

S

b1926949

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures  
OTTAWA

JUL 21 1939

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETENIR A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE

LA  
EA  
C16  
1.5 #1  
DOCS

# Canadexport

External Affairs Canada / Affaires extérieures Canada      VOL. 5, NO. 1      JANUARY 14, 1987

## Team approach helps crack China market

Increased Canadian trade with China — a country whose total market potential is \$40 billion a year — can be made a reality.

Now that the federal government "has put tools in place" to make Canada more competitive in this highly competitive market, what is needed is a "team approach" of co-operation and co-ordination by the Hong Kong:

### Leading trade centre gateway to East Asia

One of the world's leading financial, trading and shipping centres, Hong Kong, a free port, offers numerous export opportunities to enterprising Canadian companies.

What is more, the British Crown colony of 5.5 million people, is also a gateway for the export of Canadian products and services to the People's Republic of China and a growing number of other lucrative markets in East Asia.

In 1985, according to *Market Guide — Hong Kong*, one of a series of such guides published by The Royal Bank of Canada, exports of Canadian commodities to Hong Kong totalled \$322.8 million.

And, in 1984, says the guide, total bilateral trade between Canada and Hong Kong reached an all-time high, exceeding \$1 billion for the first time.

In fact, "bilateral trade between Hong Kong and Canada has doubled in the past three years," and, while the balance of trade is in Hong Kong's favor, "there remain," says the guide, "significant opportunities for

Turn to page 2 — Hong Kong

federal and provincial governments and the private sector.

That was part of the message delivered last month by International Trade Minister Pat Carney to the Canada-China Trade Council in Vancouver.

In a no-holds-barred address, Minister Carney also discussed her government's

National Trade Strategy; the "tools" introduced to enhance Canada's competitiveness in China; market opportunities in China; keys to breaking into this "difficult but not impossible" market; and Canadian successes in China.

As part of the National Trade Strategy, Turn to page 6 — Cracking

## Canadian food satiates yen



Canada's Ambassador to Japan Barry Connell Steers (front right), Canadian Embassy in Tokyo personnel and representatives of Japan's third largest supermarket chain, Seiyu Ltd., on opening day of the 11th Annual Canada Food Fair. Seiyu's 10-day promotion of Canadian food and beverages resulted in sales of approximately \$7 million.

They were not exactly 10 days that shook the world but they certainly resulted in Canada's food and beverage industries creating an indelible — and highly favorable — imprint in the Japanese marketplace.

The event, held this past November, was the 11th Annual Canada Food Fair, a 10-day extravaganza in which Seiyu Ltd. — Japan's third largest supermarket chain with 240 stores — promoted the sale of Canadian foodstuffs to Japanese consumers.

At Seiyu's flagship Oizumi store, Canada's Ambassador to Japan, Barry Connell Steers, participated in ribbon cutting ceremonies to launch the fair. Steers said the 10-day promotion would result in the sale of approximately \$7 million of a broad range of Canadian food and beverage products as well as consumer goods.

In addition to the abundant foodstuffs on display, a major attraction during the promotion was the "breaking" of a large

Turn to page 5 — Japanese

## Montreal water quenches world thirst

A single contract signed in mid-August, worth more than \$4 million, has increased five-fold the amount of Canadian mineral water being exported.

Nora Beverages of Montreal is now in the process of exporting six million litres of "Naya" natural spring water to 13 countries in West Africa.

Jean Guy Lord, Executive Vice-President and General Manager of Nora believes that Canada has a great future as an exporter of mineral waters.

"It is not Utopia to think that before the end of the decade, Canada may reach the 40-million-litre export level of spring water."

This would put Canada in the position of rivalling France, traditionally known as the top exporter of bottled water.

The contract was signed between Nora Beverages, Fermaco Inc., and Afcanex Afrique S.A. Fermaco is an export broker that specializes in processed food products.

Afcanex Afrique, the buying company, is a transporter and forwarding agent of oil and food products in Africa.

Headquartered in Lome, Togo, the company will sell and distribute the Canadian water in Togo, Cameroon, Mali, Burkina-Faso, Chad, Central Africa, Ghana, Niger,

Turn to page 2 — Thirst

**INSIDE:**

- Edmonton is gearing up for this country's International Petroleum Show later this spring ..... 4
- Opportunities abound in the Jamaican chemical market ..... 2
- The new PEMD is getting set for an April launch ..... 3
- EDC risk policies for the U.S. prove popular with exporters ..... 6

## Marketplace

**Turkey** — A prequalification tender to identify firms that are eligible to undertake electrification work on 577 kilometres of railway line here has been announced by Turkey's State Railways Administration (TCDD). The electric railway section will incorporate a 25 KV 50 HZ current system. To be executed on a turnkey basis, the electrification work includes: erection of 13 substations, 12 section posts and 55 station posts; erection of catenary system; installation of 3 remote control centres; and installation of a separate telecommunications system. Tenders will be invited from prequalified contractors who are not subject to boycott regulations of the League of Arab States and the boycott regulations in force in the Kingdom of Saudi Arabia. Tender documents will be made available to prequalified contractors on March 17, with tender submissions due on August 8. Prequalification documents, at cost of U.S. \$50, are now available and can be forwarded by the post to interested Canadian companies for later billing through External Affairs. Closing date for receipt of the prequalification documents is February 2. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A variety of agricultural equipment is being sought in a tender announced by Turkey's Agricultural Works Department. Required are 100 farm tractors with a minimum 140 hp diesel engine, power-shift transmission and minimum 12 forward and 4 reverse speeds; 100 plows that are 6-bottom, hydraulically-controlled and with adjustable swath and plowing depth; and 50 hydraulically-controlled implement combination machines for use behind 140 hp tractors. These machines should have a minimum of 3 different soil cultivation functions. Bid bond is 3 per cent and performance bond is 10 per cent. Closing date for receipt of bids is Jan. 29. Post can forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A tender issued by Turkey Black Sea Copper Works (KBI) calls for the supply of 220 drill bits for use in the rotary method of blasthole drilling. Specifications are for a pin of 3½ inches with diameter of 6¾ inches. A bid bond of 5 per cent is required for bids over U.S. \$50,000. Performance bond is 10 per cent. Closing date for receipt of bids is January 27. Post can forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

# Hong Kong offers rich rewards

Continued from page 1

further expansion" for Canadian exporters. Earlier, these opportunities were less clear-cut because of the uncertainty of Hong Kong's future when it is handed over to China in 1997.

That matter, however, has been resolved, says the guide, with the signing, in December, 1984, by British and Chinese leaders, of an "agreement on the terms of the transfer of sovereignty." Ratification of the agreement by the respective parliamentary bodies followed on May 27, 1985.

The agreement states that, from 1997 to 2047, Hong Kong will have the status of a Special Administrative Region (SAR) within China. That, according to the guide, means that Hong Kong's capitalistic economic system will remain basically intact.

The colony will retain the status of a free port, independent customs territory, and international financial centre.

"In addition," the guide notes — and this should dispel exporters' anxieties — "Hong Kong retains the right to engage in external economic relations, notably via GATT (the General Agreement on Tariffs and Trade) and the Multi-Fibre Arrangement."

That being the case, just what are the opportunities for Canadian exporters to Hong Kong?

In 1985, according to the guide, Canada's \$322.8 million in exports to Hong Kong included aluminum, telecommunications equipment, coal and other bitumen substances.

While the colony continues to import primarily raw materials, it is gradually diversifying and now looks to Canadian manufactured and other sophisticated products.

Opportunities in the Hong Kong market for exporters, exist in: computer hardware and software and electronic components; telecommunications equipment; textile fabrics, yarn and related textile products; building materials, such as wall and floor coverings; marine fish, including frozen and dry fish products; processed food, fresh food and vegetables; and a variety of raw materials, including coal and minerals, and wood products.

Specifically, among a number of export-related points, the guide notes the following:

- Due to Hong Kong's small size and the minimal land area available for farming, most foodstuff must be imported;
- The absence of natural resources means Hong Kong must turn to external markets for materials, such as wood and paper, required by the manufacturing sector;
- In 1984, Hong Kong imported agricultural, fishery and forestry products amounting to (US) \$4.1 billion, or 14 per cent of total imports;
- There are numerous opportunities for exporters of marine fish. Products such as frozen fillets, rock oysters, frozen shrimp, frozen scallops, and dried marine products such as squid, shrimp, oysters, abalone, shark fins, fish and maws are all in demand;
- The Hong Kong market for textile yarn,

fabrics and related products offers substantial opportunities for foreign exporters; and

- Hong Kong acts both as buyer and supplier to China on its own account and as a transit point for trade flows between China and the rest of the world.

In addition to providing information on actual and potential export opportunities, *Market Guide — Hong Kong* offers tips on how to enter the market, how to conduct business once there and provides a list of useful contacts.

Copies of *Market Guide — Hong Kong* may be obtained from any of The Royal Bank's International Centres across Canada.

Information on Canada-Hong Kong trade is available from External Affairs' East Asia Trade Development Division (PNTE) at (613) 995-8744; or by calling Info Export. ★

## Thirst quencher

Continued from page 1

Mauritania, Zaire, Nigeria, Benin and the Ivory Coast.

With this first export contract, Nora Beverages has aggressively laid the groundwork for entering the potentially vast water-hungry African market.

Previously, Africa was supplied with bottled water mainly from Europe.

Nora is using this contract as a marketing test to evaluate sales potential for other overseas markets.

The company's primary objective is to become a dominant force in the North American mineral water market. Naya is already on sale in Florida, New York, New Jersey, Connecticut and the New England states. ★

## Jamaica great market for chemical imports

A report on the market opportunities for Canadian chemicals in Jamaica is now available to interested Canadian exporters through the Department of External Affairs.

Prepared by personnel at the Canadian High Commission in Jamaica, the report, which covers a wide variety of potential chemical imports — they exceed \$160 million a year — also provides the names and addresses of a number of chemicals-related manufacturers, suppliers and distributors.

Copies of the report, *Jamaican Market for Chemical Imports*, may be obtained from Bob Evans or Glen Robinson at External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 996-3877 or (613) 995-8742.

The High Commission, anxious to help Canadian exporters to enter the Jamaican market, can provide market information on specific products as well as introductions to end users and agents.

For assistance, contact Commercial Division, Canadian High Commission, P.O. Box 1500, Kingston 10, Jamaica. Tel: (809) 926-1500-9. Telex: 2130. Answerback: BEAVER JA. ★

## China-based centre a technology haven for Canadian traders

Canadian companies — particularly those in Ontario — interested in the Chinese high-tech market will find the new Ontario-Jiangsu Science and Technology Centre an excellent access point to major Chinese industrial and manufacturing areas.

Located in Naging, capital of the province of Jiangsu, the Centre is an important element in Ontario's strategy to develop commercial relations with the People's Republic of China.

With its population base of 61 million, and its strategic location on the east coast near Shanghai and five neighboring provinces (Shandong, Anhui, Zhejiang, Jiangxi and Fujian), Jiangsu offers immense potential for industrial and commercial development.

The Centre opens this month with an inaugural exhibition of advanced technology. Twenty-two Ontario companies are taking advantage of this opportunity to show their high-tech wares. Ten are holding technical seminars on subjects related to the exhibits.

Funded and operated jointly by Ontario and Jiangsu, within the framework of a November 1985 "twinning agreement," the Centre will serve to identify specific Chinese requirements for technology, equipment and training in Jiangsu and the surrounding region, and match those needs to the appropriate Ontario suppliers.

In addition, it will:

- increase Chinese awareness of Ontario technology and equipment;
- identify specific, high-priority Chinese requirements and link them to Ontario technology and services;
- demonstrate the application of appropriate Ontario technology and showcase the Canadian province's capabilities through exhibitions and other means; and
- encourage exports from Ontario to China through technology transfer, joint ventures, licensing, consulting advice and training.

Fees for support services, training courses, seminars and the rental of exhibition space are intended to recover only a portion of operating costs.

Companies and interested export groups are invited to contact the China Section, Ministry of Industry, Trade and Technology, Government of Ontario, 900 Bay Street, Hearst Block, Queen's Park, Toronto, Ontario, M7A 2E1. Tel: (416) 965-2781. ★

## New passport office

A new regional passport office, designed to provide improved service to the public in the Montreal area, has been opened by the Department of External Affairs in Saint-Laurent, Que. The address is 3300 Cote Vertu, Ground Floor, Suite 112, Saint-Laurent (Facing Place Vertu), Que., Tel: (514) 283-2152.

## New PEMD set for April arrival

On April 1, 1987, the Department of External Affairs (DEA) will consolidate its two current export assistance programs, the Program for Export Market Development (PEMD) and the Promotional Projects Program (PPP), into one simply called PEMD, a name well recognized by both the private sector and governments. This first in a series of articles will provide a "backgrounder" on PEMD's development. Future articles will detail the types of assistance available; the eligibility criteria for participating or applying; the steps to follow when applying; and program contacts for further information and guidance.

The Nielsen Task Force, officially known as the Ministerial Task Force on Program Review, reviewed and made recommendations on the two DEA export assistance programs. They were found to be valuable export promotion tools.

Statistics confirm these findings.

The PEMD program — it approved more than 32,000 applications for assistance total-

*'The new PEMD has been designed to increase private sector export marketing efforts'*

ling over \$175 million from 1971 to 1985-86 — generated an impressive \$6.4 billion in reported sales.

PEMD's objective has been to encourage non-exporters to begin export marketing and to encourage established exporters to expand their activities to new markets. Up to 50 per cent of the costs of specified marketing efforts were contributed by the government and were repayable if sales resulted.

During the same period, PPP promoted Canadian capabilities in all parts of the world through government-initiated trade fairs and missions, and underwrote part of the cost to industry of participating in these promotional events. From 1971 to 1985-86, PPP assisted more than 35,000 participants, helping to generate approximately \$5.4 billion in export sales.

The Nielsen Task Force recommended that considerable economies could be made by consolidating PEMD and PPP — streamlining procedures and eliminating duplication wherever possible.

Aiming for consolidation and re-design by March 31, 1987, DEA undertook extensive consultations with the business community, provincial governments and other federal government departments in designing the new program which would operate at the 1984-85 level of funding.

After more than a year of extensive consultations and refinement, the new program has now been approved for implementation.

The new PEMD has been designed to increase private sector export marketing efforts. But care has been taken to streamline and simplify the procedures to be followed in applying and processing applications; to prepare a single set of eligibility criteria for both government- and industry-initiated activities; and to eliminate wherever possible overlap and duplication between parts of the program

and other federal and provincial programs.

The next *CanadExport* article will detail the types of assistance available under the new program. ★

## Seminars on export

Canadian companies with questions about the latest developments in government export support programs will get their answers by attending any of a series of four seminars scheduled for next month in major centres in Western Canada.

Sponsored by the Canadian Export Association, the "New Trade Development Initiatives" seminars are designed to provide exporters and potential exporters with the opportunity to seek clarification on criteria associated with government programs and to provide constructive criticism so that trade facilities can be improved for the betterment of Canada's exporting community.

Among the topics to be discussed in each of the one-day seminars are:

- an overview of provincial trade initiatives;
- the restructuring of the Program for Export Market Development (PEMD) and the Promotional Projects Program (PPP);
- the revisions to export controls and improvements to the approval process;
- new and enhanced Export Development Corporation (EDC) facilities;
- new developments in short- and medium-term financing through private bank sectors;
- new project information initiatives being undertaken by the Canadian International Development Agency (CIDA);
- new Federal Business Development Bank (FBDB) guarantee program; and
- how the Canadian Commercial Corporation (CCC) can assist with multilateral procurement.

Dates and locations of the seminars are: Feb. 16 — Westin Bayshore Hotel, Vancouver, B.C.; Feb. 17 — Edmonton Convention Centre, Edmonton, Alta.; Feb. 19 — Saskatoon Inn, Saskatoon, Sask.; and Feb. 20 — Fort Garry Hotel, Winnipeg, Man.

For complete details on registration procedures and costs, contact the Canadian Export Association, 99 Bank St., Suite 250, Ottawa K1P 6B9. Tel: (613) 238-8888. Telex: 053-4888.

Canadian business persons interested in tendering for World Bank-financed projects should find value in a series of seminars scheduled for this year in Washington, D.C.

To obtain the maximum benefit out of their Washington visit, participants should contact — a month in advance of the session — Richard Roy, Canadian Commercial Counsellor, who can arrange meetings with project managers of the various financial institutions. Tel: (202) 483-5505, ext. 335.

To register for the free morning seminars, call the World Bank at (202) 477-8830. They are slated for Feb. 12, March 19, April 9, May 14, June 11, Sept. 24, Oct. 15, Nov. 19 and Dec. 10. ★

# Flanders' Fair will spotlight new technology

**Ghent** — Canadian companies interested in exporting or acquiring new products or techniques in a wide variety of sectors should set their eyes on this Belgian city this spring.

That's where the International Trade Fair for New Technologies — Flanders' Technology International (FTI 87) — will be held May 11-17.

Billed as the trade fair of the third industrial

## Technology Transfer Centre

revolution — built on micro-electronics, bio-engineering and new materials — the show will highlight a number of areas, including office automation, micro-electronics, robotics, aerospace and telematics.

Other sectors to be displayed range from all fields of engineering — including agro-industrial and medical engineering — to biotechnology, new energy techniques and new materials.

Specific products and services on display will include electronic mail, computers, robots,

soil engineering, agricultural equipment, stockbreeding technology, hydroponics, genetic and cellular engineering, solar and wind energy, energy conservation, heat pumps, avionics, space exploration and satellites, laser technology, fiber optics, telecommunications, prostheses and laboratory and hospital equipments, environmental technology, and harbor and mining engineering.

The show will also feature a research centre where university laboratories, technical colleges and independent research institutions will present their research potential, projects and results.

But the focal point of the show will be a technology transfer centre where industrial and trading companies, license brokers, venture capitalists, government departments and universities can meet to buy or sell technology, with opportunities for joint ventures and technical assistance.

A number of seminars and conferences will also be organized during FTI 87, reflecting the latest trends in new technologies.

For more information on the show or

details on how to participate, contact Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-4547; or call Info Export. ★

## Swimming in sales

**Houston** — Want to make a big sales splash in the U.S. next month?

Then consider participating in the Southwest Pool & Spa Show to be held in this Texas city Feb. 26-28.

Organized by the National Spa & Pool Institute (NSPI), the show attracted over 2,000 dealers and distributors at its 1986 edition.

The states comprising this region account for the largest membership in the NSPI, with some 22,000 new pools built last year alone, on top of the more than 360,000 already in existence.

In addition, the spa market also shows continued expansion.

Canadian manufacturers of pool, spa and related equipment are invited to display product brochures and small samples in the product information booth organized by the Canadian Consulate General in Dallas.

Material should be sent by mid-February to Richard J. Stephenson, Canadian Consulate General, 750 N. St. Paul, Suite 1700, Dallas, Texas 75201, U.S.A.

# Oil exhibition geared to gush

**Edmonton** — It's six months down the road but already, say organizers, it looks like everything will be coming up oil in Edmonton, Alta. this June 2-4.

That's when this capital city in Western Canada hosts Inter-Can '87, Canada's International Onshore and Offshore Petroleum Exhibition and Conference.

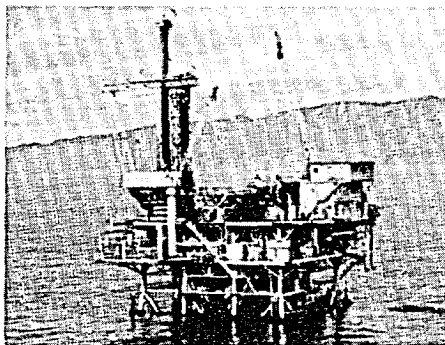
Held once every two years, this 5th Biennial Exhibition and Conference will take place at Edmonton's Agricom Trade Centre, the largest trade show centre of its kind in Western Canada.

In addition to the Exhibition itself, three petroleum-related conferences will be held in conjunction with Inter-Can, including a new "Oil Technology Seminar for Arabs '87" seminar to which 21 Arab countries, 14 of them oil-producing, have been invited to participate.

The group will tour the Exhibition June 2 to meet individually with exhibitors. On June 3, North American petroleum industry personnel will present papers to the Arab group, covering petroleum equipment technology and petroleum operational methods. The June 4 seminar will reverse and the Arab participants will lecture to the attendees on "How to Increase Sales to the Arab Markets."

This year, Inter-Can once again has been granted trade show certification from the United States Department of Commerce. As a result of the certification, there will be a large U.S. pavilion participating. In 1985, the pavilion housed more than 40 American petroleum-related companies.

One- and two-man buying missions from more than 30 countries and several larger foreign trade missions will also attend, through the assistance of the Departments of External Affairs and Regional Industrial Expansion in co-operation with Alberta's Department of Economic Development.



Described by organizers as a "tremendous success," the exhibition two years ago, Inter-Can '85, attracted official delegations from 49 countries. As well, there were 481 exhibits from major petroleum equipment manufacturing and service companies.

Serving as "an international gathering of industry decision-makers," Inter-Can '87 offers participants unparalleled opportunities to showcase their petroleum products, services and technology all under one roof; to introduce the world to new products and services; to expand sales to established markets; to attract new customers; and to establish joint ventures and new business agreements.

The City of Edmonton, labelled "the Gateway to the North," is the service and transportation centre for the Canadian oil and gas industry, the hub of Canada's pipeline transmission systems, and is conveniently located close to a number of major activity areas, and to the financial decision-makers.

