de dollars en 1988, dont 4 millions de dollars provenant du marché du homard vivant. Le marché du homard vivant croît rapidement bien que sa base soit petite. Les ventes se font surtout entre le mois d'octobre et le mois de mai, lorsque le homard écossais se fait rare. Le prix du produit écossais est plus

élevé que celui du produit importé à cause de la préférence locale.

Le Canada a exporté vers le Royaume-Uni des crevettes pour une somme d'environ 2,5 millions de dollars en 1988. Le Royaume-Uni constitue le plus gros marché pour la crevette cuite et la crevette décortiquée, mais les droits à payer pour les produits de cette catégorie sont élevés, tandis que certains pays non-membres ont un accès privilégié.

Il existe aussi un marché réduit pour d'autres variétés de poisson, dont le cisco, la baudroie, le flétan de l'Atlantique, la pétoncle avec corail, le dos d'aiguillet et les crustacés vivants.

Accès

Les droits exigés varient considérablement selon le produit, mais de façon générale, plus le produit est transformé, plus les droits à payer sont élevés. Depuis janvier 1990, les taux qui suivent sont en vigueur :

- saumon en conserve, 5,5 %;
- morue - entière ou sans tête, 12 % max.;
- filets, fraîche, 18 max.;
- filets, congelée, 15 % max.;
- hachée, fraîche, 15 % max.;
- blocs de chair hachée, congelée, 12 % max.

En 1989, deux contingents à l'échelle de la CEE ont été appliqués, un de 10 % touchant la morue en filets et hachée, en vue de la transformation de 10 000 tonnes, et un de 3,7 % touchant la morue entière, en vue de la transformation de 45 000 tonnes.

Un contingent consolidé de 8 % pour 10 000 tonnes est aussi appliqué à l'échelle de la CEE pour la morue en filets congelée. Depuis 1987, des réductions tarifaires autonomes sont appliquées à la transformation de certaines espèces de poisson. En ce qui a trait au R.-U., c'est la morue entière qui suscite le plus d'intérêt. Pour 1990, il y a un contingent pan-communautaire de 40 000

tonnes pour la morue entière; le taux de droit est de 3,7 %.

- Saumon congelé, 2 %;
- Saumon fumé, 13 %;
- Crabe des neiges congelé, 8 %;
- Crevettes (pandalus borealis) non décortiquées, 12 %;
- Crevettes (pandalus borealis) décortiquées et cuites, 20 %;
- Homard complet congelé, 8 %;
- Homard congelé, autres, 8 %;
- Homard vivant, 8 %;
- Hareng, du 15 févr. au 15 juin, en franchise;
- Hareng, du 16 juin au 14 févr., 15 %.

Promotion commerciale

La International Food Exhibition (IFE), qui a lieu tous les deux ans, se tiendra en avril 1991 à Londres. De plus, une foire annuelle sur les aliments réfrigérés et congelés sera présentée en mai au National Exhibition Centre de Birmingham. La nouvelle foire commerciale Fish Trades, qui a vu le jour en 1988, s'est tenu à Sandown le mois dernier.

Sources de renseignements

Division commerciale et économique
Haut-Commissariat du Canada
1, Grosvenor Square, London W1X 0AB
Tél. : 10-629-9492

Télécopieur : 01-491-3968
Télex : 261592 CDALDN G

Publications

Fish Trader, Retail Journals Ltd.,
Queensway, Redhill, Surrey RH1 1QS
Tél. : 0737-768611
Télex : 94669 TOP JNL G

Seafood International, AGB Highway Ltd.,
Cloister Court, 22-26, Farringdon Lane,
London EC1R 3AU
Tél. : 01-253-3456
Télex : 21977 SYSMAG
Télécopieur : 01-250-3343
Aussi Seafood News publié par le même éditeur

The Grocer, William Reed Ltd.,
5-7, Southwark Street, London SE1 1RQ
Tél. : 01-407-6981
Télex : 8812648
Télécopieur : 01-378-6781

Frozen and Chilled Foods,
Retail Journals Ltd., Queensway House,
2, Queensway, Surrey RH1 1QS
Tél. : 0737 768611
Télex : 948669 TOPJNL G

Foodnews, 22a, Sidcup High Street
Sidcup, Kent DA14 6TH
Tél. : 01-300-786415
Télex : 8954109 FN LDNG
Télécopieur : 01-302-547264

Associations

UK Association of Frozen Food Producers,
(Voir page 5 : Poissons.)

Deux salons de l'alimentation à ne pas manquer au Japon ...l'un à Tokyo

Des entreprises de produits alimentaires et de boissons du monde entier, y compris du Canada, auront "d'excellentes occasions", entre le 12 et le 16 mars 1991, d'élargir leurs activités au niveau international.

L'occasion d'aussi bonnes affaires est fournie par la Foire Foodex Japon '91. Pour cet événement, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) présentera, pour la douzième fois, une exposition nationale située au Centre nippon des Congrès, à Makuhari Messe, un faubourg de Tokyo.

Cependant, l'espace d'exposition étant limité, les demandes seront traitées selon le principe du "premier arrivé, premier servi". Les sociétés canadiennes devraient se manifester dès maintenant pour obtenir une chance de participer à un événement considéré comme "la seule exposition complète sur les aliments et boissons, de tous les marchés en expansion du Japon et de l'Asie".

Les produits exposés comprendront :

Poissons—(Suite de la page 4.)

1, Green Street, Grosvenor Square,
London W1Y 3RG
Tél. : 01-629-0655

British Association of Canned & Preserved
Food Importers & Distributors (BACFID),
15-16, Dufferin Street, London EC1Y 8PD
Tél. : 01-253-9421
Télex : 297968

Shellfish Association of Great Britain,
Fishmongers' Hall, London Bridge,
London EC4R 9EL
Tél. : 01-283-8305

Grimsby Fish Merchants Association,
Fish Dock Road, Grimsby,
Tél. : Grimsby 350022

Gouvernement

Ministry of Agriculture, Fisheries
and Food, Whitehall Place,
London SW1A 2HH
Tél. : 01-270-3000
Télex : 889351

Sea Fish Industry Authority (SFIA),
10, Young Street, Edinburgh, Scotland
Tél. : 031-225-2515
Télex : 727225 SEFISH G

les viandes, la volaille, le gibier, les fruits de mer, les produits de santé et les aliments naturels, les céréales, les grains, les graisses, les huiles, les fruits, les légumes et les produits laitiers. On y trouvera aussi un large assortiment de boissons alcoolisées et autres.

Depuis le mois d'août 1990, plus de 45 pays se sont inscrits en vue de participer à Foodex Japon '91. Cette foire devrait attirer 85 000 professionnels, dont la plupart recherchent de nouveaux produits et de nouvelles sources d'approvisionnement.

Parmi ces professionnels, on notera des acheteurs et des sélectionneurs pour supermarchés (dans lesquels les consommateurs qui demeurent dans la région métropolitaine de Tokyo achètent maintenant de 70 à 80 % des aliments

pour leurs repas quotidiens); des représentants de restaurants (marché évalué à 23 trillions de yens en 1989) et des fabriques d'aliments rapides; des grossistes, des importateurs; et des transformateurs d'aliments.

Voilà ce qui fait de Foodex un point de rencontre pour : renouveler les contacts commerciaux; rencontrer de nouveaux clients, faire connaître votre société, et garnir votre carnet de commandes.

Pour d'autres renseignements sur Foodex Japon '91, communiquer avec G.H. Bates, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-8628. Télécopieur : (613) 996-4309.

... et l'autre à Osaka

Parrainée pour la sixième fois par le consulat général du Canada, le Salon de l'alimentation d'Osaka (18-19 mars 1991) profite de notre présence à Foodex Japon '91.

Grâce à l'événement d'Osaka, les participants canadiens auront l'occasion d'atteindre des acheteurs dans la région du Kansai, la région du Japon la plus peuplée après Tokyo.

Avec environ 22 millions d'habitants, le Kansai comprend quatre grandes villes (Osaka, Kobe, Kyoto et Nara) qui offrent de nombreuses occasions de faire des affaires, et d'établir, ou de renouveler, des contacts commerciaux.

Lors du Cinquième Salon de l'alimentation d'Osaka (19-20 mars 1990), 31 entreprises canadiennes ont fait état de ventes sur place évaluées à 260 000 \$. Quant au chiffre de ventes prévu pour les douze mois suivants, on

l'a évalué à 3,5 millions de dollars.

Les articles les plus attrayants pour les visiteurs de l'exposition de 1990 étaient l'eau, le boeuf et le homard. Les mêmes visiteurs ont demandé que les prochaines expositions présentent également du saumon frais, des crustacés (crabe), des champignons, du whisky et autres boissons alcoolisées, des boissons douces, des jus et divers produits laitiers, des fromages, du miel, des fruits, des légumes, des biscuits et du porc.

Pour obtenir d'autres renseignements sur le Salon d'Osaka, qui aura lieu au Centre des expositions moderne de Mydome, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec G.H. Bates, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-8628. Télécopieur : (613) 996-430

Brésil : libéralisation du secteur de l'informatique

Le Brésil a déclaré qu'il mettait fin à la limite imposée au marché de l'industrie intérieure de l'informatique.

Le programme, annoncé le 12 septembre, reconnaît le besoin des fabricants brésiliens d'améliorer leur capacité technologique. Les autorités brésiliennes ont proposé d'éliminer entièrement, d'ici à 1992, toutes les restrictions et les mesures d'encouragement prévues dans la Loi sur l'informatique. Cela signifie que :

- un permis d'importation et une approbation de production officielle à l'avance ne seront plus exigés;

- les mesures d'encouragement fiscales actuelles et l'interdiction de former des entreprises conjointes seront aussi éliminées.

Toutefois, certains produits informatiques demeureront sous protection résiduelle jusqu'en 1992. Cette liste, qui vient d'être publiée, comprend des processeurs et de la technologie d'avant-garde connexe (liste complète disponible).

Le gouvernement brésilien prendra aussi des mesures pour aider les entreprises brésiliennes à améliorer leurs bases technologiques. Les changements précis qui ont été annoncés et qui pourraient profiter indirectement aux exportateurs canadiens sont, entre autres, les suivants :

- les entreprises brésiliennes seront capables de déduire jusqu'à 8 % de l'impôt sur le revenu qu'elles doivent si elles investissent dans des activités de recherche technologique;

- les entreprises brésiliennes seront exemptes du paiement de la taxe sur la production industrielle en ce qui concerne les machines et le matériel utilisés pour la recherche et le développement;

- pour ce qui est de l'acquisition de technologie, il ne sera plus nécessaire de consulter à l'avance l'Institut national pour la production industrielle; ces consultations seront remplacées par un guide sur les exigences légales relatives aux contrats de transfert de technologie, qui sera publié;

- pour ce qui est des logiciels, des composantes et des pièces utilisées par l'industrie informatique, les taux des

tarifs d'importation seront réduits; et — les entreprises conjointes avec des sociétés étrangères qui désirent effectuer des transferts de technologie seront permises (d'ici 30 jours, une Commission entreprendra la révision des lois actuelles relatives aux logiciels).

Ces mesures sont conformes aux objectifs du nouveau gouvernement brésilien, en vue d'adopter des politiques industrielles qui permettront au Brésil de mieux s'intégrer à l'économie mondiale.

L'informatique, un secteur où les

compétences canadiennes sont bien établies, devrait offrir beaucoup de possibilités aux exportateurs canadiens à court terme.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la libéralisation du marché brésilien et sur les possibilités commerciales que celui-ci offre, communiquer avec M. Roman Hruby à la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Tél. : (613) 996-4199. Télécopieur : (613) 952-3904.

Comptes des lecteurs

J'aimerais offrir mes commentaires sur quelques articles et rubriques parus dans votre bulletin du 1^{er} octobre (vol. 8, no 16).

Ma société de commercialisation à l'exportation a amassé plus de 20 années d'expérience pratique dans l'exportation.

Je suis entièrement d'accord avec votre article intitulé « Le facteur humain ». Malheureusement, beaucoup de sociétés canadiennes ne voient pas cet aspect très important des ventes à l'étranger, et cela se traduit par nombre d'occasions ratées.

La rubrique « Contrats décrochés » me semble bien problématique car elle donne l'impression que sans une forme quelconque de financement de la part de la SEE, aucun marché ne peut être conclu avec succès. Or, je sais que cela n'est pas le cas. Je vous suggère donc de le signaler dans les numéros à venir.

Nous lisons toujours, dans ma société, la rubrique « Débouchés commerciaux ». Cependant, je trouve curieux que dans chaque numéro, c'est Singapour qui offre les principaux débouchés. Dans le numéro du 1^{er} octobre, Singapour y figure 16 fois, tandis que 2 débouchés viennent d'Angleterre et aucun du reste du globe. Par ailleurs, combien utiles sont les

« débouchés » de Singapour pour les fabricants canadiens ?

J'espère avoir le plaisir de lire encore beaucoup d'autres numéros de *CanadExport*.

John Tesselaar
Scarborough (Ontario)

D'innombrables sociétés canadiennes exportent fort bien, et ce sans l'aide de la Société pour l'expansion des exportations (SEE). Cependant, les contrats au sujet desquels nous recevons des renseignements ou des communiqués de presse sont avant tout ceux financés par la SEE.

La rubrique « Débouchés commerciaux » penche (du moins à l'heure actuelle) vers le Singapour en grande partie parce que Singapour, disposant des renseignements nécessaires, a été choisi à titre d'essai pour cette rubrique. Nous nous efforçons cependant d'obtenir des renseignements d'autres missions à travers le monde susceptibles d'être publiés dans cette rubrique.

Malgré ses limites géographiques, la rubrique « Débouchés commerciaux » n'en est pas moins très lue, donnant suite à des échanges précis entre des sociétés de Singapour et du Canada.