Further information on Inter-Can '87 or details on how to participate is available by contacting Bob Baird, Vice President Marketing, Canadian Exhibition Management Inc., 4408-97 St., Edmonton, Alta T6E 5R9. Tel: (403) 437-2192. Telex. 037-2375. ★

# Farming show set for Latvia

**Riga** — Canadian companies interested in participating in or seeking information on a major international exhibition in Riga, Latvia have until July 1, the deadline for submission of applications.

The exhibition, LIVE-STOCK-FARMING 87 or "Technical Equipment for Mechanization of Livestock Breeding and Fodder Production", is scheduled for Sept. 7 to Oct. 3. A specialized event, the exhibition covers a variety of themes.

These include: mechanization and means of automation for livestock farms; technology, machines and equipment for production of fodder; horned cattle and selection of animals; and laboratory equipment, devices and equipment for manufacturing veterinary preparations.

The exhibition, say organizers, is designed to provide interested companies with an opportunity to present their products to a wide range of experts and potential importers; to hold business talks with foreign trade representatives and other organizations; and to attend lectures and demonstration films pertaining to the themes of the exhibition.

Details on the show or information on how to participate are available from Roger Beare at External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), tel: (613) 996-7800; or call Info Export. ★

## Japanese supermarkets promote Canadian food

Continued from page 1

bluefin tuna from Nova Scotia. It was sold to eager consumers to be eaten raw as sushi or sashimi — Japanese delicacies.

In his remarks, Ambassador Steers thanked Seiyu for its contribution to the "excellent growth" of Canadian exports of meat, fish, processed food and beverages to Japan. He noted that, in the first eight months of last year, Canadian exports of these three categories to Japan increased a "remarkable" \$143 million — or 53 per cent over the same period in 1985.

In fact, for the same period, total Canadian exports of all foodstuffs to Japan totalled \$1.1 billion, an increase of \$46 million over the same period in 1985.

Information on Japan's Annual Canada Food Fair or on the export of Canadian food and beverage products to that country is available from Ruth E. Zeisler at External Affairs' Japan Trade Development Division (PNTJ), tel: (613) 995-8606; or call Info Export. ★

## Don't wait till spring

Canadian companies wishing to participate with brochures or small samples in the upcoming Leipzig Spring Fair (see our Vol. 4 No. 20, p. 4) should send them by Feb. 13 to Michael Wondergem, Marketing Promotion Europe Division (RWTF), Department of External Affairs, 125 Sussex Dr., Ottawa, Ont. K1A 0G2. Tel: (613) 996-4547.

## Defence show slated for Ottawa

Ottawa — Weapons systems and military equipment are becoming increasingly complex and sophisticated. Training military personnel to use them to maximum advantage has never been more crucially important.

Because of this, training simulation technology has become one of the most significant segments of the defence market.

It is also the focus of ARMX '87, the third Canadian Defence Exhibition, which will take place in Ottawa's Lansdowne Park, June 3-5.

ARMX offers the manufacturer of air, land or sea defence systems an opportunity to display products to National Defence personnel, Canadian Armed Forces commanders and personnel and to Department of Supply and Services buyers. In addition, buyers and representatives from the United States and all NATO nations will be on hand. Attendance is by invitation only.

ARMX '85, the second exhibition in the series, attracted 161 Canadian companies and 90 firms from abroad. Attendance topped the 10,000 mark, and it is expected by organizers that this year's version will exceed these totals.

While the exhibition highlights training simulation technology, all manufacturers and

## Fair with flair a technical treat in this Central European country

**Budapest** — Want to make further inroads into the Eastern European market?

Then here's your chance to participate with External Affairs in one of the best-organized technical fairs in this gateway city to Central Europe, this spring.

The May 20-28 Budapest International Fair

## Budapest International Fair

(BNV 87-Spring) is expected to attract more than 2,000 exhibitors from 35 countries and close to 400,000 technical experts and visitors.

Main product categories to be exhibited at the show include electronics and electric engineering, mining, metal processing, mechanical engineering, chemical industry and vehicles industry.

Other displays will range from precision instruments to optics, acoustics, filming, plastics and rubber industry, material handling, packaging and distribution, building industry, water management and environmental protection, and biotechnology.

This will be Canada's sixth consecutive — and second full-fledged — participation in the show which last year netted the five Canadian participants \$1.5 million in on-site sales, with another \$8-10 million worth of orders expected to follow.

Hungary is generally considered the Eastern European country most likely to expand trade

with the West, as demonstrated by the increasing number of foreign companies taking part in last year's show — organizers indicate the event could have been 30 per cent larger were it not for a lack of available space.

This tremendous interest in the show reflects the return to the Hungarian market of suppliers from all major Western trading nations in recognition of Hungary's efforts to improve its economy through the adoption of modern production techniques.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-4547; or call Info Export. ★

## Nets cast to catch fishing exhibitors at home and abroad

Halifax — As coal is to Newcastle, fishing is to Nova Scotia.

That's why it's most appropriate that the first International Fishing Equipment Exposition (IFEEX) is scheduled for Halifax, the province's capital city, Sept. 10-13.

To be held at Exhibition Park, IFEEX, say organizers, is shaping up as the major industry event of 1987, with visitors and exhibitors expected from across Canada, the United States and from around the world.

The Exposition will attract manufacturers and suppliers of deep-sea fishing equipment, fish processing and harvesting equipment, radar, sonar, depth meters, automatic pilots, hydraulic systems and computers.

Also on hand will be manufacturers of such diverse products as fishhooks, lures, lines and nets; suppliers of powerblocks, propellers and ropes; and manufacturers of rudders, boats, winches and buoys.

The very nature of the industry, organizers are confident, is bound to attract interested worldwide buyers.

In terms of product value, they note, Canada is the world's largest exporter of fish, making fish harvesting and processing a billion-dollar-a-year industry.

Eastern Canada alone boasts some 450 fish processing establishments, more than 50,000 fishermen, and some 30,000 registered vessels — all of which means the industry has had to keep abreast of the latest developments in fishing equipment and techniques.

As IFEEX organizers concede, there are net profits to be made in the fishing equipment sector — profits that could go to those attending IFEEX.

For further information on the Exposition or details on how to participate, contact DENEX GROUP INC., 100 Ilsey Ave., Unit N. Dartmouth, N.S., B3B 1L3. Tel: (902) 465-4999. Telex: 019-31739. ★

## EDC risk policies enthuse exporters to U.S. marketplace

Two types of USA commercial risk policies, introduced just a little more than a year ago by the Export Development Corporation (EDC), are being enthusiastically received by Canadian exporters to the United States, the EDC reports.

To date, says the EDC, more than 250 Canadian companies have taken out the risk policies which involve potential exports of some \$300 million.

Introduced Oct. 1, 1985 and designed to protect Canadian exports to the United States, one policy is available for small businesses; the other for high-volume exporters who want a deductible feature.

Already, says the EDC, it has issued 230 small business policies that are expected to result in an export volume of some \$175 million and 23 deductible policies involving potential exports of an additional \$175 million.

One of the main features of the small business policy, say EDC officials, is its simplicity. It can be issued to an exporter by an EDC representative on the spot on the exporter's first call.

This policy also contains a credit rating table which, when used with a credit rating issued by an acceptable credit rating agency, eliminates the need for the exporter to call EDC for approval.

The deductible policy, on the other hand, gives an exporter the option of self-insuring a portion of his risk. Most companies interested in this type of insurance, say EDC officials, can take their own credit decisions but are interested in insuring themselves against catastrophic losses.

While the United States, generally, is considered to be safe compared to markets in other parts of the world, the EDC reports that 52.7 per cent of its claim payments in 1985 were made on sales to this market.

Detailed information on these popular policies is available from any of EDC's regional offices or from the head office at 151 O'Connor St., Box 655, Ottawa K1P 5T9. Tel: (613) 598-2500. ★

### Correction

The photo on page 6 of our last issue, Vol. 4, No. 20, incorrectly identified a person as Hugh Mah, President of International Geosystems of Vancouver. The correct identity is Arthur S. Hara, Chairman of the Board, Mitsubishi Canada Ltd., Vancouver.

## Cracking China takes teamwork

Continued from page 1

said Carney, China, among other countries, has been chosen as a priority market. And the reason is simple. China is Canada's fifth largest export market in the world.

Statistics show that, in 1985, Canadian exports to that country totalled \$1.3 billion. In that year alone, Canadian sales of manufactured end products increased by 500 per cent to \$150 million.

More important, however, is the fact that, of all the competitive countries seeking a place in the Chinese market, Canada is its fifth largest supplier.

"That's impressive," said Carney, "but we can do better."

And that's where the "tools" enter the picture. They include:

- the opening of a Consulate General in Shanghai;
- doubling of the trade staff at the Embassy in Beijing;
- the provision of concessional financing for projects in China (more than \$1 billion on a blended basis with the Export Development Corp. is available through this new mechanism);

### 'Teamwork is an essential ingredient'

opment Corp. is available through this new mechanism);

- increasing the Canadian International Development Agency (CIDA) budget for China to \$200 million over the next five years, a move which will enable CIDA to expand its program into the transportation and communications fields;
- the negotiation of a new and innovative technology co-operation program that will give Canadian firms "a head start" on priority projects in China; and
- the introduction the first of this month of a double taxation agreement with China.

Putting the tools in place was "necessary but not sufficient," said Carney. Teamwork is an essential ingredient (along with having the right technology and product and offering the best price and quality) for success.

"China sees Canada as one country," Carney elaborated. "By co-operation and co-ordination we can put forward the united front that achieves success and that will make us fourth or higher in China."

And just what is there to win in China? The country is no longer buying cars, refrigerators and radios.

What the country is doing, Carney said, is husbanding its funds to obtain the technology and equipment that a developing country needs (and Canada can supply) to produce food; to develop natural resources; to communicate; to move people and products; and to produce energy.

Knowing that such opportunities exist, the keys to breaking into this lucrative market, said Carney, are preparation, approach, perseverance and patience. In other words:

- Do your homework in advance. Contact the Canada-China Trade Council or External Affairs. Don't waste time and money on poorly defined "exploratory missions!"
- Try to understand in advance the inter-relationship of Chinese organizations of interest to you.
- Find out where the decision-making authority is.
- Use all the contacts you can. City and provincial "twinning" links have proven very helpful.
- Be willing, eager, to include existing Chinese capabilities and components in your bid. China is a huge country with extensive technical skills and they should be used.
- Be ready to make available some technology transfer and training. The Chinese are in a hurry to develop.

These keys, said Carney, have proved successful tools for a number of Canadian companies and consortia, many of them now working in China, some on the world's largest hydroelectric project; others in the transportation and communications fields; and still others in power; energy; agriculture; forestry; port and mining developments; and railway and mass transit.

More information on Canada-China trade or on market opportunities in China is available from External Affairs' East Asia Trade Development Division (PNTE), tel: (613) 992-9332; or call Info Export. ★

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

1-800-267-8376

CanadExport is published bi-weekly by External Affairs' Export Communications Division (BTC).  
 Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
 Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada



EA  
CICF  
V. 5 #1  
DOCS c. 3

# Canada export



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 5 N° 1

LE 14 JANVIER 1987

## De nouveaux outils pour percer en Chine

L'accroissement du commerce avec la Chine, un marché qui pourrait représenter 40 milliards de dollars par an, n'est pas une utopie.

Maintenant que le gouvernement fédéral s'est doté de nouveaux outils pour rendre le Canada plus concurrentiel sur ce marché très difficile, il faudra travailler en équipe pour accroître la coopération et la coordi-

Hong Kong:

### Centre commercial et fenêtre sur la Chine

L'un des premiers centres mondiaux des finances, du commerce et du transport, Hong Kong, un port franc, offre une multitude de débouchés aux exportateurs canadiens entrepreneurs.

Qui plus est, cette colonie britannique de 5,5 millions d'habitants ouvre également une porte sur le marché de la République populaire de Chine et sur de plus en plus d'autres marchés lucratifs de l'Asie de l'Est.

Selon le *Market Guide — Hong Kong*, nouveau guide d'une série publiée par la Banque royale, les exportations de produits canadiens à destination de Hong Kong ont atteint 322, 8 millions de dollars in 1985.

En 1984, le commerce bilatéral entre le Canada et Hong Kong s'était hissé à un sommet record de plus de 1 milliard de dollars.

Ainsi, souligne-t-on dans le guide, le commerce entre le Canada et la colonie britannique a doublé au cours des trois dernières années et bien que la balance commerciale penche en faveur de Hong Kong, il existe des possibilités très intéres-

(Voir page 2: Nombreux débouchés.)

nation entre les gouvernements fédéral et des provinces et le secteur privé.

C'est en partie le message que livrait le mois dernier le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, devant le Conseil commercial Canada-Chine à Vancouver.

Dans une allocution sans détours, M<sup>me</sup> Carney a également traité de la Stratégie nationale du commerce de son gouverne-

ment, des nouveaux outils créés pour rendre le Canada plus concurrentiel sur le marché chinois, des débouchés commerciaux en Chine, de la façon de percer sur ce marché «difficile mais non impénétrable» et des réussites canadiennes en Chine.

«La Chine a également été choisie marché  
(Voir page 6: Réussir.)

## On donne le 'thon' au Japon



L'ambassadeur du Canada au Japon, M. Barry Connell Steers (en avant, à droite), des membres du personnel de l'ambassade à Tokyo et des représentants de la troisième chaîne de supermarchés au Japon, la Seiyu Ltd., à l'inauguration de la 11<sup>e</sup> foire annuelle des aliments canadiens. Cette promotion de dix jours des aliments et des boissons du Canada chez Seiyu a permis des ventes d'environ 7 millions de dollars.

Dans une nouvelle conquête du Pacifique, l'industrie canadienne des aliments et boissons a réussi à laisser une impression profonde et très favorable sur le marché japonais.

L'événement en question, d'une durée de dix jours, était la 11<sup>e</sup> foire annuelle des aliments canadiens, pendant laquelle la chaîne d'alimentation Seiyu Ltd., la troisième au Japon avec 240 supermarchés, a fait la promotion des produits alimentaires canadiens auprès du public japonais.

Au supermarché Oizumi, l'étoile de l'empire Seiyu, l'ambassadeur du Canada au Japon, M. Barry Connell Steers, a inauguré l'événement en déclarant que les dix jours de promotion permettraient de vendre pour environ 7 millions de dollars d'aliments, de boissons et de produits de consommation canadiens.

En plus de l'abondance de produits exposés, le clou du spectacle était le dépeçage d'un énorme

(Voir page 5: De bonnes promotions.)

## Une source rapportant bien du 'liquide'

Un contrat exceptionnel de plus de 4 millions de dollars, signé en août, a quintuplé les exportations canadiennes d'eau minérale.

Les Brevages Nora Inc., de Montréal, se préparent désormais à exporter 6 millions de litres d'eau de source de marque Naya vers 13 pays d'Afrique occidentale.

Le vice-président et directeur administratif de Nora, M. Jean-Guy Lord, est d'avis que le Canada a beaucoup d'avenir dans l'exportation d'eaux minérales.

Selon lui, il n'est pas utopique de prévoir que le Canada exportera 40 millions de litres d'eau de source d'ici la fin de la

décennie. Nos exportateurs arriveraient alors au niveau de la France, depuis longtemps le premier exportateur mondial d'eau embouteillée.

Les signataires de ce contrat étaient les Brevages Nora, Fermaco Inc. et Afcanex Afrique S.A.

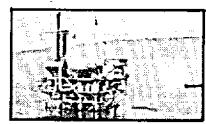
La Fermaco est une entreprise de courtage à l'exportation, spécialisée dans les produits alimentaires transformés, alors que la société Afcanex Afrique, l'acheteur, est un transporteur et distributeur d'huile et de produits alimentaires en Afrique.

Afcanex, dont le siège est à Lome (Togo),

(Voir page 2: Notre eau.)

### DANS CE NUMÉRO:

- Pleins feux sur le salon international du pétrole, qui se tiendra au printemps à Edmonton ..... 4
- La Jamaïque offre de gros débouchés chimiques ..... 2
- Le programme d'aide à l'exportation sera remanié ..... 3
- Les assurances-risques pour les É.-U. sont fort populaires .... 6



## Marchés mondiaux

**Turquie** — L'administration ferroviaire d'État turque (TCDD) annonce la tenue d'une ronde de pré-admissibilité en vue de participer à un appel d'offres visant l'électrification de 577 kilomètres de voie, avec une tension de 25 KV à 50 Hz. Le contrat clés en mains vise la construction de 13 sous-stations, 12 postes de section et 55 postes de gare, l'érection d'une caténaire, l'installation de 3 centres de télécommande et l'installation d'un réseau distinct de communication. Les entrepreneurs admissibles qui ne sont pas visés par les boycotts de la Ligue des États arabes et du royaume de l'Arabie saoudite seront invités à soumissionner. Ils pourront obtenir le cahier des charges dès le 17 mars, pour présenter leur soumission jusqu'au 8 août. Les documents de pré-admissibilité peuvent être transmis aux sociétés canadiennes par notre mission, à des frais de 50\$ US qui leur seront facturés par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex). Les demandes d'admissibilité seront acceptées jusqu'au 2 février. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara, télex: (code de destination 607) 42369, indicatif (42369 DCAN TR).

**Turquie** — Le ministère turc des Travaux agricoles lance un appel d'offres, arrivant à échéance le 29 janvier, en vue d'acquérir un lot diversifié de machines agricoles, soit 100 tracteurs à moteur diesel d'un minimum de 140 cv, avec transmission automatique, comportant au moins 12 vitesses avant et 4 vitesses arrière; 100 charrues à contrôle hydraulique; ainsi que 50 remorqueurs pour tracteurs avec machinerie polyvalente à contrôle hydraulique, offrant au moins trois options de travail du sol. Le cautionnement de soumission est fixé à 3% et celui d'exécution à 10%. Notre mission peut transmettre les documents aux sociétés, les frais étant facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara, télex: (code de destination 607) 42369, indicatif (42369 DCAN TR).

**Turquie** — La Turkey Black Sea Copper Works (KBI) lance un appel d'offres, arrivant à échéance le 27 janvier, en vue d'acquérir 220 trépan pour forage rotatif, d'un diamètre de 6 3/4 po. avec pointe de 3 1/2 po. Les soumissions de plus de 50 000 \$ US devront être accompagnées d'un cautionnement de 5%. Le cautionnement d'exécution s'élève à 10%. Notre mission peut transmettre les documents aux sociétés canadiennes, les frais étant facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara, télex: (code de destination 607) 42369, indicatif (42369 DCAN TR).

## Nombreux débouchés à Hong Kong

(Suite de la première page.)

santes d'expansion des exportations canadiennes.

Il y a quelques années ces possibilités étaient difficiles à définir à cause des incertitudes sur l'avenir de Hong Kong, lorsque l'île reviendra sous administration chinoise en 1997.

La question a toutefois été résolue quand les dirigeants chinois et britanniques ont signé, en décembre 1984, un accord sur les modalités du transfert de souveraineté. L'accord a été ratifié par les assemblées des deux pays le 27 mai 1985.

Cet accord prévoit que de 1997 à 2047, Hong Kong aura le statut de région administrative spéciale à l'intérieur de la Chine, ce qui se traduira par un maintien à peu près intégral du système économique capitaliste de l'île.

Hong Kong restera un port franc, un territoire douanier indépendant et un centre financier international. De plus, ce qui devrait encore plus dissiper les inquiétudes des exportateurs, Hong Kong conservera le droit de s'engager dans des relations économiques extérieures, notamment par le biais du GATT et de l'arrangement multifibres.

Il existe à Hong Kong des possibilités intéressantes pour les sociétés canadiennes des secteurs du matériel informatique et des logiciels, des composantes électroniques, du matériel de télécommunication, des tissus, filés et autres produits textiles, des matériaux de construction, notamment la moquette et les revêtements de sol, des produits de la mer, dont le poisson congelé et séché, des aliments frais et transformés, des légumes et de diverses matières brutes, entre autres le charbon, les minerais et les produits du bois. Dans le guide, on relève plusieurs points d'intérêt sur Hong Kong, notamment:

- À cause de la petite superficie de Hong Kong et de la proportion réduite de terres agricoles disponibles, la plupart des produits alimentaires doivent être importés.
- L'absence de ressources naturelles oblige le secteur manufacturier de Hong Kong à s'approvisionner à l'extérieur en matières brutes et produits primaires comme le bois et le papier.
- En 1984, Hong Kong a importé pour 4,1 milliards de dollars US en produits de l'agriculture, des pêches et des forêts, soit 14% du total de ses importations.
- Il existe nombre de débouchés pour les produits de la mer, avec une demande confirmée pour notamment les filets congelés, les huîtres pêchées, les crevettes et pétoncles congelés et des produits séchés comme le calmar, la crevette, l'huître, l'ormeau et les ailerons de requin.
- Le marché des tissus, filés et autres produits textiles offre des possibilités considérables pour les exportateurs étrangers.
- Hong Kong fait office d'acheteur et de fournisseur pour la Chine, à son compte propre et à titre de point de transit entre la Chine et le reste du monde.

En plus de contenir des renseignements sur les débouchés actuels et éventuels du marché de Hong Kong, le *Market Guide* —

*Hong Kong* présente des conseils sur la façon d'aborder ce marché, ses coutumes commerciales et une liste de contacts utiles.

On peut se procurer un exemplaire du guide aux centres internationaux de la Banque royale, un peu partout au Canada.

On peut également se renseigner sur le commerce Canada-Hong Kong en communiquant avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est, MinAffex, au (613) 995-8744; ou en composant le numéro d'Info-Export. ★

## Notre eau s'écoule

(Suite de la première page.)

vendra et distribuera l'eau canadienne au Togo, au Cameroun, au Mali, au Burkina-Faso, au Tchad, en Centrafrique, au Ghana, au Niger, en Mauritanie, au Zaïre, au Nigeria, au Bénin et en Côte d'Ivoire.

Avec ce premier contrat, les Brevages Nora s'implantent fermement sur le marché africain, où la demande pourrait devenir énorme.

Auparavant, l'eau embouteillée consommée en Afrique provenait surtout d'Europe. Avec ce contrat, la société montréalaise pourra effectuer des essais de commercialisation qui lui permettront d'évaluer les débouchés sur d'autres marchés étrangers.

Le premier objectif de Nora est de s'imposer sur le marché nord-américain de l'eau minérale. L'eau Naya se vend déjà en Floride, à New York, au New Jersey, au Connecticut et dans les États de Nouvelle-Angleterre. ★

## Débouchés chimiques offerts en Jamaïque

Un rapport sur les débouchés en Jamaïque pour les produits chimiques canadiens est maintenant à la disposition des exportateurs canadiens, au ministère des Affaires extérieures.

Préparé par le haut-commissariat du Canada en Jamaïque, ce rapport couvre une grande variété de possibilités d'importation de produits chimiques, un marché de plus de 160 millions de dollars par an. Il contient également les nom et adresse de fabricants, fournisseurs et distributeurs du secteur des produits chimiques.

On peut obtenir un exemplaire de ce rapport, intitulé *Jamaican Market for Chemical Imports*, en communiquant avec MM. Bob Evans ou Glen Robinson, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), au (613) 996-3877 ou 995-8742.

Désireux d'aider les exportateurs canadiens à percer sur le marché jamaïcain, le haut-commissariat est en mesure de fournir des données sur le marché de produits précis et d'organiser des contacts avec des acheteurs et des agents.

Pour faire appel à ces services, communiquer avec la section commerciale du haut-commissariat du Canada, P.O. Box 1500, Kingston 10, Jamaïque. Tél.: (809) 926-1500-9. Télex: 2130, indicatif BEAVER JA. ★

## Excellent jumelage technique en Chine

Les entreprises canadiennes, en particulier d'Ontario, qui s'intéressent au marché chinois de la technologie de pointe, découvriront que le nouveau centre des sciences et technologies Ontario-Jiangsu leur offre un excellent point d'accès aux grands secteurs manufacturiers et industriels de Chine.

Le centre, situé à Nanjing, capitale de la province de Jiangsu, constitue un élément important de la stratégie ontarienne d'élaboration de liens commerciaux avec la République populaire de Chine.

Avec une population de 61 millions d'habitants et un emplacement stratégique sur la côte Est, près de Shanghai et cinq provinces avoisinantes (Shandong, Anhui, Zhejiang, Jiangxi et Fujian), la province de Jiangsu offre d'immenses possibilités d'expansion industrielle et commerciale.

Le centre ouvre ses portes ce mois-ci avec une exposition inaugurale de technologie de pointe. Vingt-deux entreprises ontariennes profiteront de l'occasion pour faire connaître leurs produits, et dix d'entre elles présenteront des exposés techniques touchant les produits exposés.

Le centre est financé et exploité conjointement par l'Ontario et le Jiangsu, dans le cadre d'un accord de jumelage conclu en novembre 1985.

Sa fonction consiste à définir des besoins chinois précis en matière de technologie, d'équipement et de formation au Jiangsu et dans la région et à trouver des fournisseurs ontariens répondant à ces besoins. Le centre a également comme fonctions:

- de sensibiliser les Chinois à l'équipement et à la technologie de l'Ontario;
- de définir des besoins précis et prioritaires en Chine et de trouver les services et la technologie d'Ontario correspondant à ces besoins;
- de faire la démonstration de la pertinence de technologies ontariennes choisies et de faire connaître les compétences de la province canadienne au moyen d'expositions ou autrement; et
- d'encourager les exportations ontariennes vers la Chine au moyen de transferts de technologie, d'entreprises conjointes, de licences, de services de consultation et de formation.

Les sociétés et les exportateurs sont invités à communiquer avec la section de la Chine, ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de l'Ontario, 900 Bay Street, Hearst Block, Queen's Park, Toronto (Ont.) M7A 2E1. Tél.: (416) 965-2781. ★

## Un bureau au Québec

Un nouveau bureau régional des passeports a ouvert ses portes à Ville Saint-Laurent, afin d'offrir un meilleur service à la population de la région montréalaise. Ce bureau du ministère des Affaires extérieures est situé au 3300, chemin Côte Vertu, bureau 112, rez-de-chaussée, Ville Saint-Laurent, Québec (face au centre commercial Place Vertu). Tél.: (514) 283-2152.

## L'aide à l'exportation est remaniée

Le 1<sup>er</sup> avril 1987, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) fusionnera ses deux programmes actuels d'aide à l'exportation, le Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) et le Programme des projets de promotion (P.P.P.), pour créer une nouvelle formule de P.D.M.E., un programme déjà bien connu des entreprises et des gouvernements. Ce premier d'une série d'articles explique la nature du P.D.M.E.; les articles de prochains numéros expliqueront en détail les types d'aide disponibles, les critères d'admissibilité, la marche à suivre pour présenter une demande et comment procéder pour obtenir plus de détails et des précisions.

Le groupe de travail Nielsen (officiellement le Groupe de travail ministériel sur l'examen des programmes), a analysé les deux programmes d'aide à l'exportation du MinAffex et formulé des recommandations.

Le groupe a déterminé que ces programmes étaient de précieux outils de promotion des exportations, et les statistiques le confirment.

Dans le cadre du P.D.M.E., plus de 32 000 demandes d'aide représentant plus de 175 mil-

### 'Encourager les exportations.'

lions de dollars ont été approuvées de 1971 à 1985-1986, entraînant un total impressionnant de 6,4 milliards de dollars de ventes déclarées.

Le P.D.M.E. vise à encourager les non-exportateurs à entreprendre une commercialisation à l'exportation, et les exportateurs établis à élargir leurs activités sur de nouveaux marchés. Le gouvernement assumait jusqu'à 50% des frais d'initiatives définies de commercialisation, frais remboursables si des ventes résultaient de ces initiatives.

Au cours de cette période, le P.P.P. faisait connaître les compétences canadiennes partout dans le monde, au moyen de foires et de missions commerciales parrainées par le gouvernement, et assumait une partie des frais de participation des entreprises à ces événements. De 1971 à 1985-1986, le P.P.P. a fourni une aide à plus de 35 000 participants, contribuant à des ventes à l'exportation de l'ordre de 5,4 milliards de dollars.

Le groupe de travail Nielsen a conclu qu'il serait possible de réaliser des économies considérables en consolidant le P.D.M.E. et le P.P.P., de façon à simplifier le processus et à éliminer tous les secteurs de chevauchement.

En vue d'une consolidation et d'une redéfinition du programme pour le 31 mars 1987, le ministère des Affaires extérieures a entrepris des consultations poussées avec les milieux des affaires, les provinces et d'autres ministères fédéraux, afin de mettre sur pied le nouveau programme qui fonctionnerait au niveau de financement de 1984-1985.

Après plus d'un an de consultations et de révisions, le nouveau programme était enfin au point.

Le nouveau P.D.M.E. est conçu pour accroître les initiatives de commercialisation à l'exportation du secteur privé. On s'est également appliqué à simplifier les modalités de présentation et d'étude des demandes, à définir un ensemble unique de critères d'admissibilité pour les activités du gouvernement

et du secteur privé et à éliminer dans la mesure du possible le chevauchement entre certains éléments du programme et d'autres programmes fédéraux et provinciaux.

Le prochain article de *CanadExport* couvrira en détail les types d'aide disponibles en vertu du nouveau programme. ★

## Colloques-exportations

Les sociétés canadiennes qui veulent mieux connaître les programmes gouvernementaux d'appui à l'exportation pourront assister aux colloques prévus le mois prochain dans les grands centres de l'Ouest canadien.

Ces colloques sur les nouvelles initiatives d'expansion du commerce, parrainés par l'Association canadienne d'exportation, visent à donner aux exportateurs actuels et éventuels la possibilité de mieux connaître les critères d'admissibilité des programmes gouvernementaux et de communiquer leurs commentaires sur les façons d'améliorer les mécanismes de stimulation du commerce extérieur et de les rendre plus efficaces.

Les sujets abordés à chacun des colloques d'une journée comprendront: un aperçu des initiatives provinciales de commerce extérieur; la restructuration du Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) et du Programme des projets de promotion (P.P.P.); la révision des mécanismes de contrôle des exportations et l'amélioration du processus d'approbation; les services nouveaux et améliorés de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.); les nouvelles formes de financement à court et moyen terme chez les banques privées; les nouvelles initiatives d'information sur les projets, de la part de l'Agence canadienne de développement international (ACDI); le nouveau programme de garantie de la Banque fédérale de développement (B.F.D.); et le rôle de la Corporation commerciale canadienne (C.C.C.) dans des achats publics multilatéraux.

Ces colloques auront lieu au Westin Bayshore Hotel de Vancouver (16 février), au Edmonton Convention Centre (17 février), au Saskatoon Inn de Saskatoon (19 février) et au Fort Garry Hotel de Winnipeg (20 février).

Pour connaître les détails et les frais d'inscription, communiquer avec l'Association canadienne d'exportation, 88, rue Bank, bureau 250, Ottawa K1P 6B9. Tél.: 238-8888. Télex: 053-4888.

La Banque mondiale donnera de nouveau cette année une série de séances d'information à l'intention des gens d'affaires qui veulent soumissionner les projets qu'elle finance.

Les séances gratuites d'une matinée sont offertes à Washington les jeudis 12 fév., 19 mars, 9 avril, 14 mai, 11 juin, 24 sept., 15 oct., 19 nov. et 10 déc. Pour s'inscrire, communiquer avec la Banque mondiale au (202) 477-8830.

Pour rentabiliser leur séjour à Washington, les participants aux sessions d'information sont invités à aviser, un mois plus tôt, le conseiller commercial du Canada, M. Richard Roy, qui pourra établir un programme de rendez-vous avec les responsables des projets. Tél.: (202) 483-5505, poste 335. ★

# Salon pratique technologique en Belgique

**Gand** — Les sociétés canadiennes qui désirent exporter ou importer des techniques ou des produits nouveaux dans divers secteurs devraient tourner les yeux vers cette ville belge au printemps.

C'est là qu'aura lieu le salon international des nouvelles technologies de Flandres, du 11 au 17 mai.

Ce salon, placé sous le signe de la troisième révolution industrielle (micro-électronique, génie biologique et nouveaux matériaux), mettra en vedette plusieurs secteurs de

## Centre de transfert de technologie

pointe, notamment la bureautique, la micro-électronique, la robotique, l'aérospatiale et la télématique.

Tous les domaines du génie y seront aussi représentés, y compris le génie médical et le génie agro-industriel, ainsi que la biotechnologie, les nouvelles techniques énergétiques et les nouveaux matériaux.

Parmi les technologies, produits et services exposés, citons les ordinateurs, le courrier électronique, les robots, le génie du sol,

l'équipement agricole, la technologie des croisements du bétail, l'hydroponique, le génie génétique et cellulaire, l'énergie éolienne et solaire, la conservation de l'énergie, les pompes à chaleur, l'avionique, les satellites et l'exploration spatiale, le laser, la fibre optique, les télécommunications, les prothèses et l'équipement d'hôpital et de laboratoire, la technologie de l'environnement, le génie portuaire et le génie minier.

Le salon sera également accompagné d'un centre de recherche où les laboratoires universitaires, les collèges techniques et les instituts de recherche indépendants présenteront leurs possibilités, leurs projets et leurs découvertes.

Toutefois, le point saillant de l'événement sera un centre de transfert de technologie, où pourront entrer en contact les sociétés industrielles et de commerce, les courtiers en licences, les investisseurs de capital-risque, les représentants de ministères et les universitaires, en vue d'acheter ou de vendre de la technologie ou d'explorer des possibilités d'entreprise conjointe et d'aide technique.

Le salon sera également l'occasion de plusieurs colloques et conférences axés sur

# Pleins feux... sur le pétrole

**Edmonton** — Même si l'événement n'aura lieu que dans six mois, les organisateurs affirment que tout baigne dans l'huile à Edmonton (Alberta).

C'est là qu'aura lieu du 2 au 4 juin prochain le salon Inter-Can 87, l'exposition et la conférence internationales du pétrole.

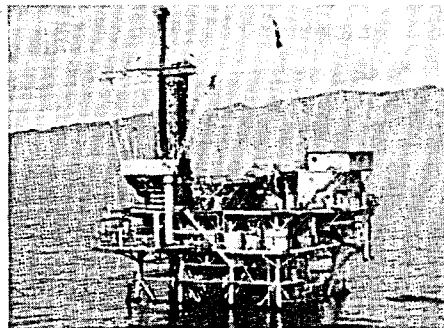
Cette cinquième édition du salon biennal se tiendra au Agricom Trade Centre d'Edmonton, qui offre les plus importantes installations pour foires commerciales dans l'Ouest canadien.

En plus de l'exposition Inter-Can, trois conférences sur le pétrole sont prévues, notamment un colloque sur la technologie pétrolière à l'intention des pays arabes auquel sont invités les représentants de 21 pays arabes, dont 14 producteurs de pétrole.

Ce groupe visitera l'exposition le 2 juin pour y rencontrer les exposants. Puis le lendemain, des porte-paroles de l'industrie nord-américaine du pétrole présenteront des exposés techniques aux représentants des pays arabes, sur la technologie de l'équipement pétrolier et les progrès récents des techniques de mise en valeur. Le 4 juin, les Arabes, à leur tour expliqueront comment accroître les ventes sur les marchés arabes.

Cette année, Inter-Can a encore reçu l'accréditation du ministère américain du Commerce à titre de foire commerciale, ce qui signifie la présence d'un important pavillon américain. En 1985, un tel pavillon regroupait plus de 40 sociétés américaines du pétrole.

On accueillera également des missions d'un et deux acheteurs de plus d'une trentaine de pays et quelques autres missions de plus grande envergure, grâce à l'aide des ministères fédéraux des Affaires extérieures et de l'Expansion industrielle régionale, en collaboration avec le ministère albertain du Dévelop-



pement économique.

Inter-Can 85 (un énorme succès selon les organisateurs) avait attiré il y a deux ans des délégations officielles de 49 pays et 481 exposants prestigieux des secteurs de la fabrication et des services du pétrole.

Inter-Can 87, un forum international pour les décideurs de l'industrie, offre aux participants une occasion sans pareille de présenter leurs produits, services et techniques du pétrole sous un même toit, d'élargir leurs marchés actuels, d'attirer de nouveaux clients et de créer des contacts en vue d'entreprises conjointes et autres formes d'échanges commerciaux.

Métropole des services et du transport pour l'industrie canadienne du pétrole et du gaz et noyau des réseaux de pipelines du Canada, la ville d'Edmonton est située près de plusieurs grands secteurs d'activité et de décisions financières.

Pour en savoir plus long sur Inter-Can 87 ou sur la façon d'y participer, communiquer avec M. Bob Baird, vice-président à la commercialisation, Canadian Exhibition Management Inc., 4408-97 St., Edmonton (Alberta) T6E5R9. Tél.: (403) 437-2192. Téléc.: 037-2375.

les dernières tendances des nouvelles technologies.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-4547; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

## Un salon tourbillon

**Houston** — Plongez dans le marché américain le mois prochain!

C'est du 26 au 28 février que cette ville texane accueillera le salon des piscines et bains tourbillons.

L'an dernier, cet événement, organisé par le National Spa & Pool Institute (NSPI), a attiré plus de 2 000 commerçants et distributeurs.

Les États de cette région comptent la plus forte proportion de membres du NSPI, avec 22 000 nouvelles piscines l'an dernier seulement et plus de 360 000 déjà construites.

Le marché des bains tourbillons continue lui aussi de progresser.

Les fabricants canadiens de piscines, de bains tourbillons et d'équipement connexe sont invités à présenter leurs brochures et de petits échantillons au kiosque d'information qui sera tenu par le consulat général du Canada à Dallas.

Les brochures et échantillons doivent parvenir d'ici la mi-février à M. Richard J. Stephenson, Consulat général du Canada, 750 N. St. Paul, Suite 1700, Dallas, Texas 75201, États-Unis.

## Élevage nordique

**Riga** — Les sociétés canadiennes qui s'intéressent au grand salon international de Riga, en Lettonie, ont jusqu'au 1<sup>er</sup> juillet pour présenter leur demande de participation.

Ce salon spécialisé, sous le thème de l'équipement technique pour la mécanisation de l'élevage et de la culture de fourrage, aura lieu du 7 septembre au 3 octobre.

Les thèmes abordés comprennent la mécanisation et l'automatisation des fermes d'élevage, la technologie, les machines et l'équipement pour la production du fourrage, le bétail à cornes et la sélection des animaux, et le matériel de laboratoire, les appareils et l'équipement de fabrication de préparations vétérinaires.

Les organisateurs soulignent que cette exposition vise à donner aux entreprises l'occasion de présenter leurs produits à un vaste public de spécialistes et d'importateurs éventuels, de discuter affaires avec des représentants d'organismes de commerce extérieur et autres et d'assister à des exposés et de visionner des films sur les thèmes de l'exposition.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Roger Beare, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), MinAffex, au (613) 996-7800; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

## De bonnes promotions, 'yen' faut au Japon

(Suite de la première page.)

thon rouge de Nouvelle-Écosse, vendu aux clients impatients qui le consommaient cru, en sushi ou sashimi.

Dans son allocution inaugurale, M. Steers a remercié la chaîne Seiyu pour sa contribution à l'excellente croissance des exportations canadiennes de viande, de poisson, d'aliments transformés et de boissons à destination du Japon.

Il a souligné que pendant les huit premiers mois de l'an dernier, les exportations canadiennes de ces produits au Japon avaient augmenté de 53% par rapport à la même période l'année précédente, soit une hausse remarquable de 143 millions de dollars.

Au cours de cette période, le total des exportations canadiennes de produits alimentaires au Japon a atteint 1,1 milliard de dollars, soit une augmentation de 46 millions par rapport à la même période en 1985.

Pour en savoir plus long sur la foire annuelle des aliments canadiens au Japon ou sur les exportations d'aliments et de boissons à destination de ce pays, communiquer avec M<sup>me</sup> Ruth E. Zeisler, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNTJ), MinAffex, au (613) 995-8606; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

## Le printemps s'en vient!

Les sociétés canadiennes qui veulent distribuer des brochures ou autre matériel publicitaire à la prochaine Foire du printemps de Leipzig (voir notre vol. 4, n° 20, p. 4), devraient les faire parvenir d'ici le 13 février à M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), ministère des Affaires extérieures, 125, prom. Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2. Tél.: (613) 996-4547.

## Ça mord à l'hameçon au salon du poisson

**Halifax** — Si vous êtes un fabricant d'hameçons ou d'étauçons, un spécialiste du radar ou du radoub, un fournisseur de moteurs ou de caboteurs, ne manquez pas le bateau et mettez le cap sur la Nouvelle-Écosse.

Cette province est depuis des siècles associée à la mer.

Les eaux de l'Atlantique regorgent de poisson et les pêcheurs ramènent de la morue, du maquereau, du thon, du homard et de la crevette depuis plus de quatre siècles.

Par conséquent, si vous voulez vendre de l'équipement aux pêcheurs hauturiers ou organiser une grande exposition internationale d'équipement de pêche et de traitement du poisson, à bord et sur terre, comment trouver mieux que Halifax?

C'est là qu'aura lieu la première exposition internationale du matériel de pêche (IFEEX), au Exhibition Park, du 10 au 13 septembre.

Cet événement ne se limitera cependant pas à la tradition. Le Canada est le premier exportateur mondial de poisson, en termes de valeur du produit.

L'industrie s'est modernisée et il existe

## Le salon de la Hongrie fait l'envie

**Budapest** — Si vous songez à vous aventurer plus loin sur les marchés de l'Europe de l'Est, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) vous invite à participer à l'un des salons techniques les mieux organisés, qui aura lieu ce printemps dans cette métropole d'Europe centrale.

La Foire internationale de Budapest (BNV 87-Printemps) devrait accueillir du 20 au 28 mai plus de 2000 exposants de 35 pays et près de 400000 spécialistes et visiteurs.

Les principaux groupes de produits représentés au salon touchent le génie électrique et électronique, les mines, le traitement des métaux, le génie mécanique, la chimie industrielle et les véhicules.

On y exposera également des produits et

## La Foire de Budapest

de l'équipement dans les secteurs des instruments de précision, du matériel optique et acoustique, des films, plastiques et du caoutchouc, de l'équipement de manutention, d'emballage et de distribution, de la construction, de la gestion des eaux et de la protection de l'environnement et de la biotechnologie.

Le Canada participera pour la sixième fois à ce salon. L'an dernier, la deuxième participation canadienne à part entière, avait rapporté, aux représentants canadiens, des ventes sur place de 1,5 million de dollars, avec des commandes anticipées de 8 à 10 millions.

On estime généralement que la Hongrie est le pays d'Europe de l'Est le plus susceptible d'élargir ses liens commerciaux avec l'Ouest, comme en témoigne le nombre considérable de nouvelles entreprises étrangères représentées au salon de l'an dernier. Les organisateurs soulignent d'ailleurs que l'événement aurait pu avoir une envergure supérieure de 30% si l'espace disponible n'avait pas été limité.

Cet intérêt très marqué à l'endroit du salon

maintenant une flotte de navires-usines. Le pêcheur d'aujourd'hui achète des radars, des sonars, des sondeurs de profondeur, des pilotes automatiques, des systèmes hydrauliques et des ordinateurs.