Une présence s'impose dans la CEE

Stratégies d'implantation des fabricants de haute technologie

Les entreprises canadiennes de haute technologie devront, dès maintenant, installer une présence en Europe, si elles veulent profiter des nouveaux règlements d'achat ministériels favorables aux produits dont le contenu européen est de 50 %.

Tel est l'avis des dirigeants de nos entreprises de technologie avancée à des firmes désireuses de lutter sur les marchés des télécommunications (récemment assouplis et normalisés) où l'on a restreint les pouvoirs des administrations téléphoniques locales (AT).

Ces entreprises pourraient influencer sur l'harmonisation en cours des normes européennes, tout en exploitant ce marché lucratif et en pleine croissance.

Le Marché

Le marché des télécommunications, plus que les autres secteurs, connaîtra une libéralisation radicale grâce à l'unification du marché européen.

Les AT seront ainsi assujetties à des règlements d'achat ministériels, qui les obligeront à traiter sur un pied d'égalité tous les fournisseurs éventuels de réseaux et d'équipements terminaux. Elles devront tenir compte des règlements communautaires relatifs au contenu européen. Le monopole des AT sur les télécommunications se limitera à la téléphonie et au télex. L'octroi de services comportant une valeur ajoutée (ex.: courrier électronique, service d'enregistrement et de récupération de données) s'offrira librement à la concurrence intra-européenne.

L'adoption d'une technologie commune, appelée Réseau numérique de services intégrés (RNSI), facilitera la concurrence de certaines firmes européennes à travers la Communauté européenne (CE). Les entreprises très spécialisées auront ainsi plus de latitude pour offrir de nouveaux produits adaptés à la technologie du RNSI.

"A lui seul, le marché canadien ne justifiera pas les investissements exigés pour créer de nouveaux produits. Nous avons besoin d'une concurrence internationale pour aiguïser nos aptitudes, et renforcer la qualité de nos produits."

Ainsi s'est exprimé M. Lyle Wharton, président de Westronic Inc., de Cal-

gary, en parlant de la nécessité, pour les entreprises spécialisées dans les technologies de l'information, de créer des marchés au sein de la CE.

Selon M. Wharton, la réussite est réellement liée à un créneau et au refus de se mesurer avec les industries les plus importantes. La mainmise sur un créneau s'obtient en différenciant produits et services.

Etudes de cas - stratégie commerciale

À l'égard de Sci-Tec Instruments Inc., de Saskatoon, qui fabrique des appareils compliqués de mesure atmosphérique (dont le spectrophotomètre d'ozone Brewer), la participation aux conférences et aux colloques, ainsi que la publication et la présentation de documents scientifiques, joue un rôle essentiel dans sa stratégie de commercialisation.

M. Greg Elms, de Intera Information Technologies (Calgary), admet que la participation d'un certain nombre d'experts aux colloques de la CE rehausse le prestige de l'entreprise en tant que chef de file novateur, et renforce ses liens avec les milieux techniques.

M. David Bensted, président de DBA Communication Systems Inc., de Vancouver, (qui fabrique SmarTalk, un système téléphonique pour petites entreprises), a créé un réseau de distributeurs en Europe, avec l'aide du Service des délégués commerciaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). C'est grâce à ces distributeurs que la DBA a pu pénétrer la CE. Actuellement, à partir de leur siège social de Vancouver, ils ouvrent les portes de certains marchés au Royaume-Uni, en Italie et en Norvège.

Le recours aux distributeurs était une bonne stratégie, compte tenu du niveau de développement de l'entreprise. Mais aujourd'hui, M. Bensted estime qu'il doit renforcer sa présence sur le continent afin de maintenir son emprise.

Pour M. Adam Bardach, vice-président, Relations avec le gouvernement et les affaires internationales, de la Memotech Data Inc., de St-Laurent, un service local doit être installé en Europe. Il faut donc prévoir des ma-

nuels et un service de consultation téléphonique dans la langue du pays. Et ce service doit être accessible en Europe même, afin que le décalage horaire n'entrave pas la communication entre l'entreprise et la clientèle. Selon M. Bardach, la présence d'excellents partenaires stratégiques est nécessaire; et même nos petites entreprises peuvent s'établir en Europe par ce moyen.

Comptec International Ltd., de Surrey (Colombie-Britannique) s'est engagé dans une politique d'achats. Cette firme, qui fabrique des éléments de précision en plastique pour les ordinateurs et équipements de télécommunication, est solidement implantée en Amérique du Nord. Or, elle s'est arrangée pour prendre le contrôle majoritaire d'une fabrique de claviers française qui se trouvait en difficulté. Elle s'est ainsi donnée un centre de fabrication européen dont elle avait besoin; et elle s'est mise à transférer à sa nouvelle filiale française la technologie canadienne de conception et de fabrication.

Les premières commandes sont venues de certains fabricants de systèmes de télécommunication, y compris Alcatel; et l'on notera que Comptec a bâti son marché grâce à ses propres vendeurs et distributeurs. Le président, M. John Cavers, considère son engagement à l'égard de l'Europe comme un projet à long terme.

La Intera Information Technologies Corporation, à Calgary, offre des matériels et des services de traitement de données (y compris la collecte de données aéroportées) à des entreprises spécialisées dans les ressources naturelles. Sa présence sur le marché européen date de 1981; mais elle n'a réalisé au début que des ventes modestes (moins de 400 000\$ en 1985).

En 1986, l'entreprise a acheté Exploration Consultants Ltd. (ECL), une firme complémentaire britannique solidement représentée dans la Communauté européenne. En 1989, grâce à la combinaison des ressources d'Intera-Kentin, et d'ECL, son chiffre de ventes européen a culminé à 14 millions de dollars.

(Voir page 12 : L'Europe.)

L'ALE et le séjour temporaire

Au cours de sa réunion d'octobre à St. John's (Terre-Neuve), la Commission mixte du commerce canado-américain a adopté plusieurs recommandations dont certaines visent les dispositions relatives à l'Autorisation de séjour temporaire prévues par l'ALE.

En particulier, au cours de la quatrième séance de la Commission, on a noté que les processus d'examen interne nécessaires ont été menés à bien en ce qui concerne les modifications au Chapitre 15, que la Commission avait approuvées à sa réunion du 30 novembre 1989.

Ces modifications comprennent l'adjonction des professions suivantes, par ordre alphabétique : apiculteur, architecte paysagiste, arpenteur géomètre, astronome, chimiste, dessinateur industriel, ergothérapeute, géologue, ludothérapeute, météorologiste, pharmacien, physiothérapeute, et urbaniste.

Seule, la profession de journaliste doit être supprimée de la liste. Ces modifications devraient entrer en vigueur vers la fin de 1990, soit une fois publiées dans la *Gazette du Canada* et dans le *Federal Register* des Etats-Unis.

En outre, la Commission a approuvé de nouvelles recommandations visant l'établissement d'exigences ou d'équivalences minimales en terme d'études pour un certain nombre de professions déjà inscrites au chapitre 15, mais pour lesquelles aucune exigence n'avait encore été formulée, ainsi que l'adjonction d'un certain nombre d'autres professions, dont celles de géochimiste, dessinateur industriel et dessinateur d'intérieur.

Les modifications proposées subiront les processus d'examen interne dès leur publication dans la *Gazette du Canada* et dans le *Federal Register*. Le texte définitif sera établi en fonction des commentaires adressés par les groupes et les personnes concernées.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les modifications proposées quant à l'autorisation de séjour temporaire, communiquer avec Rod Fields, Direction des relations générales et des programmes - Etats-Unis (URR), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Tél. : (613) 993-7660. Télécopieur : (613) 990-8314.

AECEC favorise les échanges internationaux dans les universités.

Etant donné l'importance essentielle d'un enseignement commercial international, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a donné en prix un trophée destiné à récompenser nos meilleurs étudiants.

Ce trophée, dont la remise a été annoncée, le 1^{er} octobre, lors de la cérémonie des récompenses à l'exportation, est le "trophée défi" du Ministre. Il sera remis à l'équipe canadienne victorieuse du concours organisé par l'Université Dalhousie sur une étude de cas liée aux échanges internationaux.

Ce concours est ouvert depuis quatre ans aux facultés de commerce canadiennes et étrangères. Il a lieu, chaque année, sous les auspices de la Dalhousie University International Business Society de Nouvelle-Ecosse.

Les écoles de commerce qui participent à ce concours envoient des équipes d'étudiants qui examinent un "cas" fondé sur l'expérience concrète d'une entreprise, et présentent des analyses et des possibilités de solution.

Le concours Dalhousie, parrainé par Maritime Telegraph and Telephone, est exceptionnel par l'utilisation des médias électroniques (ex.: télécopieurs et vidéoconférences) pour communiquer l'étude de cas entre les universités participantes et le jury. Ce concours comprendra deux sessions : la première, le 31 janvier, et la seconde, le 2 février 1991. Il y aura deux jurys distincts composés de dirigeants d'entreprises canadiens et étrangers.

Pour obtenir d'autres renseignements sur le concours, communiquer, à Affaires Extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec: David Knowles, Direction des Centres du commerce international et de l'éducation en matière d'exportation (TPO). Tel.: (613) 996-7104.

Ou communiquer directement avec: Kirsten Tisdale, Centre for International Business Studies, Dalhousie University, Halifax (N.-E.). Tél.: (902) 494-6553. Télécopieur : (902) 494-1107.

Réduction du droit à l'exportation aux E.-U. sur le bois d'oeuvre québécois

Le droit à l'exportation imposé sur certains produits de bois d'oeuvre vendus par le Québec sur le marché américain a été réduit, le 1^{er} novembre, de 8 % à 6,2 %.

La réduction a été annoncée par le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, suite à un accord conclu avec les Etats-Unis le 31 octobre.

Le droit sera ramené à 3,1 % le 1^{er} novembre 1991 et à 3 % le 1^{er} novembre 1992.

Les réductions sont fonction de la valeur des mesures de remplacement adoptées par le Québec — comme le prévoit le Mémoire d'entente de 1986 conclu entre le Canada et les Etats-Unis sur les produits du bois d'oeuvre résineux.

Le Mémoire prévoit que le Canada peut réduire ou éliminer le droit à l'exportation au fur et à mesure que les provinces accroissent leurs droits de coupe ou imposent d'autres droits sur la production de bois d'oeuvre résineux.

Il prévoit également que le calcul de la valeur des mesures de remplacement en rapport avec le droit à l'exportation doit faire l'objet d'autres consultations et d'une nouvelle entente entre les deux gouvernements.

La valeur des exportations de bois d'oeuvre québécois aux Etats-Unis s'élevait à plus de 300 millions de dollars en 1989-1990, (environ 10 % des exportations globales canadiennes de bois d'oeuvre aux Etats-Unis évaluées à 3,4 milliard de dollars).

La Colombie-Britannique a déjà entièrement remplacé le droit à l'exportation. En outre, les 4 provinces de l'Atlantique sont exemptes du Mémoire depuis le 1^{er} janvier 1988.

Pour tout renseignement sur l'accord, communiquer avec Bob Cairns, Direction des relations commerciales avec les Etats-Unis (UET) d'AECEC. Tél. : (613) 990-9169. Télécopieur: (613) 996-7411.

Le marché philippin de la câblovision et des équipements de diffusion ouvert aux exportateurs

Les exportateurs canadiens de matériel de télécommunication et de radiodiffusion liront avec intérêt, dans *Study on the Philippine Market for Cable Television and Broadcast Equipment*, qu'en attendant la solution de certains problèmes d'organisation et de mise en oeuvre, les Philippines misent principalement sur les importations pour approvisionner ce secteur.

D'ailleurs, avec 63,2 % du marché philippin, le Canada devance tous ses concurrents dans l'exportation vers ce pays d'émetteurs radio et TV.

Les chiffres sur le commerce extérieur du Bureau national des statistiques révèlent qu'en 1988, les importations philippines de matériel de transmission, d'appareils audio et vidéo, et de systèmes d'enregistrement, ainsi que des pièces et accessoires spécialement conçus pour les studios de TV ont atteint 5,5 millions de dollars US CIF, soit une augmentation de 77,6 % par rapport au niveau de 1987.

D'autre part, en 1988, les Philippines ont importé pour 3,2 millions de dollars US CIF de matériel d'éclairage (ampoules de réflecteur, ampoules spéciales, lampes à décharge, et accessoires d'éclairage). Elles ont également importé pour 22,1 millions de dollars US CIF de câbles de branchement qui, largement utilisés dans l'industrie de la câblovision, représentent une augmentation de 19,4 % par rapport au niveau de 1987.

Survole de l'industrie

L'industrie philippine de la radiodiffusion, qui est très règlementée, comprend essentiellement la radio (359 stations), la télévision (82 stations et 5 réseaux) et la télévision par câble (13 stations).

En général, ce sont le Japon et les États-Unis qui dominent l'exportation, aux Philippines, de matériel de télévision par câble et de radiodiffusion, et celle des appareils auxiliaires; mais le Canada, l'Angleterre, Taiwan et la Corée du Sud détiennent des parts de marché importantes dans certains domaines.

Dans le secteur du matériel de radiodiffusion, il est peu probable que les Philippines se tournent carrément vers d'autres sources d'approvisionnement

au cours des prochaines années; mais l'on a des preuves de l'importance croissante de certains pays, à part le Japon et les États-Unis, en tant que fournisseurs de matériel et de pièces de rechange.

En effet, les exportations de certains pays nouvellement industrialisés (Taiwan, la Corée du Sud et Hong Kong) sont déjà considérables. En outre, un examen attentif des statistiques commerciales révèle que les Philippines font appel aux exportateurs de plusieurs pays, dont le Canada, le Royaume-Uni, l'Allemagne et la Norvège.

Il y a certes des débouchés dans ce domaine, mais l'étude note que "les incertitudes engendrées, dans le secteur des télécommunications, par des problèmes non encore résolus d'organisation et de mise en oeuvre, ne permettent guère de prévoir l'importance de la demande quant au matériel de radiodiffusion.