La pêche et le traitement du poisson constituent une industrie de plusieurs milliards de dollars. Sur la côte Est du Canada, on compte quelque 450 installations de transformation, plus de 50000 pêcheurs et environ 30000 navires enregistrés.

De plus, IFEEX attirera des représentants des pêches de la côte Ouest du Canada et de l'industrie américaine, ainsi que des visiteurs des grands pays pêcheurs.

IFEEX s'annonçant l'un des événements marquants dans l'industrie en 1987, les fournisseurs canadiens et internationaux sont invités à exposer leurs produits et leurs services dans ce secteur riche de possibilités commerciales.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec le DENEX GROUP INCORPORATED, 100 Ilsey Avenue, Unit "N", Dartmouth (Nouvelle-Écosse) B3B 1L3. Tél.: (902) 465-4999. Téléc.: 019-31739. ★

est également attribuable au retour sur le marché hongrois de fournisseurs de toutes les grandes nations commerçantes occidentales, à cause des efforts de la Hongrie en vue de relancer son économie par l'adoption de techniques de production modernes.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-4547; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

## Une grosse 'défense'

**Ottawa** — Le matériel militaire et les systèmes d'armement devenant de plus en plus avancés et complexes, la formation du personnel militaire en vue d'utiliser au maximum cette technologie moderne n'a jamais eu autant d'importance.

Ce secteur du marché sera en vedette à l'occasion d'ARMX 87, la troisième exposition canadienne des produits de défense du Canada, qui aura lieu au parc Lansdowne d'Ottawa du 3 au 5 juin.

L'exposition ARMX donne aux fabricants de systèmes de défense aérienne, terrestre ou marine la possibilité de présenter leurs produits aux commandants des Forces armées canadiennes, à des hauts fonctionnaires du ministère de la Défense nationale et aux acheteurs du ministère des Approvisionnements et des Services. De plus, des acheteurs et des représentants des États-Unis et de tous les pays de l'OTAN seront au salon. Les visiteurs ne sont admis sur invitation.

ARMX 85, la deuxième édition de cette exposition, a attiré 161 sociétés canadiennes et 90 autres de l'étranger, ainsi que plus de 10000 visiteurs. On s'attend à un plus grand succès encore cette année.

L'exposition mettra en valeur la technologie de formation par simulation, mais tous les fabricants et entreprises de services dans le secteur du matériel et des systèmes de défense sont invités à participer. Les catégories de produits et de services exposés comprennent notamment:

- AIR: systèmes de défense aérienne, avionique, radar, équipement d'entretien des aéronefs, équipement de soutien au sol, systèmes d'armement, aéronefs militaires, laser, informatique, matériel de formation et simulateurs.
- TERRE: systèmes d'armement terrestre, véhicules de combat, équipement logistique, formation et simulation, équipement de soutien de campagne, défense civile, artillerie, communications de défense, matériel de détection, équipement paramilitaire.
- MER: mines, aides à la navigation, systèmes de propulsion, navires, armement marin, équipement de bord, technologie sous-marine, électronique navale, surveillance et détection, systèmes électro-optiques, aviation navale et logistique.

Pour de plus amples renseignements sur ARMX 87, communiquer avec M. Wolfgang W. Schmidt, coordonnateur d'ARMX, 310 Dupont Street, Toronto (Ont.) M5R 1V9. Tél.: (416) 968-7252. ★

## Exportations sans risques aux É.-U. grâce à la S.E.E.

Les entreprises canadiennes qui exportent aux États-Unis ont réservé un accueil enthousiaste à deux types d'assurance-risque commercial, lancés il y a un peu plus d'un an par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.).

Jusqu'à date, plus de 250 exportateurs canadiens ont souscrit à ces polices d'assurance, protégeant ainsi des exportations de l'ordre de 300 millions de dollars.

Le 1<sup>er</sup> octobre 1985, la Société présentait ces polices d'assurance en vue de protéger les exportations canadiennes vers les États-Unis; une version s'adresse à la petite entreprise et l'autre, aux gros exportateurs qui préfèrent assumer une franchise.

Déjà, la S.E.E. a émis 230 polices à l'endroit de petites entreprises, protégeant des exportations de 175 millions de dollars, et 23 polices avec franchises visant d'autres exportations de 175 millions.

Selon la Société, la simplicité des polices pour la petite entreprise constitue l'un de leurs principaux attraits, un représentant de la S.E.E. étant habilité à émettre une police dès la première visite d'un exportateur.

La police comporte également une table de cotes de solvabilité qui permet, avec la cote de solvabilité accordée à l'acheteur par un organisme de crédit reconnu, de fixer la limite de crédit de cet acheteur sans avoir à demander une approbation ultérieure de la S.E.E.

La police avec franchise permet à l'exportateur d'assumer lui-même une partie du risque. Selon la S.E.E., cette police intéresse surtout les entreprises qui peuvent prendre leurs propres décisions de crédit, mais qui désirent tout de même se prémunir contre des pertes catastrophiques.

Bien qu'en général le marché américain soit considéré plus sûr que d'autres, l'an dernier 52,7 % des réclamations réglées par la S.E.E. portaient sur des ventes aux États-Unis.

On peut en savoir plus long sur cette forme populaire d'assurance en communiquant avec le bureau régional de la S.E.E. ou directement avec le siège de la Société, au 151, rue O'Connor, C.P. 655, Ottawa K1P 5T9. Tél.: (613) 598-2500. ★

### Rectificatif

La légende de la photo en page 6 de notre dernier numéro (vol. 4, n° 20) mentionnait la présence de M. Hugh Mah, président de l'International Geosystems de Vancouver, alors qu'il fallait lire M. Arthur S. Hara, président de Mitsubishi Canada Ltd., de Vancouver.

## Réussir sur le marché chinois

(Suite de la première page.)

prioritaire dans notre Stratégie nationale du commerce», a déclaré M<sup>me</sup> Carney. La raison en est simple: la Chine est le cinquième marché d'exportation au monde.

Les statistiques révèlent qu'en 1985, les exportations canadiennes vers ce pays ont atteint 1,3 milliard de dollars. Cette seule année, nos ventes d'articles entièrement ouverts ont augmenté de 500%, pour atteindre 150 millions de dollars.

Facteur encore plus important, parmi toutes les nations qui se font concurrence pour percer sur le marché chinois, le Canada est le cinquième fournisseur de la Chine.

Selon M<sup>me</sup> Carney, «c'est un résultat impressionnant, mais nous pouvons faire encore mieux».

C'est ici qu'entrent en jeu les nouveaux outils dont il était question, notamment:

- l'ouverture d'un consulat général à Shanghai;
- des effectifs doublés à notre ambassade de Beijing;
- la disponibilité d'un financement concessionnel pour des projets en Chine (plus

### Préparation, persévérance et patience

d'un milliard de dollars en crédits mixtes administrés par la Société pour l'expansion des exportations);

- le relèvement du budget de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) pour la Chine, à 200 millions de dollars au cours des cinq prochaines années, ce qui permettra à l'ACDI d'élargir son programme aux transports et aux communications;
- la négociation d'un nouveau programme de coopération pour les techniques innovatrices, ce qui donnera un avantage à nos sociétés dans les projets prioritaires en Chine; et
- la conclusion d'une convention de double imposition avec la Chine, qui est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier.

La création de ces outils était nécessaire, mais ce n'est pas suffisant, a souligné M<sup>me</sup> Carney. Pour réussir, il faut effectivement offrir la bonne technologie et les bons produits, ainsi que la meilleure qualité au meilleur prix, mais le travail d'équipe est également un ingrédient essentiel.

Qu'y a-t-il à gagner sur ce marché?

La Chine n'achète plus d'automobiles, de réfrigérateurs et de radios, mais tire un maximum de ses achats en obtenant la technologie et l'équipement nécessaires (que le Canada est en mesure de fournir) à un pays en voie de développement, pour produire des aliments, mettre en valeur ses ressources naturelles, communiquer, transporter les gens et les produits, et produire de l'énergie.

Avec de telles possibilités, selon M<sup>me</sup> Carney, «les clés de ce marché sont la préparation, la persévérance et la patience». Autrement dit:

- Préparez bien le terrain. Communiquez avec le Conseil commercial Canada-Chine ou le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) et ne gaspillez pas votre temps et votre argent en «missions exploratoires» mal définies.
- Utilisez tous les contacts que vous pouvez. Les jumelages établis au niveau des villes et des provinces se sont avérés très utiles.
- N'hésitez surtout pas à intégrer des composantes et des compétences chinoises à votre soumission. La Chine est un énorme pays doté de compétences techniques poussées qu'il faut exploiter.
- Soyez disposés à accepter certains transferts technologiques et à donner une formation. Les Chinois veulent se développer rapidement.

Selon M<sup>me</sup> Carney, ces clés du succès ont fait leurs preuves pour nombre d'entreprises et consortiums canadiens, dont plusieurs travaillent maintenant en Chine, certains sur le plus grand projet hydro-électrique au monde, d'autres dans les secteurs des transports et des communications et d'autres encore dans le domaine énergétique, en agriculture, en foresterie, en aménagement de ports et de mines et dans le ferroviaire et le transport en commun.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce Canada-Chine ou sur les débouchés de ce marché, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNTE), MinAffex, au (613) 992-9332, ou composer le numéro d'Info-Exp<sup>ort</sup>.

### 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit 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):**

**1-800-267-8376**

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

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures,

Direction des services de communication sur l'exportation (BTC).

Rédacteur en chef (i): Louis Kovacs, tél.: (613) 992-7114. Rédacteur: Don Wight, tél.: (613) 992-6252.

Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CH  
EA  
C16  
V.5 #2  
DOCS c3

# Canadexport

## Yugoslav market yields healthy harvest

There's no denying that language and cultural differences can be impediments to international trade. There's also no denying that, with preparation, perseverance and patience, those barriers can be broken down, opening doors to whole new export opportunities. That approach applies to Canadian

companies interested in exporting their products and services to Yugoslavia, a country whose import requirements are in fields in which many Canadian firms are experts. These opportunities, according to the latest in a series of trade guides published by the Department of External Affairs, run

the gamut from fully manufactured goods to joint venture and licensing arrangements. *Yugoslavia: A Guide for Canadian Exporters* notes that, between 1979 and 1981, Canada's presence in the Yugoslav market grew respectably, with Canadian Turn to page 2 — Perseverance

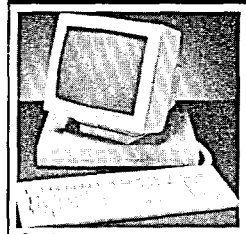
## Canada-Thai dialogue more than mere talk

There was more than just talk at the Thai-Canadian Dialogue on Trade and Investment held late last year in that country's capital, Bangkok. Among the concrete results, trade officials report that, in addition to learning about the latest business trends that could benefit both countries, Canadian participants developed valuable contacts with potential importers. What is more, a number of Canadian representatives confirmed or actually concluded joint venture arrangements with their Thai counterparts. Included here were agreements between:

- Imperial Flavours of Toronto and Pra-chuab Fruit Canning Co. for the production and marketing of pineapple juice concentrate;
- Congas Engineering Canada Ltd. and The Sino-Thai Engineering Construction Ltd. for natural gas distribution technology transfer; and
- Pacific Rim Foods Inc. and Asia Chemical Fertilizer Industrial Co. Ltd. for the production of fertilizer.

As well, Oboe Engineering Ltd. of Ottawa Turn to page 2 — Valuable

## Contracting China



Cybernex RG-220 Turbo terminal

Sometimes the mills of the gods grind slowly. Sometimes that's what Canadian exporters have to learn — especially when attempting to break into certain foreign markets. That, for example, is what an Ottawa, Ont. company — Cybernex Ltd. — discovered in ultimately contracting a major deal with the People's Republic of China. "The deal was almost a fluke," says Cybernex President David Londry, intimating the company just happened to be in the right place at the right time. That may be true, but in this particular case, time — and the supplier having the right product — were also deciding factors in clinching the China deal. A manufacturer of the RG-220 Turbo video display terminal, Cybernex had been trying to break into the China-Pacific Rim market almost since 1974, when the company was established. In 1984, in what seems like a long three Turn to page 6 — China

## Pipeline contracts hardly pipe dreams

Two pipeline contracts worth a total of \$40 million — and won in the face of stiff international competition — have been awarded to Calgary-based NovaCorp International by Malaysia's national oil and gas agency, Petronas. These follow closely another million-dollar-plus contract awarded to NovaCorp by Botas, the state pipeline company in Turkey. The Malaysian contracts, for project management/consultancy and operations and maintenance, are part of the approximately \$650 million, 730 km pipeline that will extend from Malaysia's east coast to the west and onto Singapore. They are also considered "prestigious" contracts and, by all accounts, indicative of what Canadian missions abroad can do to help Canadian companies secure export deals. On signing the contracts Dec. 6, NovaCorp President Don Olafson said the company was "delighted to have won in view of the stiff competition" it faced. "They will strengthen NovaCorp's international reputation as a leader in the Min. des Affaires extérieures Turn to page 3 — Pipeline

## Agreement fosters trade with France

It's being described as "the most important economic agreement signed by Canada and France in recent years." That's the Agreement on Economic and Industrial Co-operation, signed by External Affairs Minister Joe Clark and his French counterpart Jean-Bernard Raimond, during the latter's visit to Canada in mid-January. Of particular relevance to small businesses, the Agreement is designed to expand industrial co-operation through the "promotion of joint ventures, transfer of technology, investment activities and joint research and development projects" between Canadian and French companies.

The Agreement also calls for participation by the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE), the National Research Council (NRC) and other federal agencies. Effective at the time of its signature, the five-year Agreement notes, among other articles, that the countries agree to:

- promote co-operation between businesses in both countries and to intensify their technological development, especially in new technology sectors;
- collect and identify information on businesses in each country that might be interested in co-operation;

Turn to page 2 — Trade

### INSIDE:

- Panel displays are the successful way to take part in a number of US automotive shows ..... 5
- The new PEMD will cover a range of export activities ..... 3
- Computer shows in Singapore attract top Canadian companies .. 4
- Seminar to feature great trade opportunities in Saudi Arabia ... 6

## Marketplace

**Greece** — The Hellenic Civil Aviation Authority, which previously announced a tender with a closing date of December 30, advises the date has been extended to February 24. Tender number 1026/86 called for the supply, installation and commissioning of the Athens terminal area radar system (ATARS) and operator display system. Upon authorization and at cost of \$55-\$60, post can forward tender documents to interested Canadian companies. Quoting the tender number, contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Turkey** — The Ministry of Defence has announced a tender, with a bid closing date of Feb. 23, for the supply of apparatus for use in testing chemical warfare protection equipment. Required are one each of sarin conductivity tester; mustard conductivity tester; DOP penetration tester; ozone chamber; filter resistance tester; and valve tester. Performance bond is 6 per cent. Post can forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — The Ministry of Defence here has announced a tender, closing date Feb. 24, for the supply of four sets of processor-controlled electronic warning and electronic support measures (ESM) systems. They must be capable of intercepting and analysing all radars in the frequency range of 2-18 GHz and within 360° horizontal for use on destroyer-type ships. Performance bond is 6 per cent. Post can forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs.

**Turkey** — With a bid closing date of February 25, the Turkish Radio Television Association has issued a tender for the supply of one radio broadcast transmitter set. Specifications are for single unit 1000 or 1200 W or 2 x 500 or 2 x 600 W, a 525-1605 KHZ band and with a 702 KHZ operating frequency. The set should be complete with program input equipment, transmitter power supply, feeders and antenna tuning equipment. Bid bond is 105,000,000 Turkish lira, with a performance bond of 6 per cent. Post can forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A tender for the supply of a variety of microscopes has been announced by Turkey's Hacettepe University. With a bid closing date of Feb. 17, the University seeks one microscope each as follows: ophthalmic surgery; fluorescence; ent surgery; neurosurgery; orthopedic surgery; and binocular student. Also required is one microprojector. Post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

## Perseverance produced profits

Continued from page 1

exports increasing by more than 50 per cent.

Canadian companies have been successful in selling aircraft, including the Dash-7 and the CL-215 water bomber, mining trucks, various specialized machinery, and such raw materials as asbestos, wood pulp, coal and iron ore.

Then, states the guide, Yugoslavia's shortage of hard currency and severe restrictions on imports, resulted in a decline in Canadian exports between 1981 and 1983. The following year, however, Canadian exports recovered, growing by some 55 per cent to reach \$76 million.

Now that the trade climate is more conducive to Canadian exports, the potential, says the guide, lies in the fully manufactured goods sector. This is especially true in the design and supply of equipment for the production of energy, pulp and paper, and mineral transformation.

Opportunities also exist in the communications sector, the supply of specialized measuring equipment, software services and other specialized technologies where domestic expertise has not been acquired.

Industrial transportation equipment, forestry exploitation machinery and road building equipment also represent potential opportunities for Canadian exporters.

While these opportunities seem abundant, it is not a simple matter to take advantage of

## Valuable investment

Continued from page 1

reported that, with support from the Canadian International Development Agency (CIDA), it is preparing a study on the economic viability of food irradiation in Thailand.

Officials participating in the three-day dialogue also report that the Conference Board of Canada agreed to establish "institutional linkages" with the Thailand Development Research Institute.

This agreement, they say, "is expected to lead to co-operation in joint research projects on bilateral trade and investment, on exchanges of professional staff, and the development and exchange of data bases and information that could be helpful to the private sector in both countries to improve the identification of trade and investment opportunities."

In a final development, which would give impetus to the momentum already generated by the dialogue, the Business Co-operation Branch of CIDA indicated it would consider sharing the cost of mounting a Thai Investment Mission to Canada slated for this year.

Part of on-going developments aimed at enhancing Canadian-Thai trade and investment relations, this latest dialogue was sponsored by the Asia Pacific Foundation of Canada in co-operation with the Industrial Finance Corporation of Thailand.

Further information on the dialogue or on Canadian trade and investment opportunities in Thailand is available from Nigel P. Godfrey of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 995-7662. ★

them, stresses the guide, pointing out the fact that traditional links with Western Europe are strong and competition is fierce.

As well, European competitors are receptive to licensing, industrial and technical co-operation, joint ventures and other agreement forms favored by the Yugoslav government. They also engage more readily in countertrade as a means of penetrating the Yugoslav market.

But that, the guide also stresses, should not deter determined Canadian exporters.

"Given this competition, Canadian businessmen must study these alternatives closely when approaching the Yugoslav market," says the guide. "Co-operation in third countries offers a special challenge to Canadian firms."

After recent successes, it seems there are select opportunities for Canadian and Yugoslav firms to work together, "particularly in developing countries belonging to the non-aligned movement, where Yugoslavia has good connections."

"Yugoslavia's cheaper manpower, particularly in civil engineering," the guide states, "makes the possibility of teaming up with this country attractive."

In addition to discussing trade opportunities in this country, *Yugoslavia — A Guide for Canadian Exporters* provides tips on doing business there, information on federal export assistance programs and useful contacts.

Copies of the guide may be obtained by calling Info Export or by contacting any of the cross-Canada regional offices of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE).

Further information on Canada-Yugoslavia trade is available from Hans Himmelsbach of External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), tel: (613) 996-7940. ★

## Trade agreement

Continued from page 1

- provide the technical support needed for the development and completion of joint projects; and;
- receive private sector missions of partners involved in co-operative undertakings.

While the Agreement on Economic and Industrial Co-operation was the "most important," signatures were also appended to a Protocol to the Taxation Convention of 1975 and a Protocol to the 1956 Canada/France Agreement on the Admission of Trainees.

The signings, particularly of the Economic and Industrial Co-operation Agreement, are a follow-up to an industrial co-operation mission last November to France led by DRIE Minister Michel Coté, who also inaugurated a new consulate and trade office in Lyon, France's second most important industrial centre.

Information on the Agreement on Economic and Industrial Co-operation and how its articles may be implemented is available from either Maurice Bernier of External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RWT) at (613) 996-2363; or Ron Lockhead of DRIE's International Initiatives Division (ATFP) at (613) 954-5293. ★



# PEMD outlines aims, support activities

How the Program for Export Market Development (PEMD) came into being was the subject of an article in the last issue of *CanadExport* (Vol. 5, No. 1). Continuing the series, the present article looks at the objectives of the new program and outlines the range of activities it can support.

PEMD's primary aim is to increase the marketing efforts of the private sector by helping them to participate in activities they would not, or could not, undertake alone. The aim also is to increase the number of new Canadian exporters, to encourage existing exporters to move into new markets, and to encourage Canadian companies to introduce new products to world markets.

The program has been designed to meet its objectives by providing the kinds of assistance industry, during year-long consultations, indicated it would find valuable. There is, for example, assistance to enable companies to identify a potential market; to encourage their participation in competitive international bidding; and to participate in trade fairs.

The types of assistance offered by the new PEMD were summarized recently by Brian Schumacher, External Affairs' Director General of the Export Development, Planning and Programs Bureau, in a November address to the Building Tomorrow Conference in Toronto. They are:

**A) Government-driven activities** — Here the government shares the cost of a company's participating in national stands at trade exhibits outside Canada; sponsors out-going missions of Canadian business persons to identify market opportunities abroad; and hosts in-coming missions to Canada of foreign business and government officials who

can influence export sales.

Except in the case of trade fairs, there is no limit to the number of times a particular company can participate in these events. With trade fairs, the company will not be eligible for assistance after its third participation in the same event.

A new element here is the introduction of a participation fee, a recommendation of the Nielsen Task Force to ensure a greater cost recovery on government-sponsored trade fair activities.

**B) Industry-driven activities** (for which the government contribution will continue to be repayable if sales result for the following activities):

- **Trade fairs** — Companies wishing to participate individually in foreign trade fairs will receive government funding.

- **Visits** — This covers both in-coming visits to Canada of foreign buyers and market identification trips outside Canada. In the case of market identification trips to the United States, only companies with annual sales below \$10 million will be eligible for assistance. Actual travel costs up to 100 per cent of the return economy airfare will be paid.

- **Project Bidding** — This type of assistance shares the cost to bid on specific projects outside Canada. The projects typically involve a formal bidding procedure in competition with foreign firms for consulting services, engineering, construction and the supply of Canadian goods and services. Due to the intense international competition for major capital projects, a special exception will be provided for mega-projects (over \$250 million Canadian content).

- **Export Consortia — Formation and Initial Operation** — This activity provides assistance to establish export consortia so that manufacturers, especially small- and medium-size companies, can better exploit opportunities by the formation and use of group marketing efforts. Compatible firms can pool their

resources and share costs and risks. Participating firms are helped to jointly establish an incorporated company to be engaged solely in the export of Canadian products and services. The maximum government contribution is \$125,000 over two years.

- **Permanent stand-alone or shared sales office abroad** — Assists Canadian exporters in sustaining a marketing effort by establishing facilities in a foreign market (excluding the United States). The government contribution will not exceed \$125,000 per project. Individual companies are restricted to two approvals during the applicant's lifetime. They are not concurrent.

- **Activities which are related to the food, agriculture and fish sectors** — Up to \$125,000 per project is available to cover such special activities as technical trials for plant and animal material, seminars and training, product demonstration, and commodity promotion that are undertaken by non-profit food, agriculture or fish organizations, or marketing boards and agencies. This assistance is non-refundable. Two approvals per applicant per government fiscal year are permitted.

- **Marketing Agreement** — The new PEMD will offer applicants the flexibility to enter, with the government, a maximum two-year marketing agreement that combines the eligibility activities of the regular program. It is aimed primarily at medium-size manufacturers with some experience in exporting.

External Affairs' Export Programs Division currently is developing guidelines for application for this type of assistance. This sector will be effective sometime later than the rest of the program.

Further information on the PEMD types of assistance will be available from the regional offices of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE), or by calling External Affairs' Info Export.

Coming up next ... PEMD's eligibility criteria. ★

## Marketplace

**Turkey** — A tender, with a bid closing date of Feb. 19, has been issued by Turkish Iron and Steel Mills for the supply of approximately 200,000 tons of iron ore. Stipulations are that it be a minimum 62 per cent Fe, a maximum 5 per cent SiO<sub>2</sub> and a maximum 1.5 per cent Al<sub>2</sub>O<sub>3</sub>. Also required are approximately 250,000 tons of acidic iron pellet, with specifications being minimum 66 per cent Fe, 204.5 per cent SiO<sub>2</sub> and maximum 0.8 per cent Al<sub>2</sub>O<sub>3</sub>. Bid bond is U.S. \$25,000. Performance bond is 5 per cent. Post can forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A tender for the supply of 1,500 tons of non-petroleum base hydraulic fluid for automotive brake systems has been issued by Turkey's Petrol Office. Specifications are to SAE J 1703F, FMVSS 116 DOT 3 and VV-B-680-B. Performance bond required is 6 per cent. Bid closing date is Feb. 18. Post can forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

## Pipeline route to profits

Continued from page 1

pipeline sector," Olafson added.

"We are grateful to the Canadian High Commission in Kuala Lumpur for the valuable and timely advice it provided us."

Scheduled for completion in 1991, the entire project, say officials in the field, will be one of the greatest engineering challenges ever undertaken in Malaysia. It will involve up to 30 Canadian staff being onsite, giving NovaCorp "a high profile involvement in Malaysia" for at least five years.

Noting that NovaCorp won the contracts against 54 competitors, the Canadian High Commissioner to Malaysia, Manfred von Nostitz, called the deal "a prestigious accomplishment" and one that "advertises Canada as a technological leader in the oil and gas industry and serves to reinforce Canada's credibility as an effective competitor and important commercial player on the international scene."

"It will also," added von Nostitz, "strengthen

substantively the Canadian presence in Malaysia and is bound to have a positive spillover effect in other areas of the Canada/Malaysia relationship."

The Turkey contract will see NovaCorp audit and monitor the engineering design, materials procurement, construction and commissioning of the USSR-Turkey natural gas pipeline — the actual design and construction of which was contracted to SpieCapag (France), Browne and Root (U.S.) and Enka (Turkey).

The entire project, say NovaCorp spokesmen, includes the construction of 842 km of natural gas pipeline, both onshore and offshore; one compressor station; and 10 metering stations.

They also say the project will involve NovaCorp stationing some 20 Canadians in Turkey for 18 months and supplementing its staff with an additional 12 Canadian employees. ★

## Computing companies calculate correctly

**Singapore** — Computing sales and cornering important commercial contacts in the face of stiff international competition is no easy task. But it can be done — as Canadian computer companies profitably proved this past December.

They were participants at Informatics '86, a five-day event that is billed as "Singapore's biggest computer fair."

And big it is. Show organizers, the Singapore Federation of the Computer Industry, report that the fair attracted 55,000 visitors from 18 countries.

Furthermore, organizers report, there were 121 stands representing 300 companies from 23 countries. And, they add, in five days, more than \$3 million worth of business was conducted.

So successful, in fact, was the show, organizers are already planning for Informatics '87, scheduled for this August. One-third of the space for the '87 event, they say, has already been booked.

Four Canadian companies participated at the Canadian stand during Informatics '86.

Each of the Canadian participants, say trade officials from the Canadian High Commission in Singapore, were "enthusiastic about the show and the results they achieved."

All reported that either important contacts, sales, joint venture or other agreements were made or discussed with potential clients, not only in Singapore, but in Thailand, Malaysia, Japan, India and Australia.

A brief run-down on Canadian participants:

- International Geosystems Corp. (IGC) — one of the most popular, IGC demonstrated its TianMa Chinese text generating program. The company already has signed an agreement with a Japanese firm;
- Accugraph Corp. — focussing on CAD/CAM, entered a research and development agreement with TrioTech International, a local company;
- Coggan Douserv Associates — successfully demonstrated its Arrakis educational software; met with a local publisher and will submit proposal for inclusion of the Arrakis educational program in local continuing educational schemes; and
- CTI Communications — dealing in interactive video technologies, the company entered an agency agreement with a local company and agreed with Time Information Services and Decade Computer Services to submit formal systems proposals.

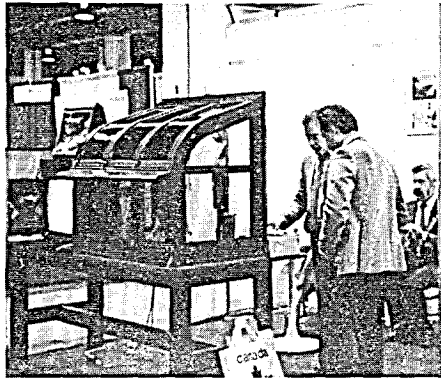
Information on future Informatics shows or on Canadian trade opportunities in the region is available from Garnet Richens at External Affairs' Promotional Projects (PGTF), tel: (613) 995-8619; or call Info Export. ★

## These shows should build sales

**Boston** — Building successful trade ties with the U.S. is made that much easier when participating in building materials trade shows south of the border.

That's what 45 Canadian building products manufacturers — exhibiting in this New England city earlier this month — are still finding out.

They were part of the more than 300 exhibitors attending the 93rd Annual Convention



*Serres Solarium Ltd. of Granby, Quebec, was a popular attraction at America East.*

## Fired for success

**St. Louis** — If you want to fire up your sales in the U.S. this winter, consider attending a wood heating products show in this Missouri city.

That's where External Affairs and the Canadian Wood Energy Institute will be participating with a joint information booth in the Wood Heating Alliance's annual convention and show.

The March 14-17 event is aimed primarily at manufacturers of stoves, fireplaces, residential heating equipment and accessories interested in promoting wood as a source of energy.

Last year the Alliance's show, held in Reno, Nevada, featured some 500 exhibitors — including 25 from Canada — attracting over 6,000 trade visitors, primarily retailers and distributors.

Companies interested in participating in the show can contact the organizers directly in Washington, D.C. Tel: (202) 857-1181.

Canadian firms not able to attend the show can also have their brochures and small samples displayed at the Canadian information booth.

Publicity material in sets of 25 — with C.I.F. price lists in U.S. dollars, including customs duties, freight and insurance — should be sent to Michel Samson, United States Trade and Investment Development Division (UTE), Department of External Affairs, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2, before Feb. 26; or directly to Natalie Cornell, Canadian Consulate General, 310 S Michigan Ave., 12th floor, Chicago, Ill. 60604-4295 U.S.A.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michel Samson, tel: (613) 991-9476; or call Info Export. ★

and Exhibition of the Northeastern Retail Lumbermen's Association (America East) — held for the first time in Boston's new World Trade Centre.

As an indication of this country's success at the show, all sold out months before opening, the 15 Canadian companies exhibiting in the Canadian pavilion — the other 30 participated on their own — expected one-year sales to top the \$10 million mark.

In addition, the Canadian contingent fielded over 300 serious questions about their products which ranged from doors and floor tiles to pavers, solariums and other construction products.

Currently on an economic upturn, the city of Boston has undertaken a number of large renovations and construction of commercial buildings.

Record low interest rates and aging residential lots also favor urban and suburban residential construction in New England with a population of 14 million people — a booming, friendly and proximate large market.

Although External Affairs' participation at next year's show — Jan. 10-12 — is still tentative, interested firms can contact François Laberge at External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTE), tel: (613) 991-9474.

Other building materials shows taking place in the U.S. with a Canadian participation, include the Feb. 12-14 Building Products Buying Show in Charlotte, North Carolina. Canadian companies can still rush their sales brochures to Ken DeWolf, Trade Commissioner, Canadian Consulate General, 400 South Tower, One CNN Centre, Atlanta, Georgia 30303-2705. Telex: 054-2676 (DOMCAN ATL). Tel: (404) 577-6810.

The Canadian Consulate General in Cleveland will also participate with an information booth — featuring catalogue displays and video cassette VHS presentations — at the Feb. 21-22 Mid-America trade show in Columbus, Ohio.

Held on the occasion of a first-time joint convention of the Ohio Hardware Association and Ohio Lumbermen's Association, the show will feature lumber, hardware, building materials, lawn and garden, home centre and do-it-yourself supplies and energy savers.

Sales brochures should be sent to Greg Bates, Trade Commissioner, Illuminating Building, Suite 1008, 55 Public Square, Cleveland, Ohio 44113-1983. Telex: 00985364 (DOMCAN CLV). Tel: (216) 771-0150.

Although recruitment for the Canadian pavilion at the March 8-11 National Home Centre show at McCormick Place, in Chicago, is complete, companies interested in visiting the show and the Canadian pavilion can still contact Linda Brazeau at External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTW), tel: (613) 991-9482. ★

# Automotive shows slated for U.S.

Atlanta — Want to get in on the \$60 billion automotive aftermarket in the U.S.?

Then consider attending some of the top U.S. trade shows slated for that sector this year.

Coming up March 10-12 is the International Automotive Aftermarket 1987 Big "I" show to be held in Atlanta, Georgia.

Although participation is limited to members of the Automotive Service Association (ASA) and the Motor and Equipment Manufacturers' Association (MEMA) — co-sponsors of the show — members of the Automotive Industry Association of Canada (AIA) are allowed one-time only exhibit privileges.

The show provides prime exposure for shop, service and test equipment, accessories, supplies, chemicals and automotive aftermarket engine and chassis parts and electrical systems.

Canadian participants at last November's Specialty Equipment Manufacturers' Association Show (SEMA) in Las Vegas are already gearing up to attend the Big "I" show — using the same panel system of exhibits featuring their products as the one successfully displayed in Las Vegas.

One such successful Canadian exhibitor is Belgian-born Robert DeCloet, president of a small custom packaging and design firm, Uni-Pac Products Inc., of Saskatoon, Sask.

Former manufacturer representative turned manufacturer, DeCloet used to great advantage the panel concept to introduce his line of plastic repair compounds at last fall's SEMA show, with sales of over \$100,000 expected this year as a direct result of his display.

Uni-Pac is now planning to use a slightly improved panel presentation at the Big "I" show in Atlanta.

Another highly satisfied Canadian company at the Las Vegas show — and going to the Atlanta event — was T-Cal Ltd. of Churchill, Ont.

T-Cal president J. Terry Calvert's panel display of "Autocosmetics" roll form stripes not only attracted over 150 potential clients in Las Vegas, but the company is setting up a distributorship in Southern California to service the more than \$200,000 U.S. in business contracted in Las Vegas.

For more information on the Big "I" show or details on how to participate, contact François Laberge at External Affairs' United States

## City hosts copter show

Dallas — Want your helicopter sales to take off down south?

Then take a flying start at a show slated for next month in this Texas city.

The Canadian Consulate General in Dallas will participate with an information booth at the Helicopter Association International (HAI) Annual Meeting and Exposition taking place in the Dallas Convention Centre, Feb. 25-28.

Interested Canadian companies can send their brochures to Joe Mingori, Commercial Officer, St. Paul Place, Suite 1700, 750 N. St. Paul St., Dallas, Texas 75201-9990. Telex: 00732637 (DOMCAN DAL). Tel: (214) 922-9806. ★



Trade and Investment Development Division (UTE), tel: (613) 991-9474; Bert Barr at DRIE, tel: (613) 954-3719; Doug Jordan, AIA Canada, tel: (613) 728-5821; or call Info Export.

External Affairs also plans to participate in a number of other automotive aftermarket and service equipment shows in the U.S. this year, including the Automotive Parts and Accessories Association Show (APAA) — with panel displays — in Chicago, Aug. 25-27.

Another show on the list is SEMA/Auto International Show in Las Vegas, Nov. 18-20, where a Canadian information booth is planned displaying company brochures and small samples.

Other events include the National Automotive Radiator Service Association Show, Opryland, Nashville, Tenn., March 18-22; SEMA/AI East Show, Passenger Ship Terminal Exposition Centre, New York — contact Epic Enterprises, San Diego, tel: (619) 284-9268 — April 3-5; and the Automotive Parts Rebuilders' Association Show, Salt Lake City, Utah, Sept. 27-30.

There are a number of other national, regional or specialized automotive shows in the U.S. In addition, several automotive wholesalers' state associations hold annual meetings and shows. For a list — including heavy duty bus and truck shows — contact External Affairs at (613) 991-9474. ★

## HiTech Ottawa style explores world markets

Ottawa — Canadian manufacturers of defence and other high technology-related products can explore markets around the world — by staying right in Canada.

All they need do is attend HiTEC '87, the 25th Annual High Technology Export Conference, slated for Ottawa March 3-5.

Sponsored by the Department of External Affairs' Defence Programs Bureau, HiTEC '87 is designed to assist Canadian manufacturers in breaking into new export markets or to increase sales to established export markets for their defence and high technology products and services.

To achieve this, manufacturers will meet with Canadian trade commissioners from posts around the world and with representatives from government departments and agencies in 15-minute appointments over three days.

These appointments provide the opportunity to obtain information on sales opportunities, distribution methods and market access conditions specific to the market areas with which the trade commissioners deal.

The goal is to help Canadian defence and high technology companies to develop new, or strengthen existing, export strategies.

HiTEC '87, with a registration fee of \$100

## Canadian capabilities focus of Morocco fair

Casablanca — Canada will be participating in Morocco's most important trade event this spring.

Held every two years, the Casablanca International Trade Fair will be staging its 32nd edition in this Moroccan financial capital, April 9-19.

Canadian companies are invited to visit Morocco during the fair and to use the Canada stand as a base for their marketing activities.

A general trade show, the event will focus on specific Canadian capabilities such as agriculture, telecommunications, energy and mines, transportation and natural resources.

The 1985 show attracted 1,300 companies from 28 countries and over 1.2 million trade and general public visitors eager to find out the latest in technology developments.

As Canada's fourth most important trade partner in Africa, Morocco buys over \$170 million worth of Canadian products and services a year, a figure that could go even higher through participation in this event.

For more information on the show or details on how to participate, contact Louise Lanoy or Thérèse Gervais at External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), tel: (613) 990-8134, or 998-0397; or call Info Export.

Other similar trade shows slated for Africa this year include the Zimbabwe Fair in Zimbabwe, May 1-9; and the Algiers International Trade Fair in Algiers, Algeria, June 17-28. For more information, call T. Gervais.

per person, will be held at the Ottawa Congress Centre.

Further details and registration information are available from Lynn Berthiaume of External Affairs' Defence Programs Bureau (TDDR), tel: (613) 996-4160.

Canadian companies interested in industrial benefits — particularly defence industry offsets — are invited to a meeting slated for Feb. 11 at the Westin Hotel in Ottawa.

Featuring a panel discussion (Canadian IB Management) and a keynote speaker (A. Eyton, External Affairs' Assistant Deputy Minister, Economic and Trade Policy), the one-day event is sponsored by the recently-established Canadian Industrial Benefits Association (CIBA).

Registration, including luncheon, is \$20 for government personnel and \$25 for non-government personnel. To ensure catering services, admission is by prepayment (Feb. 9 at latest) only.

Cheques should be made out to Canadian Industrial Benefits Association/CIBA and forwarded to R.C. Brown, 730-220 Laurier Ave. West, Ottawa K1P 5Z9.

For further information, call (613) 236-2358.

# Seminar, Canada tour to promote Saudi trade

It's an "enormously wealthy" market and one that is safe and secure.

But, say trade officials, Saudi Arabia — and its immense commercial and economic opportunities — is not being exploited to the fullest by Canadian exporters. They are missing out, quite literally, on potential deals worth millions.

This is the rationale behind a cross-Canada trade promotion tour slated for Jan. 28 to Feb. 11 by Canada's Ambassador to Saudi Arabia, Douglas Valentine.

The blitz, aimed specifically at interesting exporters new to the region and, to a lesser extent, at established exporters to the Kingdom, will feature public and private meetings with the Canadian business community and media.

"Saudi and the Gulf," says an External Affairs trade official experienced in the region, "are enormously wealthy, with immense private sector and public sector purchasing power and, unlike most of today's world, pay cash."

What is more, adds Paul Dingledine, Director of External Affairs' Middle East Trade Development Division, the opportunities are not, as

is the misconception, confined solely to public sector mega projects.

"In fact," says Dingledine, "the market has changed considerably in the last few years, in some ways more positively for Canada."

The potential, he says, is "excellent" for sales of equipment and, particularly, services by Canadian companies to the defence, medical, educational, high technology, mining, transportation, automotive and consumer good sectors.

"These are million, not billion, dollar sales," says Dingledine. "As such, they are within reach of many Canadian firms who previously may have rejected the Saudi market."

These and other relevant matters will be on the agenda when Ambassador Valentine visits Ottawa Jan. 28-31; Toronto, Feb. 1-4; Edmonton, Feb. 5; Calgary, Feb. 6-7; and Montreal, Feb. 8-11.

At the Hilton Harbour Castle Hotel in Toronto on Feb. 4, Ambassador Valentine will be keynote speaker at a seminar and luncheon sponsored by the Canada-Arab Business Council. Registration fee is \$45. Details are available from the Council's Peter Egedy at (613) 238-4000.

For more information on the Ambassador's promotional tour, contact Paul Dingledine at (613) 993-7030.

Canada's efforts in promoting increased trade with Saudi Arabia are evidenced by a number of External Affairs-supported trade fairs and missions slated or proposed for 1987-88.

Among them are:

- Saudi Communications and Computer Show (Jan. '88), offering major opportunities in the communications sector. Estimated sales over three to five years are \$350 million in goods and \$1.2 billion in services;
  - Saudi Agriculture '87 (Apr.), where previous participation has shown "considerable returns;"
  - Operations and Maintenance Mission to Saudi and the Gulf (Oct. 87), where prospects are "bright" as the peninsula countries will have to spend billions of dollars to maintain giant infrastructure investments.
  - Incoming Saudi Chamber of Commerce Mission, offers trade and investment opportunities;
  - Telecommunications Mission from Saudi Arabia, with sales potential over time exceeding \$50 million;
  - Incoming Electrical Equipment buyers from Saudi, Kuwait, United Arab Emirates and Oman, with potential reported "good" in this sector; and
  - Mission from Abu Dhabi, Kuwait and Saudi on Health Care Services and Equipment.
- Information on these and other Saudi trade-related events is available from Gary Scott of External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 993-6847; or call Info Export. ★

## China stranglehold key to new markets

Continued from page 1

years ago, Cybernex participated in a federally-sponsored trade mission to the People's Republic. While in Chengdu, the centre of China's electronics industry, Cybernex representatives visited the Chengdu Radio

### Great Wall is no barrier

Gaining insight into business practices and trade opportunities behind the "Great Wall" was just one of the benefits gained by six Quebec business representatives on a recent mission to China and Hong Kong, organized by World Trade Centre Montreal.

The mission, financed in part by the Program for Export Market Development (PEMD), focused on technology transfer with China, specifically covering the sectors of refrigeration, textile weaving, plastics and packaging.

World Trade Centre Montreal executive director Jean-René Scheffer said the "mission proved a tremendous success," enhancing the Montreal Centre's stature in the Chinese marketplace.

"This endeavour," Scheffer said, "is but the first step in the process of establishing meaningful business relations and contacts with a view to penetrating and understanding this new and vast market."