Cependant, on peut prévoir, au moins à court terme, que :

- les programmes d'expansion des stations de radio et de télévision élargiront la demande de matériel importé;
- la croissance de cette demande sera particulièrement favorable à l'installation de nouvelles stations;
- la modernisation de la technologie sera un facteur essentiel de la demande;
- le remplacement de certaines stations de radio et de télévision constitue, et demeurera, un facteur habituel de la demande d'expansion.

Parmi d'autres activités qui stimuleront la croissance de la demande dans ce domaine, on notera les discothèques et autres lieux de divertissement, qui utilisent les équipements audio et vidéo les plus récents et les systèmes d'éclairage les plus modernes.

D'après le rapport, ce genre d'entreprise continue de prospérer aux Philippines.

Compte tenu des ambiguïtés de l'organisation actuelle, certains grands distributeurs philippins prévoient une croissance annuelle de la demande de 20 à 30 % au cours des prochaines années.

Cette croissance résultera du maintien de l'expansion économique, qui exigera une plus grande utilisation des

médias et des réseaux, et de l'apparition de nouveaux produits sur le marché.

Règlements visant les importations

Les stations de radio et de TV sont autorisées à importer du matériel, des pièces de rechange, ainsi que des appareils et des programmes connexes, à condition de les réserver exclusivement à leur propre usage.

Les importations de matériel de radio et de TV sont soumises à des droits de douane de 30 à 50 %, selon la valeur imposable. Outre ces droits, le matériel importé est soumis à une taxe de 5 % ad valorem et à une taxe à la valeur ajoutée de 10 %.

Pratiques commerciales des distributeurs philippins

Le matériel de radiodiffusion importé est généralement vendu par l'entremise de distributeurs ou d'agents commerciaux du pays. Seuls les grands réseaux de radio et de télévision s'adressent directement aux fournisseurs étrangers.

En outre, certains distributeurs locaux vendent une gamme de produits et de marques, ou s'associent à un fournisseur étranger à titre d'agents exclusifs.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés offerts dans ce domaine aux Philippines, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-7474. Télécopieur : (613) 996-4309.

Pour obtenir des exemplaires de cette étude rédigée pour l'ambassade du Canada à Manille, s'adresser à Info-Export. Tél. : (613) 993-6435. Télécopieur : (613) 996-9709.

Mise à jour

Le numéro de télécopieur de l'ambassade du Canada à Vienne, Autriche, est le (011-43-1) 535-4473.

Le nouveau numéro de télécopieur de l'ambassade du Canada à Manille, aux Philippines, est le 632-810-5142.

La mode et les bijoux à Singapour : un marché en pleine expansion

La demande croissante de Singapour quant aux articles de mode et de bijouterie pourrait offrir des débouchés à nos entreprises spécialisées dans ces domaines.

D'après une étude commandée par le haut-commissariat du Canada à Singapour, les dépenses de la population en vêtements et chaussures, qui augmentent constamment depuis 1985, ont atteint 2,2 milliards de dollars S (1 \$ S = 0,63 \$ C) en 1988.

La même année, les importations de vêtements ont atteint 1 209 millions de dollars; presque deux tiers de cette valeur a été réexportée.

Les importations de bijoux — principalement en métaux précieux et laminés (51 \$) — ont totalisé 98 millions de dollars en 1988. Quant à la part canadienne des importations singapouraises d'articles de mode et de bijouterie pour la même année, elles étaient très modestes; mais elles ont cependant atteint, respectivement, 180 000 \$ S et 1,78 million de dollars S.

L'un des objectifs du gouvernement consiste à faire de Singapour un centre de production et de commerce pour les industries de la mode et de la bijouterie. Singapour accorde la propriété intégrale aux firmes étrangères installées sur son territoire.

L'étude mentionnée met l'accent sur les tendances suivantes :

- Dans le secteur vestimentaire, on s'attend à une augmentation de la demande dans les domaines des vêtements ordinaires pour hommes, femmes et enfants, et des vêtements de marque pour enfants.
- La demande de bijoux à façon d'imitation continuera de croître. En 1988, Singapour a importé pour environ 36 millions de dollars de boucles d'oreilles, de colliers et autres bijoux d'imitation, principalement de Hong Kong.
- Les programmes de promotion commerciale sont en train d'accroître le potentiel de vente des vêtements de mode fabriqués dans le pays.
- Grâce à son emplacement stratégique et à ses règlements libéraux en matière d'import-export (les bijoutiers peuvent importer et exporter en franchise de l'or, des métaux et des pierres précieuses), Singapour restera une

importante source d'approvisionnement en pierres, gemmes et diamants importés.

• Singapour peut constituer un tremplin d'accès vers d'autres marchés de la bijouterie et des vêtements.

Pour obtenir un exemplaire de l'étude *Sectoral Analysis - Singapore Fashion and Jewelry Industry*, communiquer avec Info-Export (BPTE), Tél. : (613) 993-6435. Télécopieur : (613) 996-9709.

Pour obtenir des renseignements commerciaux sur Singapour, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans

Ottawa accueillera une conférence sur les hautes technologies.

Ottawa — Une conférence de trois jours sur l'exportation de hautes technologies (HITEC'91) aura lieu du 27 février au 1^{er} mars au Centre des congrès d'Ottawa.

Parrainé par Affaires Extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), HITEC'91 devrait aider notre industrie des hautes technologies à exporter ses produits et ses services sur les marchés internationaux.

Plus de 50 délégués commerciaux canadiens attachés à nos missions commerciales à l'étranger, ainsi que des représentants de 20 organismes du gouvernement canadien et d'agences étrangères seront à la disposition de nos entreprises pour les aider dans leurs projets d'exportation.

Nos délégués commerciaux se feront un plaisir de répondre aux questions sur les débouchés offerts à nos produits et à nos services de type commercial et militaire sur leur territoire, et pour discuter des possibilités d'approvisionnement en matière de technologie.

Pour obtenir d'autres renseignements sur HITEC'91, communiquer avec Gisèle Laframboise, Programmes de défense internationaux, Division aérospatiale et maritime (TDA), Affaires extérieures et commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-8040. Télécopieur : (613) 996-9265.

le Pacifique-Sud (PST), AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa, Ont. K1A 0G2. Télécopieur : (613) 996-4309.

Exposition sur les technologies de l'information en Inde.

La Nouvelle Delhi — Le Second colloque et exposition sur l'évolution des technologies de l'information (Second Seminar and Exhibition on Information Technology Trends (INFOTEK'91)) aura lieu du 11 au 13 janvier 1991 à l'hôtel Taj Palace International, à la Nouvelle Delhi.

L'exposition, consacrée aux technologies de pointe, présentera des pièces envoyées du monde entier et d'autres spécifiquement indiennes, utilisées dans les domaines suivants : communications, ordinateurs, bureautique (systèmes et équipements) et téléphonie (appareils de mesure, répondeurs, téléavertisseurs, et téléphones sans cordon). On y trouvera aussi les plus récentes réalisations dans les domaines suivants : raccordements aux réseaux (satellites, micro-ondes, fibres optiques) électronique de grande consommation (T.V., radio, systèmes audio), et composants ou produits (PCR), plaques laminées et revêtues de cuivre, blocs d'accord, puces, microprocesseurs, et blocs d'alimentation permanente. Le colloque comprendra cinq sessions. Les spécialistes internationaux et indiens des domaines mentionnés ci-dessus présenteront des exposés sur plusieurs sujets, notamment la situation des télécommunications en Inde au cours des années 1990; les communications mobiles et la radio cellulaire; l'évolution des équipements terminaux de télécommunication : les grandes perspectives de la bureautique; et l'avenir de la cablovision en Inde.

Les sociétés canadiennes désireuses de participer à INFOTEK 91 ou d'obtenir d'autres détails sur cet événement peuvent communiquer avec Marcel Saucier, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), AECEC, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-5903. Télécopieur : (613) 996-4309.

La Direction des sciences et de la technologie d'AECEC

La survie proprement dite de l'économie canadienne dépend, pour une grande part, d'entreprises assez courageuses pour innover sainement, et capables d'acquérir des réalisations scientifiques et technologiques internationales, notamment si elle désirent lutter avec succès sur les marchés internationaux.

L'importance que revêt, pour la Communauté commerciale canadienne, l'intégration des projets technologiques, d'origine canadienne ou étrangère, dans les stratégies de nos entreprises, est reconnue par un certain nombre d'associations et d'organisations, y compris l'Association canadienne de la gestion de la recherche, l'Association des manufacturiers canadiens et la Chambre de commerce canadienne.

Comment la TDS peut aider nos entreprises

Ce message transparent joue aussi un grand rôle dans les activités de la Direction des sciences et de la technologie (TDS), d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC).

Bien branchée sur la science et la technologie internationales, TDS offre toute une série de services à nos entreprises et à nos organismes de recherche, en vue de faciliter l'accès et la connaissance en ce qui a trait au développement technologique et aux réalisations scientifiques du monde entier.

Un vaste réseau international

La Direction possède un vaste réseau de conseillers scientifiques et techniques et d'agents de développement technologique qui occupent plusieurs postes clés à travers le monde entier.

Les fonctionnaires peuvent faciliter vos achats de technologies et vos transferts technologiques; rechercher des contrats; s'occuper des présentations; et repérer des sociétés étrangères désireuses de conclure des accords d'entreprises conjointes ou de projets de collaboration en matière de recherche et de développement.

En outre, ils peuvent recueillir des renseignements sur certains secteurs de la science et de la technologie (S&T); et familiariser des organisations canadiennes avec le fonctionnement des organismes chargés de ce domaine dans les pays hôtes. Ils font également la

promotion des connaissances scientifiques et techniques canadiennes à l'étranger.

Programme d'apports technologiques

TDS a recours à son réseau étranger pour fournir le Programme d'apports technologiques (PAT) conçu pour aider nos entreprises à se procurer des technologies étrangères. Le PAT fonctionne avec l'aide attentive des conseillers en technologie industrielle du Conseil national de recherches. Ces conseillers sont chargés d'aider les clients, d'un bout à l'autre du Canada, à établir leurs besoins et à tirer parti des services et du soutien offerts par le PAT.

Responsabilité des politiques et des intérêts en cause

La Direction se doit d'assurer le cadre d'action des dispositions scientifiques et technologiques conclues entre le Canada et d'autres pays, y compris les accords signés avec l'Allemagne, la France, le Japon, la Belgique, le Royaume-Uni, la Finlande, la Norvège et la Communauté européenne.

C'est également TDS qui surveille les intérêts technologiques sectoriels; à cette fin, elle veille de près à ce que nos organisations connaissent toute l'importance des programmes suivants, et puissent les renforcer: collaboration dans l'espace (de concert avec l'Agence spatiale canadienne); participation du Canada à la réalisation de la station spatiale; programmes relevant de la National Aeronautics and Space Administration (NASA); et activités placées sous l'égide de l'Agence spatiale européenne.

Parmi d'autres intérêts essentiels des divers secteurs, on notera le désir de connaître les marchés internationaux spécialisés dans la biotechnologie, les matériels industriels de pointe, les communications, les technologies de l'environnement ainsi que la science et la technologie des régions froides (Arctique/Antarctique). Dans ce but, TDS tient des consultations sur les relations scientifiques et technologiques internationales avec les ministères et et les sociétés à vocation scientifique du gouvernement fédéral.

Affiliation internationale

Parmi d'autres fonctions, TDS veille

à ce que la position et les intérêts du Canada soient bien représentés au sein de nombreuses organisations multilatérales, parmi lesquelles: EUREKA, le Programme scientifique Frontières humaines, le Comité scientifique de l'OTAN, le Programme japonais des systèmes de fabrication intelligents, l'Institut international d'analyse appliquée des systèmes, et le Comité de la politique scientifique et technologique de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

Dans l'ensemble, les activités de TDS cadrent avec les offensives liées à l'initiative **Horizon le Monde** du gouvernement; en particulier avec le Fonds scientifique et technologique de la Japon et le Programme européen de stimulation de la coopération scientifique et technologique, gérés respectivement par la Direction des relations avec le Pacifique Nord (PNR) et la Direction de la Communauté européenne-sciences et technologie (REP) d'AECEC, en collaboration avec Industrie, Sciences et Technologie Canada.

Ces deux fonds sont conçus pour valoriser des programmes communs de technologie et de partenariat dans certains secteurs clés, avec la participation de collaborateurs japonais et européens. L'ensemble de chaque programme est alimenté par des fonds qui servent à défrayer les coûts partiels de certaines activités, notamment les voyages et les études, ainsi que l'organisation d'ateliers et de missions.

Pour tout autre renseignement sur TDS, communiquer, en précisant le domaine de spécialisation, avec la Direction des sciences et de la technologie (TDS), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa KIA 0G2. Tél.: (613) 992-8054. Télécopieur: (613) 996-9265. Pour des renseignements précis sur le Programme d'apports technologiques, appeler le (613) 996-0971. Télécopieur: (613) 996-9265.

Voici les publications ou brochures sur les sciences et la technologie, d'AECEC, disponibles auprès d'Info-Export. Tél.: (613) 993-6435. Télécopieur: (613) 996-9709:

(Voir page 12: TDS (Publications).)

AU CALENDRIER

Toronto — 4 décembre — Les normes et l'Europe de 1992 : Les règles sont en train de changer. Colloque organisé par l'AECEC, l'Association canadienne des normes, le Conseil canadien des normes, et l'Association des exportateurs canadiens (AEC). Communiquer avec George Rogerson, AEC. Tél. : (613) 238-8888. Télécopieur : (613) 563-9218.