World Trade Centre Montreal is located at 772, rue Sherbrooke ouest, Montreal H3A 1G1. Telephone (514) 288-8048 for information on services it provides. ★

Factory — a large manufacturer of black and white television sets.

That "fluke" meeting which, over the years, led to many subsequent meetings between the two companies, paid off — in time.

Today the companies have a licensing arrangement under which the Chinese manufacturer will produce the RG-220 Turbo for sale in China. Production this year is expected to total between 1,000 and 2,000 units. The goal is 20,000 units worth some \$17 million by 1990.

Not a bad "fluke" because Cybernex will receive the equivalent of 9 per cent of production as a royalty!

What is even more significant for Cybernex, says President Londry, is that Chinese government regulations prohibit the importation of products similar to those made in China. Now that Cybernex is on the inside, says Londry, its product has a "virtual stranglehold" on the immense and important segment of the Chinese computer market.

Until now, Cybernex terminals have been produced only in Ottawa, primarily for the North American market. This deal not only opens the door to China but also to markets worldwide, Londry indicates.

For the present, Cybernex, which provided the training and the equipment to produce the terminals, is looking forward to yearly increases in royalties from Chengdu. And, in "time," a couple more "flukes." ★

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English     French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

1-800-267-8376

CanadExport is published bi-weekly by External Affairs' Export Communications Division (BTC).  
Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada

EA  
CIGF  
V.5#2  
DOCS

# Canadexport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 5 N° 2

LE 28 JANVIER 1987

## Suivez le guide au marché yougoslave

Il ne fait aucun doute que les différences linguistiques et culturelles peuvent constituer des obstacles au commerce international.

Il est également indéniable qu'on peut surmonter ces obstacles, avec de la méthode, de la persévérance et de la patience, et ainsi ouvrir la porte à de nouvelles

possibilités d'exportation.

Cette démarche s'applique aux entreprises canadiennes qui veulent exporter leurs produits et leurs services vers la Yougoslavie, pays dont les besoins en produits d'importation se situent dans des domaines où les entreprises canadiennes sont très compétentes.

Selon le dernier d'une série de guides commerciaux publiés par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), ces possibilités couvrent un large éventail depuis les produits entièrement manufacturés jusqu'aux entreprises conjointes et aux accords de licence.

(Voir page 2: Pour réussir.)

### Un dialogue fructueux avec les Thaïlandais

Le dialogue canado-thaïlandais sur le commerce et l'investissement, tenu à Bangkok à la fin de l'an dernier, ne s'est pas limité à de belles paroles.

Parmi les résultats concrets, nos délégués rapportent qu'en plus de prendre connaissance des dernières tendances commerciales pouvant profiter à nos deux pays, les participants canadiens ont réussi à créer de précieux contacts avec des importateurs éventuels.

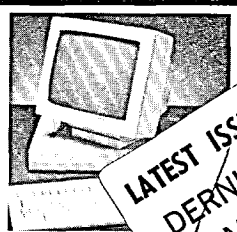
De plus, certains représentants canadiens ont confirmé ou même conclu des accords d'entreprise conjointe avec des partenaires thaïlandais, pour ne citer que les ententes suivantes:

- Imperial Flavours, de Toronto, et Pra-chuab Fruit Canning Co., en vue de la production et la commercialisation de concentré de jus d'ananas;
- Congas Engineering Canada Ltd. et The Sino-Thai Engineering Construction Ltd., en vue d'un transfert de technologie de distribution du gaz naturel; et
- Pacific Rim Foods Inc. et Asia Chemical Fertilizer Industrial Co. Ltd., en vue de la production d'engrais.

De plus, la Oboe Engineering Ltd.

(Voir page 2: Entente.)

### Un pied en Chine



Le RG-220 Cybernex.

Souvent, les choses progressent lentement. C'est la leçon que les entreprises canadiennes doivent apprendre lorsqu'elles tentent de s'implanter sur certains marchés étrangers.

En tout cas, c'est ce qu'a découvert la société Cybernex Ltd., d'Ottawa en réussissant finalement à conclure une importante affaire avec la République populaire de Chine.

«L'affaire a presque été un coup de hasard» a déclaré le président de Cybernex, M. David Londry, laissant entendre que sa société s'est tout simplement trouvée à la bonne place au bon moment.

C'est peut-être vrai mais, dans ce cas précis, le moment propice et le bon produit à vendre ont également constitué des facteurs décisifs pour conclure ce marché avec la Chine.

La société Cybernex, qui fabrique le terminal à écran de visualisation RG-220 Turbo, s'efforçait de faire une percée sur

(Voir page 6: Un monopole.)

### Contrats coulants de grands pipelines

Deux contrats de pipeline, d'une valeur de 40 millions de dollars et convoités par une concurrence internationale féroce, ont été attribués à la NovaCorp, de Calgary, par l'Agence nationale de gaz naturel et de pétrole de Malaisie, la Petronas.

Il y a peu de temps, la NovaCorp s'était vue confier un autre contrat de plus d'un million de dollars par Botas, compagnie d'État de pipeline de la Turquie.

Les contrats de la Malaisie, pour la gestion du projet et des services de consultation, ainsi que pour l'opération et l'entretien, font partie d'un projet de 650 millions de dollars pour un pipeline de 730 km, allant de la côte est à la côte ouest de la Malaisie, jusqu'à Singapour.

Les contrats sont considérés comme étant très prestigieux et sont très certainement représentatifs de ce que sont en mesure de réaliser les missions canadiennes à l'étranger pour aider les compagnies canadiennes à conclure des ententes d'exportation.

À la signature des contrats le 6 décembre, le président de la NovaCorp, M. Don Olafson, affirma que la compagnie était ravie de s'être méritée ces contrats malgré

(Voir page 3: Bons tuyaux.)

### Accord de coopération avec la France

On le qualifie de «plus important accord que le Canada et la France aient signé dans le secteur économique ces dernières années».

Il s'agit de l'Accord de coopération économique et industrielle signé par le ministre des Affaires extérieures, M. Joe Clark, et son homologue français, M. Jean-Bernard Raimond, à l'occasion de la visite à Ottawa de ce dernier à la mi-janvier.

Cet accord vise à développer la coopération industrielle en «favorisant les entreprises conjointes, les transferts technologiques, les investissements et la mise sur pied de projets conjoints de recherche et

de développement» entre les entreprises canadiennes et françaises, notamment au niveau des petites et moyennes entreprises.

Cet accord prévoit également une participation du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), du Conseil national de recherches (C.N.R.) et d'autres partenaires du gouvernement fédéral.

En vigueur au moment de sa signature, l'accord quinquennal stipule, entre autres, que les deux pays conviennent de:

- promouvoir l'association des entreprises canadiennes et françaises dans les deux pays et intensifier leur développement

(Voir page 2: La France.)

**DANS CE NUMÉRO:**

- Les panneaux de présentation des produits aux salons automobiles de l'après-vente aux E.-U... 5
- Le P.D.M.E. dévoile les types d'aide à l'exportation ..... 3
- Bonnes percées canadiennes en informatique dans le Pacifique .. 4
- L'Arabie saoudite, oasis de débouchés, n'est pas à négliger ..... 6

## Marchés mondiaux

**Grèce** — La date d'échéance du 30 décembre de l'appel d'offres lancé par la Hellenic Civil Aviation Authority, a été reportée au 24 février. Il s'agit de la fourniture, de l'installation et de l'exploitation du système de radar de la région du terminal d'Athènes (ATARS) et du système d'affichage pour opérateurs. Sur réception d'une autorisation, notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres, à des frais de 55 à 60\$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes (en mentionnant le n° d'offres 1026/86), télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Turquie** — L'Université turque d'Hacettepe lance un appel d'offres, arrivant à échéance le 17 février, en vue d'acquérir divers microscopes, un dans chacun des domaines suivants: chirurgie ophtalmique; fluorescence; chirurgie ORL; neurochirurgie; chirurgie orthopédique; et un microscope binoculaire pour les étudiants. Elle a également besoin d'un microprojecteur. Notre mission peut obtenir les documents et les transmettre aux sociétés canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara, télex: (code de destination 607) 42369, indicatif (42369 DCAN TR).

**Turquie** — Le ministre de la Défense vient de lancer un appel d'offres, arrivant à échéance le 24 février, en vue d'acquérir quatre systèmes d'alerte et de mesures de soutien électroniques, contrôlés par microprocesseur. Ces systèmes, destinés à des destroyers, doivent pouvoir intercepter et analyser toutes les ondes radar dans la bande de 2 à 18 GHz, avec balayage horizontal de 360°. On exige un cautionnement d'exécution de 6%. Notre mission peut transmettre les documents aux sociétés canadiennes, les frais leur étant facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, arrivant à échéance le 23 février, pour se procurer des appareils d'essais de matériel de protection contre les armes chimiques, notamment des appareils pour tester respectivement la pénétration du sarin, du gaz moutarde et du DOP, une chambre à ozone, un appareil pour éprouver la résistance des filtres et un autre pour tester des soupapes. On exige un cautionnement d'exécution de 6%. Notre mission peut transmettre les documents aux sociétés canadiennes, les frais leur étant facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'Office du pétrole turc lance un appel d'offres pour se procurer 1 500 tonnes de fluide hydraulique sans constituant de pétrole, correspondant aux spécifications SAEJ 1703F, FMVSS 116 DOT 3 et VV-B-680-B. Le cautionnement d'exécution est fixé à 6% et les soumissions sont acceptées jusqu'au 18 février. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, les frais leur étant facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

# Pour réussir, il faut persévérer

(Suite de la première page.)

Le guide intitulé *Yougoslavie — Guide de l'exportateur canadien* fait remarquer que la présence canadienne sur le marché yougoslave s'est considérablement accrue entre 1979 et 1981, les importations canadiennes ayant augmenté de plus de 50%.

Les sociétés canadiennes ont réussi à vendre des avions (*Dash-7* et avions-citernes *CL-215*), des camions de mine et diverses machines spécialisées, ainsi que des matières premières telles que de l'amianté, de la pâte de bois, du charbon et du minerai de fer.

Maintenant que le climat commercial est plus propice aux exportations canadiennes, les possibilités résident surtout dans le secteur des produits entièrement manufacturés, spécialement dans la conception et la fourniture d'équipement de production d'énergie, dans les pâtes et papiers, ainsi que dans la transformation des minéraux.

Des ouvertures existent également dans le secteur des communications, ainsi que dans la fourniture d'équipement de mesure spécialisé, les services de logiciels et d'autres techniques très spécialisées pour lesquelles la Yougoslavie n'a pas encore les experts voulus.

Le matériel de transport industriel, les machines d'exploitation forestière et le matériel de construction routière offrent également des possibilités aux exportateurs canadiens.

Bien que ces possibilités puissent sembler nombreuses, il n'est pas facile d'en tirer profit car le guide mentionne que les liens traditionnels avec l'Europe de l'Ouest sont forts et la concurrence âpre.

Mais cela ne devrait nullement dissuader les exportateurs canadiens décidés.

«Vu cette concurrence, les gens d'affaires canadiens doivent étudier attentivement ces diverses possibilités avant de s'attaquer au

## Entente bilatérale

(Suite de la première page.)

d'Ottawa a annoncé qu'avec un soutien de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), elle prépare une étude sur la rentabilité de l'irradiation des aliments en Thaïlande.

Des représentants officiels à ce dialogue de trois jours rapportent également que le Conference Board du Canada a convenu d'établir des liens de nature institutionnelle avec le Thailand Development Research Institute.

Selon eux, cette entente devrait mener à des projets conjoints de recherche sur le commerce et l'investissement bilatéraux, sur l'échange de professionnels et sur la mise au point et la communication de renseignements et de banques de données qui pourraient aider le secteur privé des deux pays à mieux définir les possibilités de commerce et d'investissement.

Pour plus de détails sur le dialogue ou sur les possibilités canadiennes de commerce et d'investissement avec la Thaïlande, communiquer avec M. Nigel P. Godfrey, Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est (PST), MinAffex, au (613) 995-7662. ★

marché yougoslave. La coopération dans des pays tiers présente un défi particulier aux entreprises canadiennes.»

À la suite de succès récents, il semble que d'autres excellentes occasions de travailler avec des entreprises yougoslaves s'offrent aux entreprises canadiennes, «particulièrement dans les pays en voie de développement qui appartiennent au mouvement des pays non alignés et dans lesquels la Yougoslavie a de bons contacts.»

«Le coût moins élevé de la main-d'œuvre en Yougoslavie, particulièrement dans le secteur des travaux publics, rend intéressantes les possibilités d'association avec ce pays.»

En plus d'aborder les possibilités de commerce avec ce pays, le guide *Yougoslavie — Guide de l'exportateur canadien* donne des tuyaux sur la façon de commercer dans ce pays, des renseignements sur les programmes fédéraux d'aide à l'exportation, et des adresses utiles.

On peut obtenir des exemplaires de ce guide en appelant le centre Info-Export ou en communiquant avec un des bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) à travers le pays.

On peut également obtenir de plus amples renseignements sur les échanges commerciaux entre le Canada et la Yougoslavie auprès de M. Hans Himmelsbach, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), MinAffex, au (613) 996-7940. ★

## La France d'accord

(Suite de la première page.)

technologique, notamment dans les secteurs des technologies avancées;

- identifier et recueillir de l'information sur les entreprises de chacun des deux pays susceptibles de s'intéresser à une coopération avec les entreprises de l'autre pays; et
- fournir le soutien technique nécessaire au développement et à la réalisation de projets conjoints.

Bien que l'Accord de coopération économique et industrielle soit le «plus important», un Avenant à la Convention fiscale de 1975 et un Avenant à l'Accord de 1956 relatif à l'admission de stagiaires ont également été signés.

Les signatures, en particulier celle de l'Accord de coopération économique et industrielle, sont le fruit d'une mission commerciale organisée en novembre dernier en France, sous la direction du ministre de l'Expansion industrielle régionale, M. Michel Côté qui a, par la même occasion, inauguré un nouveau consulat et bureau commercial à Lyon, deuxième centre industriel français.

On peut obtenir de plus amples renseignements sur l'Accord de coopération économique et industrielle et sur la mise en œuvre de ses articles en s'adressant à M. Maurice Bernier, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest, MinAffex, au (613) 996-2363; ou à M. Ron Lockhead, Direction des initiatives internationales (ATFP), MEIR au (613) 954-5293. ★

# Types d'aide offerts par le P.D.M.E.

La naissance du Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) a fait l'objet d'un article paru dans le dernier numéro de *CanadExport* (Vol. 5, n° 1). En poursuivant la série, le présent article examine les objectifs du nouveau programme et présente l'éventail des types d'aide disponibles.

Le P.D.M.E. vise avant tout à accroître les initiatives de commercialisation des entreprises du secteur privé en les aidant à participer à des activités auxquelles elles ne voudraient ou ne pourraient pas participer seules. Il vise également à accroître le nombre des nouveaux exportateurs canadiens, à inciter les exportateurs établis à trouver de nouveaux marchés et à encourager les sociétés canadiennes à lancer de nouveaux produits sur les marchés mondiaux.

Le programme a été conçu pour atteindre ses objectifs en fournissant les types d'aide jugés utiles par l'industrie après plus d'un an de consultations, par exemple pour permettre aux sociétés d'établir des contacts d'affaires à l'échelle internationale, pour les encourager à participer à des appels d'offres à l'échelle internationale et pour les aider à trouver et à maintenir de nouveaux marchés d'exportation.

Dans un exposé présenté en novembre à Toronto dans le cadre de la Conférence «Building Tomorrow», le Directeur général à l'Expansion des exportations, la Planification et aux Programmes, au MinAffex, M. Brian Schumacher, a résumé les types d'aide offerts, à savoir:

**A) Projets pilotés par le gouvernement** — Dans ce cas, le gouvernement partage les frais de participation d'une société à des stands nationaux lors de foires commerciales à l'étranger; il parraine des missions de gens d'affaires canadiens visant à

identifier des marchés à l'étranger; et il accueille au Canada des missions de gens d'affaires et de fonctionnaires étrangers qui peuvent influencer nos ventes à l'exportation. La participation d'une société à ces activités n'est pas limitée, sauf dans le cas des foires commerciales où l'aide ne peut lui être octroyée que pour trois participations à la même manifestation.

Un nouvel élément intervient là avec l'instauration d'un droit de participation, tel que recommandé par le Groupe de travail Nielsen en vue de mieux récupérer les frais engagés dans les foires commerciales parrainées par le gouvernement.

**B) Projets pilotés par l'industrie** (la contribution du gouvernement demeurera remboursable si des ventes en résultent, pour les activités suivantes):

• **Foires commerciales** — Les sociétés qui souhaitent participer individuellement à des foires commerciales recevront des octrois gouvernementaux.

• **Visites** — Ceci couvre à la fois les visites d'acheteurs étrangers au Canada et les voyages pour identifier des marchés à l'étranger. Dans le cas de tels voyages aux États-Unis, seules les sociétés ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 10 millions de dollars seront admissibles à une aide. Les frais réels de déplacement seront payés à concurrence de 100% du billet d'avion aller-retour en classe touriste.

• **Appels d'offres pour un projet** — Ce type d'aide permet de partager les frais encourus pour soumissionner des projets particuliers à l'étranger. Les projets impliquent habituellement une procédure officielle d'appel d'offres en concurrence avec des entreprises étrangères en vue de fournir des services de consultation, d'ingénierie, de construction et d'autres produits et de services canadiens. En raison de la forte concurrence internationale pour les importants projets de biens d'équipement, une exception spéciale sera accordée pour les mégaprojets (contenu canadien supérieur à 250 millions de dollars).

• **Consortiums d'exportation: formation et fonctionnement initial** — Cette activité offre de l'aide pour former des consortiums d'exportation afin que les fabricants, surtout les petites et moyennes entreprises, puissent mieux exploiter les possibilités offertes en rassemblant et en utilisant les efforts collectifs de mise en marché. Les entreprises

compatibles peuvent regrouper leurs ressources et partager les coûts et les risques. Les entreprises participantes reçoivent de l'aide pour créer conjointement une société destinée uniquement à exporter des produits et des services canadiens. La contribution maximale du gouvernement s'élève à 125 000 \$ sur deux ans.

• **Bureaux de vente permanents individuels ou partagés à l'étranger** — Cette activité aide les exportateurs canadiens à maintenir un effort de commercialisation en établissant des bureaux sur un marché étranger (à l'exclusion des États-Unis). La contribution du gouvernement ne dépassera pas 125 000 \$ par projet. Les sociétés individuelles sont limitées à deux approbations au cours de la vie du requérant. Elles ne sont pas simultanées.

• **Activités se rapportant aux secteurs de l'alimentation, de l'agriculture et des pêches** — Une somme pouvant atteindre 125 000 \$ par projet est disponible pour financer des activités spéciales entreprises par des organismes alimentaires, agricoles ou halieutiques, des offices de commercialisation et des organismes, soit des démonstrations de produits, des colloques et des séances de formation et la promotion des produits comme du matériel végétal et animal pour des essais techniques. Cette aide n'est pas remboursable, et deux approbations sont autorisées par requérant au cours de chaque exercice financier du gouvernement.

• **Entente de mise en marché** — Le nouveau P.D.M.E. offrira aux requérants la souplesse de signer un accord étroit avec le gouvernement en vue d'entreprendre un programme de mise en marché comportant un mélange d'activités admissibles en vertu du programme régulier pour une période pouvant atteindre jusqu'à deux ans. Il s'adresse avant tout aux fabricants moyens ayant une certaine expérience en matière d'exportation. La Direction des programmes d'exportation est en train d'élaborer des lignes directrices se rapportant aux demandes pour ce type d'aide. Il entrera en vigueur un peu après le reste du programme.

On peut obtenir de plus amples renseignements sur les types d'aide disponibles dans le cadre du P.D.M.E. auprès des bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) ou en appelant le centre Info-Export.

Dans le prochain numéro... les critères d'admissibilité au P.D.M.E. ★

## Marchés mondiaux

**Turquie** — La Turkish Iron and Steel Mills vient de lancer un appel d'offres, arrivant à échéance le 19 février, en vue d'acquérir environ 200 000 tonnes de minerai de fer. Le minerai doit comporter une teneur minimale de 62% en Fe, et une teneur maximale de 5% pour le SiO<sub>2</sub> et de 1,5% pour le Al<sub>2</sub>O<sub>3</sub>. On veut aussi acquérir environ 250 000 tonnes de boulettes de fer acide, avec un minimum de 66% de Fe, 204,5% en SiO<sub>2</sub> et un maximum de 0,8% en Al<sub>2</sub>O<sub>3</sub>. Le cautionnement de soumission est de 25 000 \$ US, avec un cautionnement d'exécution de 5%. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, les frais leur étant facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'Association turque de Radio et de Télévision a lancé un appel d'offres arrivant à échéance le 25 février, visant un émetteur radio. Il s'agit d'une unité simple à 1000 ou 1200 watts ou double à 500 ou 600 watts, avec bande passante de 525 à 1605 KHz, sur fréquence d'exploitation de 702 KHz. L'émetteur doit être complet, avec l'équipement d'entrée des programmes, le bloc d'alimentation, les lignes et l'équipement d'accord de l'antenne. Le cautionnement de soumission est fixé à 105 millions de lires turques, avec un cautionnement d'exécution de 6%. Notre mission peut transmettre les documents aux sociétés canadiennes, les frais étant facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

## Bons tuyaux à l'exportation

(Suite de la première page.)

la concurrence féroce à laquelle elle a dû faire face.

«Nous sommes très reconnaissants au haut-commissariat du Canada à Kuala Lumpur pour les conseils précieux et pertinents que nous avons reçus.»