Toronto — 5 décembre — Doing Business with Hong Kong. Ce colloque pratique vise à aider les participants à comprendre la réglementation et les règles qui gèrent le marché de Hong Kong; les aspects légaux et les questions fiscales canadiennes à considérer lorsqu'on veut s'établir sur ce marché; et comment traiter avec les agents, les distributeurs ou les partenaires d'une entreprise conjointe. Une séance d'études portant sur des compagnies qui ont réussi sur le marché de Hong Kong fournira aux participants des tuyaux utiles sur le fonctionnement du marché local. Le colloque traitera également des différents programmes d'aide dont peuvent se prévaloir les exportateurs qui souhaitent se lancer sur le marché de Hong Kong. Parrainé par l'Association commerciale Hong Kong-Canada, la Fondation Asie-Pacifique du Canada, le Joint Centre for Asia Pacific Studies, et l'Ontario Centre for International Business de l'Université York.

Pour inscriptions (au coût de 100 \$), communiquer avec Angie Paau, Association commerciale Hong Kong Canada. Tél. : (416) 366-2642. Télécopieur : (416) 366-1569.

Halifax — 7 décembre — Starting Right with Japanese Business. Ce colloque, qui vise les nouveaux exportateurs sur le marché japonais, portera sur la commercialisation, la culture et le monde des affaires au Japon. Le cas d'une compagnie de la Nouvelle-Ecosse, qui a réussi sur le marché japonais, ainsi que la vue d'un initié sur les maisons de commerce japonaises, contribueront à démystifier ce marché exigeant, mais lucratif.

Les frais de pré-inscription sont de 100 \$. Communiquer avec l'International Briefing Centre. Tél. : (902) 420-5441. Télécopieur : (902) 420-5561.

Toronto — 12 décembre — La réalité économique de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, le libre-échange avec le Mexique ainsi que le

Cycle d'Uruguay des négociations du GATT sont les thèmes d'un déjeuner-atelier, organisé conjointement par le Canada-U.S. Business Association (CUSBA) et la Toronto Association of Business Economists. Communiquer avec CUSBA. Tél. : (416) 621-1507. Télécopieur : (416) 620-5392.

PUBLICATIONS

TDS — *Suite de la page 11.*

— **PAT**, brochure d'information sur le Programme d'apports technologiques;

— **PAT : Formulaires de demande;**
— **Expansion du réseau : Mécanismes et programmes du réseau d'aide scientifique et technologique**, décrit les services TDS et son réseau scientifique et technologique à l'étranger.

Priorité à l'agro-alimentaire et au poisson à Trinidad et Tobago

D'après un rapport rédigé par le haut-commissariat du Canada à Port-of-Spain, le gouvernement de Trinidad et Tobago a inclut l'agro-alimentaire et le poisson parmi les secteurs de développement prioritaires.

L'activité dans ce secteur a subi un déclin spectaculaire, pendant et après la

fièvre pétrolière qui a marqué la période allant de 1973 à 1982.

Le rapport explique comment le gouvernement de Trinidad et Tobago s'y prendra pour doubler la contribution de ce secteur au revenu national. En outre, il décrit les nouveaux débouchés offerts à nos entreprises dans l'agriculture et la mécanisation agricoles, la gestion des récoltes et l'exploitation des ressources maritimes.

Voici, parmi les projets de ce secteur, ceux qui pourraient susciter l'intérêt de nos entreprises : l'élevage du bétail laitier et du bétail de boucherie, ainsi que l'exportation de provendes, d'équipements de transformation du lait, et d'aliments en vrac.

Pour obtenir un exemplaire de ce rapport, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec Info Export.

L'Europe de 1992 — *Suite de la page 7.*

Renseignements

Pour obtenir d'autres détails sur les industries de haute technologie, consulter le rapport d'AECEC intitulé *Télécommunications et ordinateurs* - l'un des rapports sectoriels de la série *1992 Impact de l'unification du marché européen*. Il est disponible auprès d'Info-Export. Tél. : (613) 993-6435. Télécopieur : (613) 996-9709.

Pour obtenir des renseignements sur les modalités de participation aux missions envoyées dans les pays de la Communauté (missions consacrées aux

investissements, à la technologie et au partenariat stratégique), communiquer, à AECEC, avec la Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest (RWT). Tél. : (613) 995-9401. Télécopieur : (613) 952-3904-07.

Pour obtenir d'autres renseignements sur l'Europe de 1992, communiquer, à AECEC, avec la Direction des relations commerciales et économiques avec la Communauté européenne (REM). Tél. : (613) 996-5665. Télécopieur : (613) 952-3904/07.

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



111
 168
 1.8 #21
 1990
 DOCS 2.2

CANAD EXPORT

Vol.8 N°21

17 décembre 1990

Un expert-conseil pour exporter au Japon

Un cadre supérieur japonais, M. Mizuyuki Kurata, est maintenant disponible au Canada pour aider les exportateurs à tirer parti du programme d'expansion des importations, qui vise à stimuler les importations, du Japon.

Gestionnaire, pendant six ans, de l'importation et de l'exportation des produits généraux au bureau de Toronto de la grande entreprise commerciale japonaise Sumitomo Corporation, M. Kurata est remarquablement qualifié pour guider les exportateurs canadiens vers le marché japonais exigeant mais hautement lucratif.

La Japan External Trade Organization (JETRO) (Office japonais du commerce extérieur) et l'Association des exportateurs canadiens (AEC) — avec le soutien et l'encouragement initiaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) — ont conclu une entente pour l'affectation, pendant une période de deux ans, de M. Kurata à titre de conseiller commercial supérieur auprès de l'AEC.

Cette affectation permettra à M. Kurata non seulement de répondre aux demandes de renseignement des exportateurs et des sociétés prêtes à exporter, mais aussi, et avant tout, d'informer les exportateurs canadiens que le Japon a libéralisé ses lois en matière d'importation.

Dans ce but, M. Kurata a déjà transmis le "message" dans les villes principales canadiennes, y compris Vancouver, Toronto, Ottawa, Montréal et Halifax — c'est dans cette dernière que son arrivée a été officiellement annoncée, au Congrès annuel de l'AEC, en octobre.

Au cours de ces visites, M. Kurata explique le programme d'expansion des importations du Japon, comment fonctionnent les entreprises japonaises (quels sont leurs besoins) et les foires commerciales japonaises, ainsi que les possibilités de modifications de produits pour le marché japonais.

DANS CE NUMÉRO

- Un regard neuf sur l'exportation..... 2*
- Vendre au gouvernement américain... 4*
- Liste des foires 1991 à Taiwan..... 5*
- L'Europe de '92 : produits industriels 6*
- Foires à Londres, Vérone.....7*
- L'ALE: les droits et le contreplaqué.... 8*
- Libéralisation agricole au Brésil..... 10*
- La Direction des ressources naturelles et produits chimique d'AECEC..... 11*

L'expert commercial japonais propose aux entreprises diverses façons de faire connaître leurs produits, notamment :

- communiquer avec des entreprises commerciales japonaises au Canada pour établir des réseaux, se renseigner sur le marché, consulter des index commerciaux des entreprises japonaises (la Chambre de commerce du Canada à Tokyo compte environ 100 membres, et il y a jusqu'à 500 sociétés japonaises au Canada, dont 15 à 20 sont des maisons de commerce);
- inviter une mission japonaise au Canada;

- envoyer des échantillons de produits à des foires commerciales au Japon (contrairement aux pratiques suivies dans les foires commerciales principales tenues dans d'autres parties du monde, les produits sont rarement vendus dans les foires au Japon);
- visiter le marché japonais en vue d'évaluer la taille et l'ampleur de celui-ci et de rencontrer des clients, des distributeurs et des importateurs éventuels.

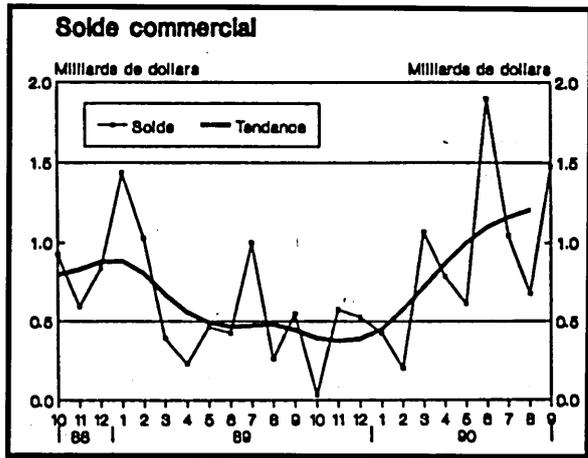
Le travail quotidien de M. Kurata comprend la préparation de colloques offerts partout au pays, ainsi que répondre aux appels.

D'après M. Kurata, environ 50 à 60 % de ces appels proviennent de nouveaux exportateurs qui cherchent des conseils sur des questions telles que les droits à l'importation, les caractéristiques des produits, le dédouanement ainsi qu'une liste de personnes et de coordonnées utiles — des importateurs ou des index commerciaux.

Les appels provenant de sociétés qui exportent déjà au Japon visent des sujets variés, depuis des listes de personnes à contacter jusqu'aux questions sur l'étape suivante pour exporter au Japon. Les conseils d'expert qu'offrent M. Kurata portent sur une gamme de sujets, notamment :

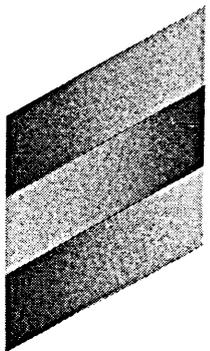
- l'envoi de brochures relatives à des produits, de données et d'échantillons;
- les exigences en matière d'expédition et le dédouanement;
- les avantages de la participation à des foires commerciales japonaises;
- la réaction à prévoir de clients éventuels;
- le besoin de modifier les caractéristiques;
- l'établissement de prix concurrentiels et le partage des dépenses;
- la négociation des prix.

(Voir page 3 : Un meilleur accès.)



Pour septembre, les exportations de marchandises canadiennes ont augmenté de 424,3 millions de dollars par rapport à août — pour un total de 12,2 milliards de dollars — alors que les importations ont diminué de 373,1 millions de dollars — atteignant ainsi 10,8 milliards de dollars — ce qui a donné une augmentation de l'excédent commercial de 797,4 millions de dollars. En septembre, l'excédent pour l'année était de 1,5 milliard de dollars.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada



Canada

UN REGARD NEUF SUR L'EXPORTATION

La visite de prospection

Nous avons vu que sans quitter le Canada et sans débours excessif, l'exportateur peut effectuer une recherche documentaire sérieuse qui lui fournira de très nombreux éléments pour compléter son étude de marché.

Après avoir interrogé toute la documentation disponible, les experts des Centres du commerce international, les experts sectoriels et géographiques des gouvernements fédéral et provinciaux et obtenu des délégués commerciaux à l'étranger des réponses à des questions précises, certaines données relatives au marché visé exigent une visite personnelle dans le pays concerné. Sauf si vous avez remis votre mise en marché entre les mains de consultants en marketing international ou de maisons de commerce international.

La visite de prospection, différente du voyage d'implantation ou de promotion, a pour but :

- la confirmation des éléments recueillis dans l'étude faite au Canada,
- la découverte de nouveaux éléments,
- l'évaluation du marché, et
- la recherche des moyens pour mettre en oeuvre son exploitation.

Cette visite de prospection se décompose en deux étapes :

- La préparation au Canada et dans le pays visé.
- Les prises de contacts.

La préparation au Canada et dans le pays visé

Au Canada - En plus de se procurer passeport, visas et billets d'avion, il faut vous munir d'une solide documentation sur votre société et sur vos produits, y inclus leur prix (CIF) à destination (droits et taxes locaux inclus). Votre prix usine n'est d'aucune utilité pour un client éventuel.

Ayez les réponses à toutes les questions qui peuvent surgir de manière à ne pas devoir remettre des réponses à plus tard.

La présentation d'échantillons est idéale si votre produit le permet

Dans le pays visé - Il faut s'accoutumer à penser en fonction de la mentalité du pays, et cesser de penser "canadien".

Il faut d'une part prévoir et organiser son programme le plus possible tout en se gardant assez de souplesse pour réagir en

fonction de vos découvertes sur place. Demandez l'avis et l'aide du délégué commercial en lui rendant visite dès votre arrivée. Il est indispensable de vous connaître pour bien travailler ensemble à long terme. Il vous assistera dans la phase finale de l'organisation de votre visite, avant votre départ du Canada.

Tenez compte des contraintes linguistiques, climatiques, culturelles et religieuses de vos interlocuteurs. Ne vous attendez pas automatiquement à ce qu'ils parlent votre langue.

Etablissez un plan de prospection et menez-le à terme, même si votre deuxième rendez-vous semble vous avoir permis de découvrir le partenaire qui vous paraît idéal. Même dans le domaine de l'exportation, la nuit porte conseil et un certain recul vous aidera à réaliser ce qui a le plus besoin de vos produits n'est pas nécessairement le meilleur distributeur.

Etablissez un ordre du jour et un objectif clair pour chacune de vos rencontres. Préparez des questionnaires écrits. Allez au bout de vos questions. De retour au Canada, il sera trop tard pour obtenir des précisions.

Les prises de contact

Les personnes à contacter doivent être choisies avant de quitter le pays et doivent avoir reçu votre documentation générale avant votre arrivée. Votre étude de marché vous permettra de déterminer qui voir; le délégué commercial vous aidera à compléter ou à ajuster votre liste, avant votre départ.

Renseignez-vous sur la notoriété de vos interlocuteurs avant votre visite, avec l'aide de l'ambassade ou de Dun and Bradstreet. Ces renseignements peuvent sembler longs et fastidieux à obtenir. Ils vous éviteront cependant des désagréments ultérieurs et vous permettront une approche plus personnalisée et plus efficace de vos futurs partenaires.

Une attention très particulière sera accordée à l'expédition personnalisée, dans la langue de votre interlocuteur, d'une bonne documentation générale sur votre société. Cette documentation doit préciser pourquoi vous excellez dans votre domaine.

Qui peut faire la visite de prospection ? Tout cadre à l'esprit ouvert qui connaît parfaitement l'entreprise et son produit.

Une visite de prospection peut aussi être envisagée dans le cadre d'une mission commerciale ou de la participation à une foire. Je traiterai de ces possibilités dans un prochain article.

La préparation méticuleuse est la clé du succès d'une visite de prospection.

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) des Affaires extérieures et commerce extérieur Canada (AECEC) offre un appui financier pour ces visites. Plusieurs programmes provinciaux sont également disponibles.

**Le rédacteur en chef,
René-François Désamuré**

CANADEXPORT

Rédacteur en chef :

René-François Désamuré

Rédacteur en chef adjoint :

Louis Kovacs

Rédacteur : Don Wight

Adjoints à la production : Mark Leahy et Mai Juris

Téléphone : (613) 996-2225

Télécopieur : (613) 992-5791

Télex : 053-3745 (BPT).

Reproduction autorisée en citant la source.

Tirage : 65 000 exemplaires.

INFO-EXPORT (conseils à l'exportation)

Tél. : (613) 993-6435

Télécopieur : (613) 996-9709

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication sur le commerce (BPT).

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

Expédier à : **CANADEXPORT** (BPT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

ISSN 0823-3330

Un meilleur accès au marché japonais

(Suite de la première page.)

Toutefois, le conseiller souligne qu'il faut prendre au sérieux toute proposition japonaise de modification de produits et que l'étape de développement dans la pénétration du marché japonais peut être coûteuse et exiger beaucoup de temps. Cependant, selon M. Kurata, malgré les coûts initiaux de prospection du marché, l'effort en vaut la peine car si un contrat est conclu, cela peut devenir fort lucratif.

L'affectation d'experts commerciaux japonais — 25 dans le monde entier, y compris les États-Unis, l'Europe et l'Australie — a été amorcée par le ministère du Commerce international et de l'Industrie du Japon à la suite de la mise en oeuvre du programme d'expansion des importations par ce pays.

L'AECEC fournit une aide financière — dans le cadre de « Pacifique 2 000 », un des éléments de la stratégie « Horizon le monde » — à l'AEC pour appuyer cette initiative. On considère que le programme complète l'orientation en matière d'exportation fournie aux entreprises canadiennes par l'ambassade du Canada à Tokyo et le consulat général à Osaka ainsi que par la Direction de l'expansion du commerce avec le Japon (PNJ) d'AECEC.

Créé en 1958, JETRO comporte un système de réseaux à l'échelle mondiale — y compris des bureaux à Toronto, Montréal et Vancouver — avec 48 villes au Japon en plus de Tokyo.

A l'origine un organisme d'exportation, JETRO s'occupe depuis dix ans d'importation au Japon et offre, à l'échelle mondiale, des programmes d'aide aux entreprises qui exportent vers ce pays.

Le programme global d'expansion des importations du Japon, destiné à faire de ce pays une superpuissance d'importation, comprend les éléments suivants :

- des mesures d'encouragement fiscales relatives aux produits manufacturés importés;
- l'élimination des tarifs (les tarifs ont déjà été éliminés sur plus de 1 000 produits manufacturés, la presque totalité des machines étant exempte de droits);
- un budget étendu pour la promotion

des importations;

- l'expansion des programmes de prêts à l'importation;
- des invitations à visiter le Japon, et des visites à l'étranger effectuées par des missions commerciales et des experts japonais recherchant de nouveaux produits;
- des programmes de prêts visant à augmenter les importations et des expositions pour la promotion des importations.

Ces mesures couvrent presque la moitié de tous les produits manufacturés importés au Japon, dont la valeur s'est élevée à 40 milliards de dollars

US, en 1989.

Les entreprises canadiennes qui recherchent des conseils sur la façon de percer sur le marché japonais ou de trouver de nouveaux marchés pour leurs produits au Japon peuvent communiquer avec M. Mizuyuki Kurata, conseiller commercial supérieur, Association des exportateurs canadiens, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa K1P 6B9, Tél. : (613) 238-8731. Télécopieur : (613) 563-9218. Ou communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce avec le Japon (PNJ) d'AECEC. Tél. : (613) 995-1281. Télécopieur : (613) 996-4309.

DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX

Des entreprises australiennes en biotechnologie cherchent des partenaires canadiens

Des entreprises australiennes en biotechnologie ont exprimé leur intérêt à former des entreprises conjointes avec des entreprises canadiennes afin de développer et de mettre en marché des produits dans ce domaine.

L'une de ces entreprises, Genesearch Pte Ltd., est sur le point de développer une technologie permettant de biodégrader les BPC, tandis qu'une autre possède une technologie rentable permettant de décomposer les déchets de graisse solide dans les égoûts.

Toutefois, ces deux entreprises, de même que les universités, éprouvent des difficultés à commercialiser leurs produits à cause de la petite dimension du marché de l'Australie et d'un manque de financement.

Ces entreprises cherchent donc des associés canadiens pour former une entreprise conjointe. Elles considèrent en outre que le Canada est attrayant à cause de sa proximité du marché des États-Unis et parce qu'elles perçoivent qu'il est plus facile de traiter avec les entreprises canadiennes et que ces dernières sont moins sujettes aux prises de contrôle par d'autres entreprises.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Gilles Potvin, Direction de l'expansion du commerce en Asie et Pacifique Sud, AECEC. Tél. :

(613) 995-7662. Télécopieur : (613) 996-4309.

GRANDE-BRETAGNE — L'un des principaux fabricants européen de **contenants de plastique moulé par injection pour la manutention des matériaux** désire former une **entreprise conjointe** avec des entreprises canadiennes. Communiquer avec Philip Lofthouse, Sales and Marketing Manager, George Utz Limited, Amber Business Centre, Greenhill Lane, Riddings, Alfretton, Derbyshire DE66 4BR. Tél. : (0773) 540980. Télécopieur : (0773) 540779.

GRANDE-BRETAGNE — Une entreprise fabriquant du **matériel d'éclairage pour les camions-remorques et les remorques** souhaite devenir agent au Royaume-Uni pour des **fabricants canadiens d'assemblages de production** de produits semblables. Communiquer avec Denis W. Eagles, Development Manager, PHASA Developments, 5 Hollands Road, Haverhill, Suffolk CB9 8PO. Tél. : (0440) 62014. Télécopieur : (0440) 706255.

TURQUIE — Une importante firme de traitement des aliments a besoin chaque année de **500 tonnes de miel**, de préférence de variété pin ou foncé. Communiquer avec Akin Ulku, Pinar Sut A.S., Kemalpaşa Asfaltı Nr 1, Pınarbasi, İzmir, Turquie. Tél. : 53163. Télécopieur : 90-51-183497.

L'AECEC peut aider les exportateurs à vendre du matériel non militaire au gouvernement américain

Voici le quatrième d'une série d'articles conçus pour aider les entreprises canadiennes à exploiter les débouchés du marché public du gouvernement fédéral des États-Unis. Le premier article avait paru dans le vol. 8, n° 10 de CanadExport du 1^{er} juin 1990.

Les présentations commerciales peuvent compléter efficacement votre stratégie de commercialisation auprès du gouvernement américain. Vous pouvez envisager la possibilité d'organiser une séance d'information à l'ambassade du Canada à Washington ou à l'un de nos consulats ou bureaux de commerce de par les États-Unis. Des douzaines d'entreprises font preuve de leurs capacités de cette façon, avec d'excellents résultats. L'ambassade à Washington peut accueillir plus de 170 personnes dans son amphithéâtre. Si ça vous intéresse, voici les étapes à suivre:

1. Dressez une liste de vos clients éventuels (le bureau commercial peut vous aider). Connaissent-ils votre entreprise? Comment pouvez-vous leur faire connaître ce que vous avez à offrir et capter leur intérêt? Vous cherchez à attirer les représentants qui, selon vos renseignements, ont besoin de ce que vous offrez et qui sont curieux de la façon dont vous pouvez rendre leur travail plus facile.

Parlez de votre produit ou service au bureau commercial ainsi que des ministères et organismes qui constituent vos meilleures perspectives. Avez-vous déjà vendu quelque chose à l'un de ces ministères ou organismes? Certains d'entre eux s'intéressent-ils à ce que vous donniez leur nom à titre de référence? Certains d'entre eux pourraient-ils prononcer une courte allocution pendant votre présentation afin d'expliquer la façon dont votre produit ou votre service aide leur ministère ou organisme à accomplir sa mission? Pouvez-vous faire une démonstration de votre produit? Votre auditoire peut-il l'essayer sur place? Vous faudra-t-il louer du matériel audio-visuel ou informatique?

2. Êtes-vous un nouveau venu sur le marché gouvernemental américain? Il vous faut apprendre comment on y fait

l'acquisition de produits et de services comme les vôtres. Il vous faut découvrir les personnes qui achètent auprès de vos concurrents aujourd'hui... et connaître leurs raisons. Vous pourrez ainsi modifier votre façon de vous présenter comparativement aux autres fournisseurs du marché. De quelles façons votre produit ou votre service est-il différent? Pourquoi est-il meilleur?

3. Dès que vous aurez terminé votre recherche à fond, communiquez avec le bureau commercial de l'ambassade ou du consulat avec qui vous souhaitez travailler. Faites-lui connaître vos projets et la façon dont une présentation s'intègre dans votre plan de commercialisation auprès du gouvernement. Une présentation commerciale doit se fonder sur vos efforts afin d'établir votre firme sur le marché public américain.

4. Faites le contact initial vous-même par courrier direct, par télémarketing ou par des visites. Informez-vous des programmes et des missions du gouvernement que gèrent vos clients éventuels et de la façon dont vous pouvez leur venir en aide. Ces renseignements sont importants pour concevoir une présentation qui vise leurs besoins —pour vous permettre de réussir—et les vôtres —pour vous permettre de vendre.

5. Dressez une liste de vos principaux clients éventuels et préparez votre présentation à leur égard. Il vous faudra sans doute six semaines en plus de votre présentation générale. Ces événements sont organisés sur une base de coopération. Les invitations sont envoyées par le gouvernement du Canada, mais nous travaillons avec vous à élaborer des plans et à trouver votre auditoire.

6. Faites un suivi! Faites-nous connaître votre situation par la suite et les façons dont nous pouvons vous être utiles. La Direction de la promotion du commerce et du tourisme-États-Unis (UTO) commandite aussi la participation d'entreprises à des foires commerciales qui attirent des acheteurs du gouvernement américain. Voici quelques-unes de ces foires qui auront lieu à Washington :

- Communications Networks (Com-

- Net) - janvier

- Federal Office Systems Exposition (FOSE) - mars

- Federal Computer Conference (FCC) - septembre

- Federal Computer Conference West (FCC West : Anaheim) - mai

Les missions commerciales gravitent habituellement autour de la publicité plutôt que de la vente directe. Des missions axées sur la General Services Administration (GSA) des États-Unis sont fréquemment offertes sur l'ameublement, la technologie de l'information, les articles de sport, le matériel de lutte contre les incendies et d'autres secteurs. Des organismes fédéraux comme le Department of Veterans' Affairs participe aussi à des missions d'acheteurs au Canada. Composez le (613) 998-9441 pour obtenir un calendrier des événements.

Vous pouvez aussi obtenir auprès d'UTO une trousse, un document intitulé *Votre introduction aux marchés fédéraux civils des États-Unis*, ainsi qu'une bande vidéo d'information.

Pour tout renseignement sur la vente de matériel non militaire au gouvernement américain, communiquer avec Dennis Doerner (613-993-6466) ou Doreen Conrad (613-998-9441), Direction de la promotion du commerce et du tourisme-États-Unis (UTO), d'AECEC.

La Chine ouvre un bureau commercial à Toronto

L'un des organismes commerciaux les plus importants de la Chine, la China National Technical Import Corporation (CNTIC), vient d'ouvrir un bureau à Toronto.

C'est le 1^{er} novembre 1990, que le président de la CNTIC, M. Xu Deen, a officiellement inauguré cet ajout le plus récent au réseau de bureaux d'approvisionnement de la CNTIC.

M. Deen a déclaré que les entreprises canadiennes pouvaient s'attendre à faire plus d'affaires avec la Chine qui amorcera, l'an prochain, son huitième plan économique quinquennal qui mettra l'accent sur le développement des

(Voir page 9 : Bureau.)

Foires commerciales à Taiwan pour 1991

Voici la liste de foires commerciales prévues pour Taipei, Taiwan, en 1991. Pour tout renseignement sur ces événements ou sur la participation, communiquer avec le Centre du commerce international (CCI) le plus proche; ou avec Ted Lipman, Bureau commercial du Canada à Taipei (CTOT), 13th floor, 365 Fu Hsing North Road, Taipei, Taiwan. Tél. : 886-2-713-7268. Télécopieur : 886-2-712-7244.