Selon les responsables, le projet, qui doit être complété en 1991, représente l'un des plus importants défis d'ingénierie jamais envisagé par la Malysie. Trente Canadiens doivent faire partie du personnel sur place, ce qui permettra à la NovaCorp d'être au premier plan en Malysie pendant au moins cinq ans, de dire les responsables.

En faisant remarquer que la NovaCorp l'avait emporté sur 54 concurrents pour l'attribution de ces contrats, le haut-commissaire du Canada en Malysie, M. Manfred von Nostitz, décrit cette entente comme étant une réalisation prestigieuse, qui fait la promotion du Canada en tant que chef de file de technologie dans l'industrie du pétrole et du gaz naturel, et il ajoute qu'elle servira à renforcer la crédibilité à l'égard du Canada en tant que concurrent efficace et important sur

la scène commerciale internationale.

Toujours selon M. von Nostitz, cette entente affirmera la présence canadienne en Malysie et ne pourra qu'engendrer un effet positif sur les autres secteurs de discussion entre le Canada et la Malysie.

En vertu du contrat signé avec la Turquie, la NovaCorp devra assurer la vérification et la surveillance de la conception d'ingénierie, de l'approvisionnement en matériel, de la construction et de la délégation de tâches pour ce qui est du pipeline de gaz naturel U.R.S.S.-Turquie, projet dont la conception et la construction ont été confiées à la Spie-Capag (France), la Browne and Root (É.-U.) et la Enka (Turquie).

Selon le porte-parole de la NovaCorp, le projet prévoit la construction d'un pipeline de gaz naturel de 842 km, sur terre et sous l'eau, d'un poste de compression et de 10 postes de mesurage.

On apprend aussi que la NovaCorp affectera 20 Canadiens en Turquie pour une période de 18 mois et qu'elle ajoutera à son personnel 12 employés canadiens. ★

## Le Pacifique s'ouvre à notre informatique

**Singapour** — Il n'est pas facile de programmer sa stratégie et de trouver des contacts commerciaux valables devant une vive concurrence internationale, mais la difficulté n'a pas arrêté des entreprises canadiennes d'informatique en décembre.

Ces sociétés participaient à Informatics 86, un salon de cinq jours réputé le plus important à Singapour.

L'engorgement de l'événement ne fait aucun doute. Les organisateurs, la Singapore Federation of the Computer Industry, rapportent que le salon a attiré 55 000 visiteurs de 18 pays.

De plus, 300 entreprises de 23 pays étaient représentées à 121 kiosques, pour conclure des ventes de plus de 3 millions de dollars en cinq jours.

Le salon a d'ailleurs remporté un tel succès que l'on prépare déjà Informatics 87 pour le mois d'août, le tiers des emplacements étant déjà réservé.

Quatre sociétés canadiennes étaient représentées au kiosque du Canada à l'édition de 1986 et selon le haut-commissariat du Canada à Singapour, elles étaient des plus enthousiastes quant à leur participation et aux résultats obtenus.

Toutes ces entreprises ont déclaré avoir discuté ou effectué des contacts, des ventes, des entreprises conjointes ou autres accords importants avec des clients éventuels, non seulement de Singapour, mais aussi de Thaïlande, de Malaisie, du Japon, de l'Inde et d'Australie.

Voici un bref survol des participants canadiens:

- **International Geosystems Corp. (IGC)** — La IGC, l'un des participants les plus populaires, présentait son programme TianMa pour la production d'idéogrammes chinois. IGC a déjà signé une entente avec une entreprise japonaise.
- **Accugraph Corp.** — Cette entreprise axée sur la CFAO a conclu un accord de recherche et de développement avec une société locale, la TrioTech International.
- **Coggan Douserv Associates** — La société a présenté une démonstration réussie de son logiciel éducatif Arrakis, rencontré un éditeur local et présentera une proposition en vue d'intégrer le logiciel Arrakis aux programmes locaux d'éducation permanente.
- **CTI Communications** — Cette société, spécialiste du vidéo interactif, a retenu les services de représentation d'une agence locale et a convenu de présenter des propositions officielles de systèmes en collaboration avec la Time Information Services et la Decade Computer Services.

Pour en savoir plus long sur la prochaine édition du salon Informatics ou sur les débouchés commerciaux dans la région, communiquer avec M. Garnet Richens, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PGTF), MinAffex, au (613) 995-8619; ou composer le numéro d'Info-Export.

## Ventes bien bâties aux É.-U.

**Boston** — Il est beaucoup plus facile de bâtir des liens commerciaux solides avec les États-Unis en participant à des salons des matériaux de construction au sud de notre frontière.

C'est ce que sont en train de constater 45 fabricants canadiens de produits de construction, qui ont exposé plus tôt ce mois-ci dans cette ville de la Nouvelle-Angleterre.

Ils figuraient parmi plus de 300 exposants présents lors du 93<sup>e</sup> Congrès annuel et Salon de la Northeastern Retail Lumbermen's Association (America East) organisé pour la première fois dans le nouveau Centre du commerce mondial à Boston.

Comme preuve du succès remporté par le



*Serres Solarium Ltée de Granby (Qué.) a attiré les vendeurs à America East.*

## Un salon chaleureux

**Saint-Louis** — Si vous brûlez d'accroître vos ventes sur le marché américain cet hiver, le salon du chauffage au bois vous attend dans cette ville du Missouri.

Le ministère des Affaires extérieures et l'Institut canadien de l'énergie au bois seront sur place, pour présenter conjointement un kiosque d'information au congrès et salon annuels de la Wood Heating Alliance.

Cet événement, qui aura lieu du 14 au 17 mars, vise principalement les fabricants de poêles, de foyers et d'équipement et d'accessoires de chauffage résidentiel qui font la promotion du bois comme source d'énergie.

Le salon de l'an dernier, tenu à Reno (Nevada), comptait quelque 500 exposants, dont 25 participants canadiens, qui ont attiré plus de 6 000 visiteurs spécialisés, surtout des détaillants et des distributeurs.

Les entreprises désireuses de participer à cet événement peuvent communiquer directement avec les organisateurs, à Washington (D.C.), en composant le (202) 857-1181.

Les sociétés canadiennes qui ne sont pas en mesure de participer directement au salon peuvent néanmoins présenter leurs brochures et de petits échantillons au kiosque d'information canadien.

Le matériel publicitaire, en jeux de 25 brochures indiquant les prix C.A.F. en dollars américains avec les droits de douane, doit être expédié d'ici le 26 février à M. Michel Samson, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTE), ministère des Affaires extérieures, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2, ou encore directement à M<sup>me</sup> Natalie Cornell, Consulat général du Canada, 310 S Michigan Ave., 12th Floor, Chicago, Illinois 60604-4295 É.-U.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, composer le numéro de M. Samson, le (613) 991-9476, ou celui d'Info-Export. ★

Canada lors de ce salon, les 15 sociétés canadiennes présentes dans le pavillon canadien (les 30 autres participant à titre personnel) s'attendent à réaliser des ventes de près de 10 millions de dollars en un an.

En outre, les représentants canadiens ont répondu à plus de 300 questions sérieuses.

La ville de Boston, actuellement en pleine reprise économique, a entrepris un certain nombre de grandes rénovations et la construction d'immeubles commerciaux.

Les taux d'intérêt exceptionnellement bas et le vieillissement des quartiers résidentiels favorisent également la construction domiciliaire urbaine et suburbaine en Nouvelle-Angleterre qui, avec 14 millions d'habitants, représente un vaste marché amical et proche en pleine expansion.

Le Ministère des Affaires extérieures (MinAffex) décidera sous peu s'il y aura un pavillon canadien lors du salon de l'an prochain (du 10 au 12 janvier). Les entreprises désireuses de participer peuvent communiquer avec M. François Laberge, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTE), MinAffex, au (613) 991-9474; ou appeler le centre Info-Export.

Parmi les autres salons de matériaux de construction qui se dérouleront aux États-Unis avec la participation du Canada, citons le Building Products Buying Show à Charlotte (Caroline du Nord) du 12 au 14 février. Les entreprises canadiennes peuvent encore expédier à la hâte leurs brochures à M. Ken Dewolf, délégué commercial, Consulat général du Canada, 400 South Tower, One CNN Centre, Atlanta, Georgia 30303-2705. Tél.: 054-2676 (DOMCAN ATL). Tél.: (404) 577-6810.

Le consulat général du Canada à Cleveland tiendra également un stand d'information (offrant des catalogues et des présentations sur cassettes vidéo VHS) les 21 et 22 février lors du salon commercial Mid-America à Columbus (Ohio).

Organisé à l'occasion du premier congrès conjoint de l'Ohio Hardware Association et de l'Ohio Lumbermen's Association, ce salon exposera les produits ou services suivants: bois de construction, quincaillerie, matériaux de construction, matériel de jardin, centre du foyer, fournitures de bricolage et moyens d'économiser de l'énergie.

Faire parvenir vos brochures à M. Greg Bates, délégué commercial, Illuminating Building, Suite 1008, 55 Public Square, Cleveland, Ohio 44113-1983. Tél.: 00985364 (DOMCAN CLV). Tél.: (216) 771-0150.

Bien que les inscriptions pour le pavillon canadien au salon National Home Centre, McCormick Place, à Chicago, (du 8 au 11 mars) soient closes, les sociétés qui voudraient visiter le salon peuvent encore communiquer avec M<sup>me</sup> Linda Brazeau, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTW), MinAffex, au (613) 991-9482. ★



## Des salons prennent de la vitesse

Atlanta — Le marché américain de l'après-vente de l'automobile représente quelque 60 milliards de dollars.

Si un tel montant vous met en appétit, vous devriez envisager de participer à certains des grands salons du secteur prévus cette année aux États-Unis.

Du 10 au 12 mars, le salon Big «1» 1987 de l'International Automotive Aftermarket sera présenté à Atlanta (Georgie).

La participation est limitée aux membres de l'Automotive Service Association (ASA) et de la Motor and Equipment Manufacturers' Association (MEMA), qui parrainent conjointement l'événement, mais les membres de l'Association des industries de l'automobile du Canada (AIA) ont cette année un privilège unique d'exposer.

Le salon offre une des meilleures occasions de présenter de l'équipement d'atelier, d'entretien et d'essai, des accessoires, des fournitures, des produits chimiques et des pièces de moteur et de châssis d'automobile pour l'après-vente, ainsi que des systèmes électriques.

Les exposants canadiens au salon de la SEMA (Specialty Equipment Manufacturers' Association, tenu à Las Vegas en novembre dernier), se préparent déjà en vue du Big «1», avec le même système de présentation des produits sur panneau qui a remporté du succès à Las Vegas.

L'un de ces exposants canadiens satisfaits est M. Robert DeCloeet, président d'origine belge d'une petite entreprise de conception et d'emballage sur commande, la Uni-Pac Products Inc., de Saskatoon.

M. DeCloeet, un représentant de fabricant devenu lui-même fabricant, a exploité pleinement le concept de présentation sur panneau pour dévoiler au SEMA sa ligne de composés pour réparations, ce qui lui vaudra des ventes de plus de 100 000 \$ cette année.

Uni-Pac a maintenant l'intention de présenter une version améliorée de son panneau d'exposition au Big «1» d'Atlanta.

La T-Cal Ltd., de Churchill (Ont.), est un autre exposant canadien très satisfait de son expérience à Las Vegas, que l'on retrouvera à Atlanta.

M. J. Terry Calvert, président de T-Cal, a exposé lui aussi sur panneau ses rayures décoratives en rouleau 'Autocosmetics' pour automobiles, ce qui lui a permis, en plus d'attirer 150 clients éventuels, de mettre sur pied un centre de distribution dans le sud californien pour donner suite aux contrats de plus de 200 000 \$ US qu'il a décrochés à Las Vegas.

Pour de plus amples renseignements sur le salon Big «1» ou la façon d'y participer, communiquer avec M. François Laberge, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTE), MinAffex, au (613) 991-9474; avec M. Bert Barr, du MEIR, au (613) 954-3719; ou avec M. Doug

## On décolle... vers le Sud

Dallas — Voulez-vous voir vos ventes d'hélicoptères décoller vers le Sud?

Alors envollez-vous pour participer à un salon organisé le mois prochain dans cette ville du Texas.

Le consulat général du Canada à Dallas tiendra un stand d'information lors de l'Assemblée annuelle et Exposition de la Hélicoptère Association International (HAI) qui se déroulera du 25 au 28 février au Centre des congrès de Dallas.

Les sociétés canadiennes peuvent envoyer leurs brochures à M. Joe Mingori, délégué commercial, St. Paul Place, Suite 1700, 750 N. St. Paul St., Dallas, Texas 75201-9990. Téléc: 00732637 (DOMCAN DAL). Tél.: (214) 922-9806. ★



Jordan, d'AIA Canada, au (613) 728-5821; ou encore composer le numéro d'Info-Export.

Le ministère des Affaires extérieures prévoit également participer à plusieurs autres salons des pièces et des services d'entretien d'après-vente de l'automobile, qui auront lieu aux É.-U. cette année, notamment au salon de l'Automotive Parts and Accessories Association (APAA), avec des présentations sur panneau. Ce salon aura lieu à Chicago, du 25 au 27 août.

Le salon international du SEMA figure également au calendrier; on y trouvera du 18 au 20 novembre, à Las Vegas, un kiosque d'information sur l'industrie canadienne, avec des brochures et de petits échantillons.

Les autres événements prévus comprennent le salon de la National Automotive Radiator Service Association, qui aura lieu du 18 au 22 mars au célèbre Opryland de Nashville (Tennessee); le salon SEMA/Al de la côte Est, qui sera présenté du 3 au 5 avril au Passenger Ship Terminal Exposition Centre de New York (communiquer avec Epic Enterprises de San Diego, au (619) 284-9268); et le salon de l'Automotive Parts Rebuilders Association, prévu du 27 au 30 septembre à Salt Lake City, en Utah.

Nombre d'autres salons de l'automobile, régionaux, nationaux ou spécialisés, seront présentés aux États-Unis cette année. Plusieurs associations d'État de grossistes tiendront également leur assemblée annuelle, souvent accompagnée d'une exposition. Pour obtenir une liste de ces événements, qui touchent également les camions et les autobus lourds, composer le (613) 991-9474, au MinAffex.

## La haute technologie passe à l'assaut

Les fabricants canadiens de matériel de défense et autres produits connexes à technologie de pointe auront l'occasion d'explorer les marchés internationaux en restant ici-même au Canada.

Ils n'ont en effet qu'à assister à HITEC 87, la 25<sup>e</sup> conférence annuelle de l'exportation de technologie de pointe, qui aura lieu à Ottawa du 3 au 5 mars.

Cet événement, parrainé par la Direction générale des programmes de défense du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) vise à aider l'industrie canadienne à percer sur de nouveaux marchés d'exportation et à accroître ses ventes sur les marchés établis de produits et de services de défense et de technologie de pointe.

À cette fin, les fabricants pourront rencontrer des délégués commerciaux canadiens en poste un peu partout dans le monde et des représentants de ministères et organismes gouvernementaux, en prenant rendez-vous pour une période de 15 minutes l'un des trois jours de HITEC 87.

Il en coûte 100 \$ par personne pour s'inscrire à HITEC 87, qui aura lieu au Centre des congrès d'Ottawa.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M<sup>me</sup> Lynn Berthiaume, Direc-

## Une foire qui attire de grosses foules

Casablanca — Le Canada participera ce printemps à la plus grande foire commerciale du Maroc, du 9 au 19 avril.

La foire internationale de Casablanca, tenue aux deux ans, en sera cette année à sa 32<sup>e</sup> édition.

Cet événement de nature générale portera sur des secteurs de compétences canadiennes particulières, comme l'agriculture, les télécommunications, l'énergie et les mines, le transport et les richesses naturelles.

Le salon de 1985 avait attiré 1 300 entreprises de 28 pays et plus de 1,2 million de visiteurs désireux de se mettre au fait des derniers progrès technologiques.

Quatrième partenaire commercial du Canada en Afrique, le Maroc achète chaque année pour plus de 170 millions de dollars de produits et de services canadiens, un total qui pourrait encore monter après notre participation au salon.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M<sup>mes</sup> Louise Lanoy ou Thérèse Gervais, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), MinAffex, au (613) 990-8134 ou 998-0397; ou encore composer le numéro d'Info-Export.

Parmi les autres salons d'intérêt général prévus en Afrique cette année, citons celui du Zimbabwe, du 1<sup>er</sup> au 9 mai, et celui d'Alger (Algérie), du 17 au 28 juin. Composer les numéros mentionnés plus haut pour un complément d'information. ★

tion générale des programmes de défense (TDDR), MinAffex, au (613) 996-4160.

Les compagnies canadiennes qui s'intéressent aux profits industriels, particulièrement en ce qui a trait aux compensations dans l'industrie de la défense, sont invitées à une réunion qui sera tenue le 11 février, à l'hôtel Westin d'Ottawa.

Une table ronde sera présente (Canadian IB Management) ainsi qu'un conférencier de marque (le sous-ministre adjoint aux Affaires extérieures, Secteur de la politique économique et commerciale, M.A. Eyton).

Cet événement d'une journée est commandité par la Canadian Industrial Benefits Association (CIBA), nouvellement créée.

Les frais de participation, comprenant un léger repas, sont de 20 \$ pour les employés du gouvernement et de 25 \$ pour les autres. Afin de pouvoir réserver les services d'un traiteur, les frais de participation sont payables d'avance seulement (au plus tard le 9 février).

Les chèques doivent être libellés à l'ordre de la Canadian Industrial Benefits Association/CIBA et adressés à R.C. Brown, 220 ouest, Laurier, bureau 730, Ottawa K1P 5Z9.

Pour de plus amples renseignements, composez le (613) 236-2358. ★

# L'Arabie saoudite, une oasis de débouchés

L'Arabie saoudite est un marché extrêmement riche et sûr.

Et pourtant, selon les experts, malgré ses énormes débouchés, c'est un pays que les exportateurs canadiens n'exploitent pas au maximum, laissant ainsi échapper des possibilités qui pourraient s'élever à plusieurs millions de dollars.

C'est dans cette optique que l'ambassadeur du Canada en Arabie saoudite, M. Douglas Valentine, a entrepris une tournée de promotion commerciale au Canada du 28 janvier au 11 février.

Dans le but de sensibiliser les exportateurs à cette région et en particulier à l'Arabie saoudite, la tournée comprendra des rencontres publiques et privées avec les milieux des affaires et la presse économique.

Selon le directeur à l'Expansion du commerce au Moyen-Orient, du ministère des Affaires extérieures, M. Paul Dingleline, l'Arabie et les pays du Golfe sont extrêmement riches, détenant d'énormes ressources publiques et privées et de pouvoir d'achat. Mais, à l'encontre de la plupart des pays de nos jours, ils payent comptant.

En outre, selon M. Dingleline, et malgré de nombreux avis erronés, ce ne sont pas uniquement les mégaprojets dans le secteur public qui ferment des débouchés.

Au contraire, affirme-t-il, le marché a beau-

coup changé ces dernières années et, à bien des égards, à l'avantage du Canada, offrant d'excellentes possibilités de ventes d'équipement, et surtout de services canadiens dans les secteurs médical, de la défense, de l'éducation, la technologie de pointe, les mines, les transports, l'automobile et les biens de consommation.

Selon M. Dingleline, il s'agit non pas de ventes se chiffrant à des milliards de dollars mais à des millions, ce qui est tout à fait à la portée de nombreuses sociétés canadiennes qui avaient tendance à rejeter le marché saoudien.

Voilà, entre autres, les sujets qu'abordera M. Valentine lors de sa visite à Ottawa (28-31 janvier), Toronto (1<sup>er</sup>-4 février), Edmonton (5 février), Calgary (6-7 février), et Montréal (8-11 février).

L'ambassadeur sera le conférencier invité au colloque et déjeuner du 4 février, parrainé par le Conseil du commerce canado-arabe, qui aura lieu à l'hôtel Hilton Harbour Castle, de Toronto. Les frais d'inscription s'élèvent à 45\$ (pour tout renseignement, communiquer avec M. Peter Egyed du Conseil, au (613) 238-4000).

Pour de plus amples renseignements sur la tournée de M. Valentine, communiquer avec M. Paul Dingleline au (613) 993-7030.

Afin d'appuyer les efforts canadiens visant à

promouvoir les échanges commerciaux avec l'Arabie saoudite, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) compte participer à plusieurs foires et missions commerciales proposées pour cette région pour 1987-1988, dont:

- Saudi Communications & Computer (janvier 1988): offre de gros débouchés en communications, avec des ventes prévues de 350 millions de dollars en produits et de 1,3 milliards en services au cours des trois à cinq années à venir;
- Saudi Agriculture 87 (avril): bonnes participations antérieures;

- une mission d'appui en Arabie et les pays du Golfe (octobre): les perspectives sont bonnes vu que ces pays devront dépenser des milliards pour veiller au bon fonctionnement des infrastructures gigantesques qu'ils ont mises en place. Une telle mission porterait sur le secteur des soins de santé ou le contrôle des déchets ou de la pollution, ou sur tout autre secteur susceptible d'offrir des débouchés à l'expertise canadienne;

- une mission au Canada organisée par la Chambre de commerce de l'Arabie: débouchés au commerce et à l'investissement;

- une mission de télécommunication de l'Arabie: les possibilités de ventes pourraient éventuellement s'élever à plus de 50 millions de dollars;

- une mission d'acheteurs de matériel électronique, venant de l'Arabie, de Kuwait, des Emirats arabes unis et d'Oman: bonnes perspectives; et

- une mission d'Abu Dhabi, Kuwait et d'Arabie portant sur le matériel et les services de soins de santé.