- **Taipei Int'l Furniture Show** — 1^{er}-5 mars — Meubles d'intérieur, d'extérieur et de bureau; pièces et accessoires de meubles; mobilier et décorations de maison.
- **Taipei ELEC '91: Int'l Electronics & Electrical Show** — 11-15 mars — Pièces et composantes électroniques, compteurs, instruments, matériel de fabrication électronique, machines et appareils électriques, ordinateurs et périphériques, etc.
- **Taipei Int'l Gift & Stationery Spring Show** — 22-26 mars — Cadeaux saisonniers, articles de souvenir, de prime et d'encouragement, articles en verre, céramique, nouveautés électroniques, articles ménagers, artisanat, fournitures d'école et de bureau.
- **Taipei Int'l Metalworking Machinery Show** — 4-10 avril — Machines de forage, de tournure, de fraisage, d'affûtage, de cisaillement, de sciage; tours, presses, matériel FMS/FMC et de conception et fabrication assistées par ordinateur (CFAO), robots industriels, centres d'usinage, machines d'usinage par étincelage, pièces et accessoires de machines.
- **Taipei Int'l Flower Show** — 17-21 avril — Fleurs coupées, plantes en pot, bonsai, conception et fournitures florales, semences, bulbes, boutures, mottes, plants, gaules, outils de jardinage, technologie de serre, matériel d'aménagement paysagé.
- **TIDEX '91: Taipei Int'l Design Exhibition** — 17-21 avril — Conception de produits et d'emballage de Taiwan et de l'étranger, systèmes d'image de marque, image de marque internationale, projets d'interaction de conception de produits, expositions de produits de nouveaux concepteurs.
- **Taipei Int'l Footwear & Leather Goods Show** — 26-30 avril — Chaussures, bottes, articles de voyage, sacs à main, vêtements, petits articles en cuir, matériaux, accessoires; l'accent est mis sur les machines de fabrication.
- **Taipei Int'l Sporting Goods Show** — 26-30 avril — Matériel de sports de balle, sports nautiques, arts martiaux, ski, patin, camping, pêche, sports d'intérieur, etc.; sacs de sport, couvertures, vêtements, chaussures.
- **Taipei Int'l Cycle Show** — 6-10 mai — Bicyclettes, motocyclettes, pièces, accessoires, pneus et chambres à air.
- **Taipei Int'l Auto Show** — 15-19 mai — Pièces et accessoires automobiles; automobiles.
- **Taipei Int'l Hardware, Houseware & Building Materials Show** — 24-28 mai — Tous les genres d'instruments et de matériaux de construction, luminaires, articles de cuisine, vaisselle, garnitures de plomberie, serrures et charnières, machines du type « bricolage ».
- **Taipei Int'l Construction Show** — 24-28 mai — Matériaux de construction, matériel, machines, véhicules, systèmes d'automatisation et d'entretien, installations de chantier, systèmes architecturaux de CFAO, progiciels de transfert de technologie, services d'experts-conseils, etc.
- **Computex Taipei '91** — 4-10 juin — Ordinateurs, périphériques, logiciels, pièces, systèmes de bureautique, transmission de données.
- **Taipei Computer Applications Show** — 13-19 août — Ordinateurs, périphériques, logiciels, bureautique, transmission de données, applications, mémoire de grande capacité, pièces, CFAO et ingénierie assistée par ordinateur (IAO).
- **Taipei Int'l Jewelry and Timepiece Show** — Bijoux d'époque, pierre semi-précieuses, bijoux de qualité, montres, horloges, pièces, matériel de fabrication.
- **Taipei PACK '91: Int'l Packaging Industry Show** — 17-21 septembre — Machines et matériaux d'emballage, machines de transformation, machines et matériaux d'imprimerie aux fins d'emballage.
- **Taipei PLAS '91: Int'l Plastics & Rubber Industry Show** — 17-21 septembre — Matières premières, moules, machines, composantes d'ingénierie, produits semi-finis et finis, matériel auxiliaire.
- **Taipei Int'l Electronics Show** — 7-13 octobre — Matériel électronique grand public, compteurs, instruments, pièces et composantes électroniques, matériel de communication, ordinateurs et périphériques, produits pour capter la télévision par satellite.
- **Taipei Int'l Toy Show** — 21-25 octobre — Jeux, jouets, articles de divertissement, articles de Noël.
- **Taipei Int'l Gift & Stationery Autumn Show** — 30 octobre-3 novembre — Articles de saison, souvenirs, porcelaine, fournitures scolaires et de bureau.
- **Taipei Int'l Medical Equipment and Pharmaceutical Show** — 8-11 novembre — Instruments médicaux, fournitures d'hôpital, produits pharmaceutiques, systèmes informatisés, publications, produits biotechnologiques, articles pédagogiques.
- **Taipei Aerospace Technology Exhibition** — 19-23 novembre — Satellites, composantes et pièces d'aérospatiale, matériel au sol, moteurs, matériel de contrôle et de navigation, matériel d'aéroport, contrôle au sol et de trafic, matériel et technologie de fabrication.
- **Taipei Int'l Woodworking Machinery Show** — 19-23 novembre — Machines générales : machines de travail du contreplaqué, machines de transformation, machines pour bricolage, matériel de transformation de bambou, matières premières, pièces et accessoires.

Une présence s'impose dans la CEE

Modification des règles d'approvisionnement du gouvernement : le marché des produits industriels de l'Europe de 1992

Des modifications aux règles gouvernementales d'approvisionnement de la Communauté européenne (CE) auront des incidences importantes sur le marché des produits industriels européens, en particulier pour le matériel électrique de grande dimension, les sous-secteurs de fileries et de câbles pour lesquels les services publics sont les principaux acheteurs.

Le marché

Les produits industriels constituent jusqu'à 32,7 % des achats du gouvernement de la CE, soit plus que tout autre secteur.

L'accroissement de la transparence et de la libéralisation dans les méthodes d'approvisionnement transformeront le marché européen en ce qui a trait au matériel de construction, l'équipement des industries des ressources, l'équipement minier, les fabricants de pâtes et papier et le matériel relatif à l'environnement.

Pour tous les domaines du secteur des produits industriels, on suggère aux entreprises canadiennes d'établir leur présence en Europe, au moyen d'alliances ou de fusions; de localiser et d'exploiter des créneaux pertinents du marché; et de se concentrer davantage sur la Recherche et le Développement (R&D) afin de devenir concurrentielles sur le plan technologique dans la CE.

La concurrence

Au lieu de la situation actuelle où le gouvernement allemand accorde une priorité et sa préférence aux fournisseurs allemands, le gouvernement français aux fournisseurs français, etc. l'entrée en vigueur des nouveaux règlements de la CE ouvriront l'approvisionnement public dans tous les pays de la CE aux entreprises européennes et étrangères de la même façon, en autant que les exigences en matière de contenu de la CE sont satisfaites.

En vertu des nouvelles directives de la CE, les gouvernements auront de la difficulté à protéger leurs industries nationales. Des entreprises de tous les

Etats membres de la CE et même des entreprises extérieures à la CE pourront obtenir des contrats réservés auparavant aux intérêts intérieurs.

Matériel électrique

Le sous-secteur du matériel électrique, y compris les génératrices et les moteurs électriques, les moteurs et les turbines, devrait connaître de nouveaux débouchés à la suite de la formation de l'Europe de 1992.

Les services publics sont les principaux clients des produits électriques de

à l'échelle internationale, mais se voyaient exclus des marchés de la CE compte tenu des méthodes et des normes d'achat des services publics.

Afin de mettre en marché ces produits, il sera essentiel d'établir une présence en Europe, non seulement pour respecter les règles de la CE en matière d'approvisionnement public, mais aussi parce que le rapport valeur-poids n'est pas assez élevé étant donné les frais d'expédition outre-Atlantique.

Matériel de construction

Dans le secteur du matériel de construction, il y a certains segments du marché, comme le matériel de grande dimension de réparation de routes, dans lesquels les entreprises canadiennes sont favorisées.

Afin d'être concurrentielles, les petites entreprises canadiennes devront élaborer des stratégies comprenant le transfert de la technologie, l'octroi de licences internationales, les entreprises conjointes et les méthodes de production modernes. Pour les entreprises qui peuvent trouver un partenaire adéquat, et qui satisfont aux autres exigences, l'Europe de 1992 offre des possibilités d'expansion.

Matériel relié à l'industrie des ressources

Le secteur du matériel relié aux industries des ressources doit envisager d'étendre son marché à l'extérieur du Canada, en particulier en ce qui concerne les domaines du matériel d'exploitation pétrolière et gazière. Compte tenu du climat et de la géographie du Canada, les entreprises canadiennes ont développé des produits spécialisés et font figure de chefs de file dans des segments particuliers de ce marché.

De même, l'industrie du matériel minier au Canada a acquis une bonne réputation dans l'exploration géologique de pointe, les méthodes d'extraction qui nécessitent moins de main-d'oeuvre, et les techniques de fonderie à efficacité élevée. Lorsque la souplesse est plus importante que l'éco-

(Voir page 7 : L'Europe.)

L'Europe en transition : conférence importante sur l'Europe de 1992

Date : le 15 janvier 1991

Endroit : Toronto, hôtel Delta Chelsea Inn

Commanditaires : Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) et le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de l'Ontario

Renseignements : Secrétariat l'Europe de 1992. Tél. : (613) 238-1070. Télécopieur : (613) 238-3805.

grandes dimensions construits sur mesure (génératrices hydrauliques, turbines, transformateurs d'électricité, équipement d'aiguillage).

A la suite des modifications dans les règlements auxquels sont soumises les méthodes d'approvisionnement, les entreprises canadiennes concurrentielles ayant des filiales dans la CE devraient connaître une augmentation de leur chiffre d'affaires. Il s'agit d'un marché où les entreprises européennes entreprennent déjà des démarches, en prenant de l'expansion et en faisant des pressions pour défendre leurs intérêts.

Câbles et filage électriques

Le secteur des câbles et du filage électrique est dominé au Canada par trois sociétés dont deux, Canada Wire and Cable et Northern Telecom, sont canadiennes. Les produits canadiens, en particulier les produits de pointe comme les câbles électriques et de télécommunication, sont concurrentiels

Un salon de produits alimentaires et de boissons en Grande-Bretagne

Londres — Les exportateurs canadiens ont une possibilité unique d'exposer leurs produits alimentaires et leurs boissons de bonne qualité au salon le plus important de son genre au Royaume-Uni.

Il s'agit du **Septième salon international des produits alimentaires et des boissons (IFE'91)** qui se tiendra à Earls Court, à Londres, et auquel Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) participera avec un pavillon canadien.

Étant donné qu'on a déplacé IFE'91 d'Olympia à Earls Court, au centre de Londres, 40 % de plus d'exposants pourront participer. D'ailleurs, les organisateurs du salon prévoient une augmentation de 40 % du nombre de participants par rapport à celui de 1989.

L'IFE de 1989 (la plus grande exposition organisée à date, à laquelle des participants canadiens ont enregistré, sur place, des ventes de plus d'un million de dollars) a attiré un nombre record de 1 350 entreprises de plus de 50

pays, et plus de 42 000 visiteurs d'affaires, dont 70 % des cadres supérieurs.

Les participants à IFE proviennent de chaque facette de la chaîne de distribution de produits alimentaires et de boissons — des importateurs, exportateurs, distributeurs et traiteurs à domicile jusqu'aux publications et associations commerciales en passant par les entreprises de transformation, les fabricants de matériel et le secteur commercial.

Le déplacement à Earls Court, un site plus grand, permet aussi l'introduction de nouveaux "salons au sein d'un salon" et l'expansion des salons spécialisés très appréciés : Aliments congelés et Salon international du fromage.

Les "salons au sein d'un salon" innovateurs seront consacrés aux vins et spiritueux, à la boulangerie, aux aliments naturels et à la confiserie. Chaque secteur de produits fera l'objet d'une promotion à titre de partie distincte, mais intégrante, d'IFE'91.

Le concept du salon spécialisé a été couronné de succès : Aliments congelés

(introduit en 1983) est actuellement l'exposition la plus grande qui se tienne à un seul endroit dans ce domaine en Europe. On s'attend à ce que le Salon international du fromage (introduit en 1989) soit aussi réussi à IFE'91.

Les entreprises canadiennes qui désirent percer sur de nouveaux marchés ou les nouvelles sociétés désirant lancer leurs produits sur ce marché international de produits alimentaires et de boissons, peuvent obtenir de plus amples renseignements sur la participation au pavillon canadien à IFE'91 en communiquant avec Derek Complin, Unilink, 50, Weybright Court, bureau 41, Agincourt (Ont.) M1S 5A8. Tél. : (416) 291-6359. Télécopieur : (416) 291-0025.

Participation à une foire agricole en Italie

Vérone — Il reste quelques places pour fabricants ou producteurs canadiens de produits agricoles qui veulent présenter leurs produits à un stand national d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) à la **Fieragricola** — une importante foire internationale qui aura lieu dans cette ville d'Italie, du 10 au 17 mars 1991.

Lors de la foire de 1990, 7 entreprises canadiennes — qui ont toutes indiqué que leurs affaires avec l'Italie avaient augmenté — ont fait la promotion, entre autres, de matériaux génériques, d'animaux vivants, de pommes de terre, de semences et de sirop d'érable.

Au cours de la Fieragricola de 1991, on s'attend à ce que les intérêts de l'Italie se concentrent sur les céréales, les semences et les légumineuses, les fèves, les lentilles, les fèves de soya, la tourbe, les matériaux génériques et le sperme d'animaux.

En dépit de restrictions en matière d'importations face à certains produits agricoles, l'Italie importe chaque année pour une valeur de 30 milliards de dollars de produits agricoles, ce qui fait de ce pays un excellent marché.

Pour participer à cette foire ou pour renseignements, communiquer avec Wesley S. Rathwell, Foires et missions commerciales (RWTF), AECEC. Tél. : (613) 943-0893. Télécopieur : (613) 995-6319.

L'Europe de 1992 et l'approvisionnement — (Suite de la page 6.)

nomie d'échelle, étant donné que le matériel minier est habituellement construit sur mesure, la force d'une industrie canadienne innovatrice la placera en bonne position pour l'Europe de 1992.

Les fabricants canadiens de pâtes et papier ont acquis les compétences techniques leur permettant d'entrer en compétition tant sur le marché intérieur que sur le marché étranger, en suivant de près l'évolution à l'échelle internationale et en investissant dans leurs propres programmes de R&D.

Bien que les exportations actuelles soient axées principalement sur les États-Unis, les entreprises canadiennes sont en bonne posture pour pénétrer sur le marché de la CE avec des produits tels que le matériel de fabrication de pâtes chimiques, les machines à papier à haute vitesse et les séchoirs de pâtes.

Dans le domaine du matériel relié à l'environnement, les entreprises canadiennes sont concurrentielles sur le plan technologique à l'échelle internationale et peuvent trouver des marchés au sein de la CE pour des produits et des

procédés spécialisés de pointe. Les entreprises canadiennes sont particulièrement fortes en systèmes d'épuration des eaux, le traitement avancé des eaux usées et certains systèmes de contrôle de la pollution de l'air.

Renseignements

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), dans le cadre de son programme « Horizon le Monde », projette d'établir des marchés de partenariat afin d'aider les entreprises canadiennes à établir des liens complémentaires avec des entreprises européennes. Pour obtenir de plus amples renseignements à ce sujet ainsi que sur les autres foires et missions commerciales, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement avec l'Europe de l'Ouest (RWT). Tél. : (613) 995-9401. Télécopieur : (613) 995-6319.

Pour tout renseignement sur l'Europe de 1992, communiquer avec la Direction des relations économiques et commerciales avec la Communauté européenne (REM). Tél. : (613) 995-8297. Télécopieur : (613) 995-1277.

Progrès réalisés dans l'élaboration de normes communes pour le contreplaqué

L'établissement de normes communes pour le Canada et les États-Unis visant le contreplaqué et d'autres panneaux de revêtement à base de bois est entré dans une nouvelle étape importante.

Le processus d'établissement de nouvelles normes est en cours depuis 1988; il est dirigé par le Binational Committee on Plywood Standards (BNC) (Comité binational sur les normes relatives au contreplaqué). Le processus que le Comité préside a pour objet de résoudre la question bilatérale de longue date des normes relatives au contreplaqué par l'inclusion de normes communes dans les codes de construction des deux pays.

Le processus comprend un projet conjoint binational visant à produire des renseignements techniques nécessaires à l'établissement des normes communes. Sur la base des résultats des examens, le Comité binational a recommandé d'apporter des modifications aux normes canadiennes et américaines, et un groupe d'élaboration conjoint canado-américain a été établi en mars 1990 en vue d'élaborer les normes communes relatives au contreplaqué.

L'élaboration est déjà terminée et l'ébauche des normes a été adoptée par le BNC et soumise aux organismes nationaux de normes dans les deux pays (l'Association canadienne de normalisation et le National Institute of Standards and Technology) aux fins d'adoption comme normes nationales.

Au cours des mois prochains, ces deux organismes soumettront l'ébauche des normes aux processus d'approbation à l'unanimité, et lorsqu'elle sera approuvée, les normes seront soumises aux fins d'adoption dans les codes de construction dans les deux pays.

Les États-Unis ont suspendu, le 1^{er} janvier 1989, les réductions des tarifs dans le cadre de l'Accord de libre-échange (ALE) pour ce qui est du contreplaqué, des panneaux à grandes particules, des panneaux à copeaux orientés et des panneaux de particules, en attendant l'établissement de normes communes pour le Canada et les États-Unis en ce qui a trait au contreplaqué et à d'autres produits de revêtement. La loi portant sur l'application de l'ALE

aux États-Unis ne permet de mettre en application les réductions que lorsque les normes communes auront été « suffisamment incorporées » dans les codes de construction des deux pays. Le Canada a suspendu les réductions des tarifs sur les mêmes produits.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Jim Ross, Direction des relations commerciales avec les États-Unis, AECEC. Tél. : (613) 991-3215. Télécopieur : (613) 996-7411.

Droit de traitement des marchandises des États-Unis

Les modifications apportées à la U.S. Merchandise Processing Fee (droit de traitement des marchandises des États-Unis) sont entrées en vigueur le 1^{er} octobre 1990.

Les modifications ont été apportées en réponse aux constatations du panel sur le GATT, d'il y a deux ans.

Elles prolongent les droits sur les marchandises importées aux États-Unis — qui ont expiré le 30 septembre — d'une autre année au taux ad valorem précédent de 0,17 % et ajoutent un droit maximal de 400 \$ ainsi qu'un droit minimal de 21 \$.

Le 26 octobre, le Congrès a adopté l'Omnibus Budget Reconciliation Act.

En plus de prolonger le droit jusqu'en 1995, la loi prévoit le rajustement du taux ad valorem au maximum de 0,19 % et au minimum de 0,15 %. Il faudra prouver au Congrès que la détermination du taux compense le coût des services douaniers.

L'Accord de libre-échange (ALE) prévoit l'élimination, à des étapes de même durée, du droit d'utilisateur pour les marchandises provenant du Canada dans un délai maximal de cinq ans. La première réduction a été mise en application le 1^{er} janvier 1990. Le droit sur les marchandises canadiennes sera éliminé entièrement d'ici le 1^{er} janvier 1994.

Pour renseignements, communiquer avec Mike Robertson, Direction des relations commerciales avec les États-Unis (UET), AECEC. Tél. : (613) 990-9180. Télécopieur : (613) 996-7441.

Un délégué commercial est récompensé

M. Paul Desbiens, premier délégué commercial, a reçu un certificat de mérite

pour souligner sa contribution remarquable dans l'élaboration et la mise en



M. Paul Desbiens (à gauche) en compagnie de M. Crosbie

oeuvre du programme fort réussi de Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) lorsqu'il était en poste au consulat du Canada à Buffalo. Le certificat lui a été remis par le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, lors d'un déjeuner organisé en l'honneur des délégués commerciaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). M. Desbiens est actuellement directeur, Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTO) d'AECEC. Pour tout renseignement sur le NEEF, joindre le centre Info-Export d'AECEC. Télécopieur : (613) 996-9709.

Les Services d'exposition et les foires

Les exportateurs qui participent aux foires commerciales internationales — surtout aux États-Unis — sous la bannière canadienne, se connaîtront de plus en plus un élément clé dans ce domaine.

Le Groupe Communication Canada - Service des expositions et de l'audio-visuel (SEAV) — qui faisait auparavant partie d'Approvisionnement et Services Canada — a récemment signé un protocole d'entente avec la Direction de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement aux États-Unis (UTD) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) pour la fourniture de services de participation aux foires commerciales.

Les services offerts par le SEAV comprennent la recherche de participants et la communication avec ceux-ci. Les taux préférentiels du Groupe permet-

(Voir page 10 : Les foires.)

Salon de la quincaillerie : ouverture sur les Antilles

San Juan — Les entreprises de produits du bâtiment et de la construction ou des énergies de rechange qui cherchent à étendre leur marché dans les Antilles, seront dans la capitale du Porto Rico du 1^{er} au 3 février 1991.

C'est là que se tiendra le **Salon de la quincaillerie et des objets domestiques des Antilles** au colisée Roberto Clemente.

Il reste encore quelques places au pavillon réservé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) qui a mis sur pied des stands couronnés de succès à quatre reprises par le passé.

Les exposants canadiens qui ont participé à cet événement par le passé se sont toujours déclarés satisfaits par la foire, vu les 12 000 à 15 000 visiteurs commerciaux qui la fréquentent, mais aussi parce que c'est une excellente occasion de faire des connaissances d'affaires, de nommer des agents ou des distributeurs, et de rencontrer grossistes, entrepreneurs et utilisateurs.

Les participants à cette foire devraient vraisemblablement voir leurs produits en grande demande puisque la région des Antilles — une région dont les 43 millions d'habitants peuvent constituer un marché lucratif éventuel — connaît actuellement une vague de construction et de restauration d'hôtels, de gratte-ciel à bureaux et de magasins.

Pour tout renseignement sur le salon, communiquer avec M^{me} E. Kelso, Foires et missions (LCTF), Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et l'Amérique centrale, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Tél. : (613) 996-5359. Télécopieur : (613) 996-0677.

Le franchisage offre des débouchés à Singapour

Des possibilités s'offrent aux entreprises qui désirent franchiser leurs activités dans la région lucrative et en pleine croissance de l'Asie et du Pacifique.

C'est l'une des conclusions contenues dans *Assessing Franchise Opportunities in Singapore*, une des études de marché publiées par les missions du Canada dans le monde entier.

Grâce à la croissance des services, Singapour est devenu un centre de services concurrentiels et stratégiques à l'échelle internationale. Le rapport indique aussi que le gouvernement à Singapour favorise l'établissement de services techniques, créatifs et dans les domaines des loisirs et de la détente.

Bien que l'étude de marché indique qu'en 1989, les franchises au détail ne comptaient que pour 1 % du total des ventes au détail à Singapour (comparativement à 35 % aux États-Unis et 15 à 25 % en Europe), elle prévoit qu'avec une croissance économique vigoureuse continue, alliée à une population croissante et riche, ainsi qu'à l'augmentation des dépenses locales à la consommation, les possibilités de franchisage sur le marché de Singapour augmenteront.

Ce pronostic est de bon augure pour les franchiseurs canadiens éventuels, surtout ceux engagés dans les deux catégories de franchisage que l'étude décrit comme étant relativement inexploitées, soit :

- Les franchises à la consommation (restauration rapide, restaurants, hôtels, magasins de vêtements au détail) qui vendent des produits ou des services directement au public.

- Les franchises (gestion d'hôtel, services des postes, copie et impression, distribution d'ordinateurs et de logiciels et formation) qui répondent aux besoins d'autres entreprises qui ne sont pas en mesure d'offrir, elles-mêmes, ces services.

A l'heure actuelle, il n'existe aucune relation entre les franchises et les banques à Singapour. Le financement de ces entreprises doit souvent être sous forme de capitaux propres.

De plus, comme l'indique le rapport, "les Canadiens devraient se rendre compte de l'ethnocentrisme dans la manière dont ils font des affaires. Singapour et la Malaisie, en tant qu'anciennes colonies britanniques, font des affaires d'une façon pseudo-britannique fondée sur l'esprit de camaraderie. En consultant des banques de commerce ou des experts-conseils locaux, cela peut éliminer de nombreux obstacles."

A l'instar de tous les rapports sectoriels produits par le haut-commissariat du Canada à Singapour, l'étude comprend une liste des personnes-ressources clés au gouvernement et dans l'industrie. Consultez les annexes pour élaborer votre stratégie de commercialisation en fonction des objectifs visés.

Pour obtenir un exemplaire du rapport, communiquer avec Info-Export. Télécopieur : (613) 996-9709.

Bureau chinois à Toronto

(Suite de la page 4.)

secteurs de l'énergie, des transports et des télécommunications.

La CNTIC est le principal outil d'approvisionnement à l'étranger du gouvernement chinois pour importer de la technologie et du matériel et négocier d'importants contrats internationaux.

Au cours des cinq dernières années, la CNTIC a négocié des contrats d'une valeur supérieure à plus de 500 millions de dollars avec des entreprises canadiennes, dont Northern Telecom Ltd., GE Canada Inc. et ABB Lummus Canada.

Pour renseignements, joindre la China National Technical Import Corporation (CNTIC), 2 Pardee Ave., Suite 102, Toronto (Ont.), M6K 3H5. Tél. : (416) 516-0923. Télécopieur: (416) 516-0529.

Mise à jour

Voici les nouveaux numéros de téléphone et de télécopieur de l'ambassade du Canada à Budapest, en Hongrie : tél. : (011-36-1) 176-7686/176-7712; télécopieur : (011-36-1) 176-7689.

Le numéro de télécopieur du haut-commissariat du Canada à la Nouvelle

Delhi, en Inde, est le (011-91-11) 687-6579.

A compter du 1^{er} janvier 1991, le numéro de téléphone de l'ambassade du Canada à Tokyo, Japon, sera le (011-81-3) 3408-2101. Les numéros de télécopieur seront les suivants: (011-81-3) 3470-7280/3470-5320.

Coopération industrielle pour renforcer les échanges Canada-Inde.

Un programme conçu pour permettre à nos sociétés d'identifier les possibilités en matière de transferts technologiques, d'accords de licence et d'entreprises conjointes en Inde est actuellement introduit par l'Association des manufacturiers canadiens (AMC), de concert avec l'Agence canadienne de développement international.

Ayant reconnu les "occasions exceptionnelles" qui favorisent la promotion de ces accords potentiels, l'AMC a pris la tête des initiatives visant à augmenter notre présence industrielle en Inde (produit national brut 270 milliards de dollars US en 1989).

L'AMC a conçu un **Programme d'expansion commerciale et industrielle pour l'Inde**. Les avantages qu'elle offrira à nos sociétés qui participeront à ce programme sont les suivants:

- une banque d'informations spécialisée, très utile aux entreprises désireuses de négocier, avec des partenaires indiens, des projets d'entreprise conjointe et de partage de technologie;
- une courte liste de partenaires éventuels (résultat d'importantes recherches en Inde); et
- un programme commercial coordonné en Inde, qui permettra aux participants de rencontrer d'éventuels partenaires commerciaux Indiens.

Les entreprises canadiennes désireuses de participer à ce programme devraient communiquer avec: Doreen Wallace Ruso, ou Natesan Subramanian, AMC, One Yonge Street, 14th floor, Toronto M5E 1J9. Tél.: (416) 363-7261. Télécopieur: (416) 363-3779.

Les foires aux États-Unis — (Suite de la page 8.)

tront à UTD d'introduire un nombre plus grand d'entreprises canadiennes sur le marché des États-Unis par la participation aux foires commerciales.

UTD parraine quelque 400 foires et missions commerciales — au Canada et aux États-Unis — pendant l'année financière courante (1990-1991). Le coût de ces activités s'élèvera à environ 16 millions de dollars. Chaque dollar investi dans ce programme génère des affaires d'une valeur de 82 \$; le rendant ainsi l'une des activités de promotion

commerciale les plus rentables.

Le programme de foires et de missions commerciales d'AECEC est la voie idéale pour percer sur le marché américain ou pour obtenir des renseignements précieux sur les produits et les concurrents dans un secteur donné.

Pour obtenir tout renseignement sur le programme de foires et de missions commerciales aux États-Unis d'AECEC, communiquer avec UTD. Tél. : (613) 993-5726. Télécopieur : (613) 990-9119.

Le Brésil : réformes agricoles axées sur le marché

Le gouvernement brésilien a adopté un plan visant à moderniser et à rationaliser la production agricole.

Ce plan, annoncé le 15 août, est conforme au programme de ce pays, qui consiste à libéraliser son économie et à ouvrir le pays aux importations.

Le Brésil abandonnera son approche traditionnelle dans le domaine de l'agriculture — cette approche était caractérisée par les contrôles gouvernementaux de la production et de la commercialisation des cultures de base et comprenait un système étendu et coûteux de mesures d'encouragement fiscales et de subventions accordées aux producteurs.

L'établissement de cartels, de soutien des prix et d'autres mesures interventionnistes sera maintenant remplacé par des principes de marché libre.

Le Brésil ne tentera plus, comme dans le passé, de devenir autarcique pour ce qui est de la production agricole mais se concentrera sur des cultures telles que les haricots, le riz, le maïs et la manioc qui lui procurent un avantage naturel sur le plan de la concurrence.

Ces mesures devraient aussi permettre d'exporter des produits canadiens traditionnels tels que le grain fourrager, les semences spéciales et le fourrage. Le Canada exporte déjà des céréales au Brésil, un marché qui devrait demeurer important.

Les éléments précis de la nouvelle initiative agricole du Brésil — qui vise à rendre ce pays plus axé sur le marché et plus ouvert aux importations — sont

les suivants :

- la réduction jusqu'à 50 % des tarifs sur les importations de machines agricoles et de matières brutes;
 - la réduction de la participation du gouvernement à la commercialisation — le monopole de l'Etat pour ce qui est de la commercialisation du blé cultivé au Brésil sera éliminé, et les producteurs vendront directement leur blé aux minoteries;
 - les préoccupations relatives à l'environnement entraîneront un contrôle accru des activités agricoles, y compris la réduction du crédit agricole pour la région de l'Amazonie;
 - le montant de crédit agricole (6,7 milliards de dollars U.S.) à la disposition des agriculteurs sera alloué sur la base des coûts de production réels — il aura pour objet d'aider en particulier le petit producteur et sera rajusté régionalement en fonction de la culture devant être produite en vue d'encourager l'extension des cultures propres à une région donnée;
 - les prix minimaux garantis payés aux producteurs seront limités aux cultures dans le « panier de base » (p. ex., riz, maïs, soja, coton, manioc, sisal, raisins) — ces prix seront « régionalisés » pour fournir des revenus accrus en ce qui concerne les cultures jugées plus propres à une région donnée;
 - le gouvernement encouragera l'établissement d'installations agro-industrielles dans la région de culture, telles que les complexes de transformation du soja;
 - une aide financière destinée aux projets d'irrigation dans la partie pauvre du nord-est du pays, au développement de la région du « cerrado » (région sèche centrale) du Brésil et aux petits producteurs.
- Ces mesures, axées sur le marché, visent à soutenir la production brésilienne accrue de cultures traditionnelles et à réduire les dépenses gouvernementales sous forme de subventions.
- Pour tout renseignements, communiquer avec Roman Hruby, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), AECEC. Tél. : (613) 996-4199. Télécopieur : (613) 952-3904.

La Direction des ressources naturelles et produits chimiques d'AECEC

L'importance des ressources naturelles pour le bien-être économique du Canada est évidente. A lui seul, le secteur des produits forestiers, avec des exportations nettes dépassant 19 milliards de dollars en 1989, contribue le plus à notre balance commerciale.

En raison de la surabondance au Canada des métaux, des minerais et de l'omniprésence des produits chimiques à notre époque, il n'est pas surprenant qu'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) ait en place un groupe d'experts dans le domaine du commerce de ces produits.

En ce qui concerne les secteurs des ressources, des métaux, des minerais et des produits chimiques, la Direction des ressources naturelles et produits chimiques (TAR) d'AECEC détermine les possibilités sur le marché à l'intention des fournisseurs canadiens, transmet les renseignements sur le marché à l'industrie canadienne et fait la promotion des produits canadiens à l'étranger en vue d'accroître notre part du marché, lorsque c'est possible.

TAR collabore étroitement avec les associations des industries qui désirent encourager leurs membres à exporter. Elles fournissent des renseignements précieux sur les capacités d'exportation de leurs membres.

Ainsi, TAR est au courant des tendances industrielles intérieures et, souvent avec l'aide du financement du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) d'AECEC, elle peut établir et mettre en application certains plans de commercialisation.

La collaboration de TAR avec d'autres ministères est aussi importante. Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), Énergie, Mines et Ressources (EMR), Forêts Canada et le Conseil national de recherches (CNR) contribuent considérablement à maximiser l'efficacité de TAR en ce qui concerne l'évaluation des besoins de l'industrie canadienne et à déterminer ses capacités en matière d'exportation.

Pour que l'industrie canadienne soit capable d'exporter ses ressources de production, ses métaux et ses minerais et ses produits chimiques, elle doit avoir accès aux marchés extérieurs sur une base équitable et concurrentielle. TAR

assure cet accès en se branchant à la meilleure source d'information sur le commerce international à la disposition des Canadiens : le réseau des missions à l'étranger d'AECEC.

Ce réseau, qui communique avec TAR et toutes les directions commerciales d'AECEC, fournit des renseignements sur les conditions des marchés, et des données sur des possibilités qui ne sont disponibles d'aucune autre source.

En outre, TAR met constamment à jour la base de données du Réseau WIN afin que les missions du Canada puissent réagir immédiatement lorsque des entreprises étrangères font des demandes de fourniture de ressources ou de produits chimiques. La base de données WIN contient des fichiers sur plus de 30 000 sociétés canadiennes, leurs produits et leurs capacités, leurs activités d'exportation actuelles et les marchés qui les intéressent.

En ce qui concerne la fourniture d'aide aux petites et aux moyennes entreprises pour que celles-ci commencent à exporter et à diversifier leurs marchés d'exportation, le rôle de TAR va au-delà de la réunion d'information et de la production de documents; elle s'occupe aussi des foires et des missions commerciales dans le monde entier.

Chaque année, TAR organise une vaste gamme d'activités promotionnelles et participe à celles-ci. Ces activités comprennent des foires commerciales mettant l'accent sur les produits de construction (Interbuild-Royaume-Uni, Saudibuild-Arabie saoudite), les produits chimiques, le plastique et les matériaux de pointe (Foire technique de Stockholm), les produits de haute technologie (Salon des produits canadiens de haute technologie-Séoul), la céramique (Salon des tuiles en céramique-Los Angeles), et les produits pharmaceutiques vétérinaires (Foire internationale-Bucharest). Les missions effectuées dans le cadre du programme Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS) deviennent de plus en plus fréquentes car les exportateurs canadiens se rendent compte de leur valeur éducative. L'année dernière, 16 entreprises sont allées à Londres et à Birmingham (Angleterre) pour participer à des colloques sur l'exportation et à la foire commer-

ciale Interbuild. Les missions comme celles-ci sont une étape préliminaire importante pour déterminer si une entreprise est prête à exporter.

Le directeur adjoint de TAR, M. John Lang, indique qu'au cours de conversations de suivi avec des participants à la mission au Royaume-Uni, certains avaient décidé qu'ils n'étaient pas encore prêts à exporter dans ce pays. D'autres sont, depuis, revenus à différentes occasions pour finaliser des contrats.

Comme dans le cas de cette mission, TAR accorde la priorité aux activités promotionnelles d'exportation visant les fabricants de produits à valeur ajoutée.

Dans chaque secteur, les éléments suivants font l'objet de la plus grande considération de TAR :

- **Secteur forestier** : Les produits axés sur les ressources, tels que les cadres de fenêtres, les pièces d'escalier, les panneaux, les maisons préfabriquées et le plancher en bois dur, sont des exemples du type d'articles transformés qui peuvent facilement être exportés.

- **Secteur des métaux et des minerais** : Les matériaux industriels de pointe tels que la céramique et les produits axés sur les ressources (ex. les tuiles) sont des produits canadiens qui peuvent bien s'exporter.

- **Secteur des produits chimiques** : Dans le domaine des produits chimiques, les produits pharmaceutiques et biologiques de pointe, les engrais et les thermo-plastiques sont de très bons produits qui peuvent faire l'objet de promotion à l'exportation et d'octroi de licences pour la production à l'étranger.

TAR a produit des aperçus de l'industrie canadienne sur ces produits et bon nombre d'autres produits, y compris la tourbe, les produits forestiers, le soufre, le cuivre, le graphite, l'aluminium, le gypse, le granite et de nombreux métaux et minerais.

Pour obtenir des exemplaires de ces aperçus de l'industrie ou d'autres renseignements sur la manière dont TAR peut vous aider, communiquer avec la Direction des ressources naturelles et produits chimiques (TAR), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). Tél. : (613) 996-3436. Télécopieur : (613) 995-8384.

AU CALENDRIER

Toronto — 16 janvier — l'Europe en transition : Une conférence d'envergure sur l'Europe de 1992. Organisée conjointement par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AE-CEC) et le ministère de l'Industrie, Commerce et Technologie de l'Ontario. Communiquer avec le Secrétariat de l'Europe de 1992. Tél. : (613) 238-1070. Télécopieur : (613) 238-3805.

Vancouver — 21-22 janvier; **Calgary** — 23 janvier; **Regina** — 24 janvier; **Winnipeg** — 25 janvier; **Halifax** — 28 janvier; **Montréal** — 29-30 janvier; et **Toronto** — 31 janvier-1^{er} février — Les débouchés dans le domaine de l'ingénierie-conseil en Amérique latine. En vue de mieux faire connaître les possibilités qu'offre ce marché aux ingénieurs-conseils, les délégués commerciaux canadiens de plusieurs pays latino-américains entreprendront un programme de visites à travers le Canada. Pour renseignements sur cette mission, communiquer avec : à l'AE-CEC: M. M. Vujnovich (TPO), tél. : (613) 996-8544, télécopieur : (613) 996-8688; et dans les villes visitées par la mission : à Vancouver: Del Bacon, CCI, tél. : (604) 666-1437, télécopieur : (604) 666-8330; Calgary: Doug Caston, CCI, tél. : (403) 292-6642, télécopieur : (403) 292-4578; Regina: David Dix, CCI, tél. : (306) 780-6900, télécopieur : (306) 780-6679; Winnipeg: Roy Read, CCI, tél. : (204) 983-7508, télécopieur : (204) 983-2187; Halifax: Janet Steele, CCI, tél. : (902) 426-9416, télécopieur : (902) 426-2624; Montréal: Irving Friedman, CCI, tél. : (514) 283-8795, télécopieur : (514) 283-3302; et Toronto: George Wright, CCI, tél. : (416) 973-5187, télécopieur : (416) 973-8161.

Charlottetown — 30 janvier — Comment tirer le meilleur parti d'une foire commerciale est le thème d'un atelier qu'organise le Centre du commerce international (CCI). Pour inscription (au prix de 25 \$), communiquer avec B.

Postma, CCI. Tél. : (902) 566-7426. Télécopieur : (902) 566-7450.

Ottawa — 13 février — Réunion du Forum for Industrial Participation (IP Forum), auparavant CIBA. Communiquer avec Bob Brown. Tél. : (613) 733-0704.

Vancouver — 22-23 février — Import-Export : L'agent international. Ce colloque traitera des divers aspects de l'import-export, soit : les transactions bancaires, la comptabilité, les assurances, l'envoi maritime, les douanes — et comment démarrer en affaires. Communiquer avec Jim O'Hara, directeur, Vancouver World Trade Centre. Tél. : (604) 641-1261. Télécopieur : (604) 681-0437.

Calgary — 11-13 mars — Septième

conférence sur les débouchés dans le Pacifique (PROC VII). Cette importante conférence canadienne sur les débouchés commerciaux qu'offrent les marchés dynamiques de la Ceinture du Pacifique se tiendra, cette année, sur le thème : Aller de pair avec la concurrence : Relever le défi du Pacifique. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Dianne Caldbick, Groupe de l'Asie-Pacifique, Chambre de commerce du Canada. Tél. : (613) 238-4000. Télécopieur : (613) 238-7643.

Québec — 20-24 mars — Salon Nautique de Québec. Communiquer avec Gaétan Marcoux, Pro Expo Inc., Québec. Tél. : (418) 871-6130. Télécopieur : (418) 871-3831.

PUBLICATIONS

Environmental Products and Services, America's Industrial Heartland décrit les débouchés pour de tels produits et services en Ohio, au Kentucky, en West Virginia et dans l'ouest de la Pennsylvanie, soit le territoire couvert par le bureau commercial du gouvernement du Canada à Pittsburgh. Le marché américain pour la technologie relative à l'environnement et autres produits de contrôle de la pollution connexes est évalué à 100 milliards de dollars; on s'attend à ce qu'il augmente de 20 à 30 % par année. On peut obtenir des exemplaires de ce rapport auprès de son éditeur, le bureau commercial du gouvernement du Canada, One Gateway Center, 9th Floor, South Wing, Pittsburgh, Pennsylvania 15222, USA. Tél. : (412) 392-2308.

L'Annuaire du Commerce canadien à Hong Kong (septième édition) fournit des renseignements sur les services et l'aide offerts aux firmes canadiennes

et aux entreprises de Hong Kong qui s'intéressent aux échanges et aux investissements. On y trouve des renseignements sur l'Association commerciale Hong Kong-Canada, les coordonnées des gouvernements provinciaux, la Chambre de Commerce du Canada à Hong Kong, et les services canadiens aux immigrants et aux visiteurs. On y trouve également des listes alphabétiques et sectorielles d'entreprises canadiennes oeuvrant à Hong Kong, et toute une série de profils commerciaux consacrés notamment aux domaines suivants : composants électroniques, aliments et boissons, technologies de protection de l'environnement, télécommunications, équipements et services hospitaliers, dentaires et médicaux, matériel de construction, produits et équipements destinés aux bâtiments. Pour obtenir un exemplaire de l'annuaire, communiquer avec Info-Export. Télécopieur : (613) 996-9709.

Le prochain numéro de C

lié le 15 janvier 1991

059030098

125, prom. Sussex
Ottawa (Ont.)
K1A 0G2

on à

POSTE MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation
Port payé Postage Paid

NBRE T-3691 BLK

OTTAWA