Pour tout renseignement sur ces activités ou autres se rapportant à l'Arabie saoudite, communiquer avec M. Gary Scott, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient, MinAffex, au (613) 993-6847; ou appeler le centre Info-export. ★

## Un monopole réussi ouvre bien des portes

(Suite de la première page.)

les marchés de la Chine et de la bordure du Pacifique pratiquement depuis 1974, date de sa création.

En 1984, il y a déjà plus de trois longues années,

Cybernex a participé à une mission commerciale en République populaire de Chine, parrainée par le gouvernement fédéral. Pendant leur séjour à Chengdu, cœur de l'industrie électronique chinoise, les représentants de Cybernex ont visité l'usine Chengdu Radio, important fabricant de téléviseurs en noir et blanc.

Cette rencontre «fortuite» qui, par la suite, a donné lieu à beaucoup d'autres entre les deux sociétés, a fini à la longue par rapporter.

Aujourd'hui, les deux sociétés ont un accord de licence en vertu duquel le fabricant chinois produira le RG-220 Turbo pour le vendre en Chine. Cette année, la production devrait se situer entre 1 000 et 2 000 unités. L'objectif est de 20 000 unités d'une valeur d'environ 17 millions de dollars d'ici à 1990.

Ce n'est pas un mauvais «coupe de hasard» puisque Cybernex percevra en redevances l'équivalent de 9% de la production.

Selon le président, M. Londry, ce qui est bien plus important pour Cybernex, c'est que la réglementation chinoise interdit l'importation de produits semblables à ceux fabriqués en Chine. Maintenant que Cybernex a un pied en Chine, son produit tient «virtuellement à sa merci» cet important et vaste secteur du marché chinois de l'informatique.

Jusqu'à présent, les terminaux de Cybernex étaient fabriqués uniquement à Ottawa, surtout pour le marché nord-américain. Cet accord ouvre non seulement les portes de la Chine, mais possiblement d'autres marchés mondiaux. En effet, Cybernex envisage d'acheter les terminaux chinois pour les exporter hors de la Chine, surtout vers les pays en bordure du Pacifique.

Pour l'instant, Cybernex, qui a assuré la formation et fourni le matériel nécessaires pour produire les terminaux, attend l'augmentation annuelle des redevances en provenance de Chengdu. Et, avec le temps, peut-être quelques autres «coups de hasard»!

## Le Mur est 'franchi'

Une meilleure connaissance des pratiques commerciales et des débouchés de l'autre côté du Mur de Chine figurent parmi les résultats d'une récente mission de six représentants des milieux d'affaires québécois.

Cette visite, organisée par le Centre de commerce mondial de Montréal et financée en partie par le Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.), était axée sur le transfert de technologie en Chine, en particulier dans les secteurs de la réfrigération, du tissage, des plastiques et de l'emballage.

Les organisateurs soulignent qu'une escale de deux jours à Hong Kong a permis aux participants de se renseigner sur les aspects juridiques et bancaires des transactions avec la République populaire de Chine.

Le directeur administratif du Centre de commerce mondial, M. Jean-René Scheffer, a déclaré que cette mission avait remporté un énorme succès, en affirmant la présence du Centre sur le marché chinois.

«Cette initiative, a précisé M. Scheffer, n'est qu'un premier pas dans l'établissement de relations et de contacts commerciaux sérieux qui mèneront à une meilleure compréhension et à une plus grande pénétration de ce marché vaste et nouveau.»

Pour un complément d'information sur les services offerts par le Centre de commerce mondial, écrire au 772, rue Sherbrooke ouest, Montréal H3A 1G1, ou encore composer le (514) 288-8048. ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit 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):**

**1-800-267-8376**

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

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication sur l'exportation (BTC).

Rédacteur en chef (i): Louis Kovacs, tél.: (613) 992-7114. Rédacteur: Don Wight, tél.: (613) 992-6252.

Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

EA  
C16  
#3  
5  
docs  
c.1

# CanadaExport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 5, NO. 3

FEBRUARY 11, 1987

Where to brush up  
your export  
skills

See pages 4-5



## Data base the door to WINning exports

Now's the time to get a foot in the door to WINning exports.

The Department of External Affairs is in the process of refining the data base for its new World Information Network for Exports (WIN Exports).

Approximately half of the 22,000 Canadian exporters and potential exporters currently listed in the WIN system will be contacted over the next few weeks and asked for information required to update the data contained in WIN on their company.

WIN Exports is a microcomputer-based information system designed to assist the more than 400 trade development officers — located in federal offices around the world — respond more quickly to the opportunities they have identified in their territories.

Through WIN Exports, trade development officers are better able to match Canadian export capabilities to sales opportunities in their post territories, make appropriate contacts on behalf of Canadian companies and report back to them with the kind of intelligence they require to reach informed decisions.

As a sourcing system, WIN Exports provides its users with up-to-date, accurate information  
Turn to page 2 — WIN

## Cool craze creates hot market

Skating to sales success — in Argentina! Sounds far-fetched but, according to trade officials at the Canadian Embassy in Buenos Aires, that country is "experiencing a boom" in ice skating as a new sports and recreation activity.

And this recent development, trade officials are confident, is just the tip of the iceberg, under which lies great sales potential for Canadian companies.

The competition will be intense, they say, especially from French, Italian, Swiss, American and Japanese interests, but already, the Embassy has been receiving "a significant increase in enquiries from local importers seeking information on Canadian ice skate manufacturers and other equipment related

## Abounding in export opportunities, Australia also path to Pacific Rim

It's not the closest market in the world, but Canadian companies willing to expend time and effort, will find Australia offers a number of export opportunities.

They will also find that, as a Pacific Rim nation — an area of growing economic importance — Australia can sometimes be a door-opener to the vast markets throughout Asia.

In 1985, Canadian exports to Australia alone totalled some \$624.6 million — primarily

in the form of lumber, sulphur, agricultural vehicles, newsprint and motor vehicle parts.

But opportunities exist in other areas as well, according to the recently released and updated *Market Guide — Australia*, one of a series of 10 such guides published by The Royal Bank of Canada.

According to the publication, capital goods account for more than 40 per cent of Australia's total merchandise imports and the country is Canada's fourth largest market for manufactured goods. It advises that "the best opportunities for Canadian exporters" exist in:

- Machinery — newsprint machines, labelling and packaging machinery, construction equipment, forestry equipment;
- Chemicals — pesticides, pharmaceuticals, ore treatment chemicals;
- Transportation equipment — automotive parts, firefighting and corporate aircraft;
- Telecommunications — domestic satellite communications, telephone and telex equipment and services, relay facilities for radio and television broadcasting; and
- Electronic products and information systems.

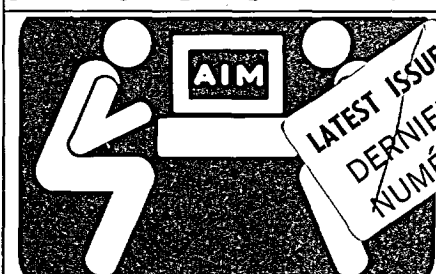
In the energy and mining fields, there are, says the guide, "good prospects for Canadian business" in oil and natural gas exploration equipment. That's because it is estimated Australia imports about 70 per cent of its requirements in this sector.

Specifically required in this sector are communications equipment and services for offshore exploration, pipeline equipment, mining machinery and heavy electrical equipment and transmission lines.

When it comes to agriculture, Australia's goal is to attain exports of 21 million tonnes of wheat by 1990.

Turn to page 2 — Export

### AIM answers need



A new system AIMed at eliminating bureaucratic red tape and providing one-stop shopping for business information needed by Canadian exporters and entrepreneurs is now operating in centres across Canada.

The Automated Information for Management (AIM) system is the brain-child of the Federal Business Development Bank (FBDB) and consists of a network of computers programmed to provide a plethora of information services to small and medium-size businesses.

Turn to page 6 — Taking

to this activity."

An indication of the phenomenal growth in this area, says the post, is that, in the past few months, "a large number of rinks" have been inaugurated and many more are under construction. The majority of rinks are located in Buenos Aires and its outskirts, where one-third of Argentina's population lives. (The country's population is approximately 30 million).

"We can easily predict," say officials, "that by the end of 1987 there will be approximately 60 rinks in operation scattered among the country's most important cities or tourist attraction resorts."

Though trade officials believe the market  
Turn to page 6 — Skating

### INSIDE:

...Billed as the **top offshore industry show**, OTC 87 is also attracting the **World Petroleum Congress** ..... 3

- Check out Marketplace for sales leads around the world ..... 2
- Want to expand sales in the U.S.? Here's a list of trade shows ..... 3
- Get a preview of the new PEMD's eligibility criteria ..... 6

# Some sales prospects from around the world

**Cameroon** — A tender for the construction, initial start-up and trial testing of a boat for hydrographic use at the port of Douala has been announced by Cameroon's National Ports Authority, financiers of the project. The documents, in French and at a cost of 150,000 francs CFA, are available from Office National des Ports du Cameroun, Secrétariat du Directeur Général Adjoint Chargé des Études, 5, Boulevard du Général Leclerc, BP 4020 Douala, République du Cameroun. Indicating the tender is for the hydrographic boat project for the port of Douala, the French tenders should be submitted — by registered mail and not later than March 16 — to the above address.

**Greece** — The Hellenic Public Power Corp. has announced a tender, with a March 5 closing date, for the supply of five wheeled hydraulic backhoe excavators; four crawler loaders; and one truck-type hydraulic backhoe excavator. Post can recommend local agents and, at cost of \$55-\$60, can forward tender documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Greece** — With a closing date of March 10, the Hellenic Telecommunications Organization has announced a tender for the supply of one uniform 4,000-card personnel attendance recording system. Alternately, the organization would accept three self-supporting systems each with 1,400 cards. Upon authorization and at a cost of \$55-\$60, post can messenger tender documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code: 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Sweden** — Under a General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) procurement, a tender for the supply of a number of office automation/communications systems has been announced by Statskontoret, the Swedish Agency for Administrative Development. Companies interested in tendering should inform the post before Feb. 19. Closing date for receipt of bids is March 23. Contact the Canadian Embassy, Stockholm. Telex: (Destination code 54) 10687. Answerback: (10687 DOMCAN S).

## Marketplace

**Turkey** — Tenders for the supply of a variety of cranes and dredgers are about to be announced by the Turkish Ministry of Transport, the post reports. The equipment required includes: two self-propelled cranes of 100 tons lifting capacity; three 500 litre bucket dredgers with a depth of 16-20 metres; three backhoe dredgers with a capacity of 2.2 cubic metres and a depth of 12 metres; and three backhoe dredgers with a capacity of 4.5 cubic metres and a depth of 15 metres. Companies interested in pre-qualifying should do so before Feb. 20. Post here can obtain and courier specifications to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — With a bid closing date of March 5, the Turkish Post Telephone Telegraph Administration has issued a tender for the supply of four sets of central control centres. The computer-supported central-maintenance centres each have ports to accommodate 200 exchanges. They are used for remote control of DMS (Northern Telecom) and S1240 (ITT) telephone exchanges,

observation of service parameters, and follow-up of fault and failure alarms. At cost of 20,400 Turkish lira, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A tender, with a bid closing date of Feb. 27, has been announced by the Turkish Ministry of Agriculture, Forestry and Rural Affairs for the supply of a large quantity and variety of vehicles. Financed, in part, by the International Bank for Reconstruction and Development, the tender calls for, among other items: 256 gasoline engine-type station wagons; 45 diesel engine, four-wheel drive station wagons; 52 diesel engine, standard, single cab pick-ups; 16 diesel engine trailer trucks; 5 house trailers; 900 two or four-stroke, 1.3 hp mopeds; and 383 two or four-stroke, 7 hp motorcycles. Documents can be couriered to interested Canadian companies by the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A tender for the supply of 500 telex machines has been issued by the Turkish Post Telephone Telegraph Administration. The portable machines will consist of a keyboard, a display, a printer and transmitter for acoustic or wireline-coupled communication over automatic telephone networks and for point-to-point communications. Bid closing date is March 3. At cost of 20,400 Turkish lira, post can obtain and forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

# Export opportunities abound in Australia

Continued from page 1

To make this a reality, the guide suggests, "more marginal agricultural land will have to be brought into production and/or a more intensive use of existing land will have to be pursued."

That being the case, there are "good medium-term prospects" for the export of such Canadian farm machinery as tractors, combine harvesters, soil preparation and tillage equipment, technology to control soil erosion, and technology to conserve soil moisture.

Other opportunities exist in the export of consumer goods which, says the guide, "are very much in demand," provided they are of high quality. Investment and tourism development are also of growing importance.

Canadian exporters to Australia, notes the guide, have the added advantage of preferential trade agreements that have been signed between the two countries. This, coupled

with the fact that Canada-Australia trade relations are "particularly close," can sometimes give Canadian exporters the edge over competitors.

In addition to listing export opportunities, *Market Guide — Australia* also provides tips on exporting to that country, useful contacts and services available to exporters.

## WIN reaps rewards for Canadian exporters

Continued from page 1

on the capabilities, experience and interests of Canadian exporters.

In addition to name, address, telephone and telex number, each company file is designed to contain information on the products and/or services exported or available for export, countries exported to, the name of the company's main export contact and a brief marketing profile outlining the products or services and their applications, as well as the

Copies of the guide may be obtained from any of The Royal Bank's International Centres across Canada.

More information on Canada-Australia trade is available from Brian MacKay at External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 995-8596; or call Info Export. ★

company's current and planned geographic marketing activities outside Canada.

WIN Exports will serve as the primary sourcing instrument for Canadian trade development officers abroad. It is, therefore, to the benefit of all exporters and potential exporters to ensure they are a part of the WIN Exports system.

For further information, contact External Affairs' WIN Exports Division, tel: (613) 996-7177. ★

# Offshore exploration explores opportunities

Houston — Suppliers — including Canadian companies — to the worldwide offshore industry are gearing up for a major event that now is in its nineteenth year. And they are in for a bonus!

The annual event is the Offshore Technology Conference (OTC '87), deemed the world's leading forum for the offshore industry, and slated for April 27-30 at Houston's Astrodome.

The bonus is that, being held concurrently with OTC '87, is the World Petroleum Congress (WPC), running at the downtown Houston Civic Center from April 26 to May 1.

While Houston has hosted OTC annually since 1969, only one other United States site, New York City in 1959, has hosted the WPC since its beginning in 1933. The WPC is held once every four years, the last time in London, England.

But Canadian companies are not only



getting in gear for these events, they are also hoping to duplicate — or surpass their successes — at last year's OTC.

That's when some of the 55 Canadian companies that participated in the four-day conference and exhibition reported on-site sales of some \$1.8 million. What is more, sales over an extended period were projected to reach more than \$220 million.

Canadian companies at this year's OTC exhibition will be emphasizing efficient and cost-effective products, equipment and services for the industry, while the conference, primarily serving offshore industry engineers

and managers, will stress prudent management and economics of offshore operations, including petroleum exploration and production.

The WPC, which anticipates about 6,000 registrants, attracts an international array of top industry and government leaders. During the six-day congress, some 110 papers will be presented, centering on the theme 'Advancing Petroleum Technology, A Strategy to Secure Tomorrow's Energy'. Determined to maintain and develop its customer base Canada, at OTC '87, will have an information booth and an 8,000 square-foot stand that is expected to accommodate some 40 Canadian participants.

Further details on OTC '87 or information on how to participate are available from Steven Gawreletz of External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTW) at (613) 991-9479; or call Info Export. ★

## A guide to key trade fairs across the U.S.

The U.S. is Canada's most important trading partner, with over 77 per cent of our exports going south of the border.

One of the most effective ways of penetrating that huge and challenging market or expanding sales there is by displaying products and services at trade shows.

External Affairs is planning to participate in some 80 key shows — covering a wide range of products — in the U.S. during 1987-88.

This is a proposed lineup of events — listed chronologically by industry sector — planned in the U.S. A second list of shows covering such sectors as furniture, housewares, sporting goods and transportation, will be carried in the Feb. 25 edition of *CanadaExport*. For more details on the shows listed and conditions of participation, check with External Affairs' United States Trade and Investment Division, tel: (613) 993-5911, 993-7343; or call Info Export.

### Agriculture Machinery, Equipment

**3 "I" Agricultural Equipment Show** (Irrigation, Implement, Industry Equipment) — Garden City, Kansas, April 22-25, 1987.  
**Mission from U.S. to Western Canada Farm Progress Show** — Regina, Sask., June 17-20, 1987.

### Apparel

**New exporters to border states, to Buffalo and New York City Pret** — March 16-18, 1987 — Mainly women's high fashion apparel.  
**Promotion of Festival of Canadian Fashion** — Toronto, April 22-26, 1987.  
**Buyers Mission from U.S. to the Canadian International Fur Fair** — Montreal, May 6-9, 1987.  
**International Lingerie Exhibition** — New York, May, 1987.  
**Magic (Mens & Boyswear)** — Los Angeles, October, 1987.  
**NAMSB (National Association of Men &**

**Boys Wear Buyers)** — New York Convention Centre, October, 1987.

**Designers Collective Menswear Preview** — New York, February, 1987.

**National Shoe Fair** — New York, February 1987.

**New York Leather Exposition** — New York Convention Centre, March, 1988.

### Building and Construction

**America East** — Construction Materials Exposition — Boston, Jan. 8-10, 1988.

**National Association of Home Builders Show** — Dallas, Texas, Jan. 15-17, 1988.

**Association Builders and Contractors Show** — San Francisco, March, 1988.

### Computer Hardware, Software and Peripherals

**Robot Show (Industrial Dev.)** — Chicago, April 27-30, 1987.

**Comdex Spring '87** — Atlanta, Georgia, June 1-4, 1987.

**Federal Computer Show** — Washington, D.C., Sept. 29 - Oct. 1, 1987.

**North East Computer Faire** — Boston, Oct. 15-17, 1987.

**Comdex Fall '87** — Las Vegas, Nov. 2-6, 1987.

**North Con 87** — Portland, Oregon, Nov. 22-24, 1987.

**Interface '88** — Atlanta, Georgia, March, 1988.

### Defence Equipment, Communications, Electronics

**AFCEA '87 (Armed Forces Communications and Electronics Association)** — Washington, D.C., June 2-4, 1987.

**Federal-Provincial Defence Mission to Los Angeles** — Feb. 22-25, 1988.

**AFCEA** — Anaheim, California, February, 1988.

### Education/Healthcare Products/Services

**National School Boards Association Con-**

**vention** — San Francisco, April, 1987 — office and educational supplies.

**American Booksellers Association Convention** — Washington, D.C., May, 1987 — printing and publishing.

**Printing Industry of America Show (Graph Expo)** — Chicago, October 1987.

**Federal/National Office Automation Conference** — Washington, D.C., October 1987 — office and educational supplies.

**National Home Health Care Expo** — Atlanta, Georgia, November, 1987.

### Electronics and Components

**Programmable Controllers Conference** — Detroit, April 1, 1987.

**Electro '87** — New York, April 7-9, 1987.

**Midwest Electronics Exposition** — St. Paul, Minn. May 6-7, 1987 — includes mini and microcomputers.

### Fish and Sea Products

**Seafare '88** — Long Beach, California, February, 1988.

**Boston Seafood Show** — Boston, March, 1988.

### Food, Beverages and Equipment

**National Restaurant Association Show** — Chicago, May 16-20, 1987.

**Western Restaurant Show** — Los Angeles, Aug. 15-18, 1987.

**Solo Food Shows** — Chicago, Milwaukee, Boston, September, 1987.

**California's Grocers' Association Trade Show** — Las Vegas, October 26-28, 1987.

**Solo Food Shows** — Buffalo, New York, October, 1987.

**Solo Food Show** — Cleveland, November, 1987.

**Publix In-store promotion** — Tampa region, Florida, January, 1988.

**Solo Food Shows** — Minneapolis, Seattle, March, 1988.

# Education calendar for exporters

## Eastern Canada

### March 10

Countertrade: Business Practices for Today's World Market—World Trade Centre Halifax. Barter and countertrade are now emerging as the most viable and popular solutions to hard currency illiquidity and pressing payment problems. Some 80 countries are now actively involved in countertrade and the U.S. Department of Commerce forecasts that, by the year 2000, one half of all world trade will be via countertrade. A respected international expert on countertrade will conduct this briefing. Halifax, World Trade and Convention Centre. 9:00 a.m.-2:00 p.m. \$125. Contact: Chris Thornley, (902) 428-7233.

### March (T.B.A.)

PEMD Information Meetings—Department of Regional Industrial Expansion/Prince Edward Island Development Agency/Chambers of Commerce. A series of information meetings to introduce the new revised PEMD Program to business firms. Charlottetown, O'Leary, Summerside, Montague. Contact: Austin Bowman, (902) 566-7441.

## Central Canada

### February 17

How to Use Hong Kong as a Base for Asian Operations - The Corporate and Tax Aspects—Hong Kong-Canada Business Association. Toronto, World Trade Centre. 8:00-10:30 a.m. \$6. Contact: Lee Meister, (416) 366-2642.

### February 18

Trade Breakfast with Sweden—Montreal Board of Trade. Trade and investment opportunities will be discussed. Montreal, Board of Trade. 8:00-9:30 a.m. \$25. Contact: (514) 878-4651.

### February 24-March 24

Canadian Customs - Advanced Course—Humber College of Applied Arts and Technology. Designed as a follow-up to An Introduction to Canadian Customs, this course will cover in more detail Canadian Customs and the documents required for importing and exporting goods. Rexdale, Humber College North Campus. Tuesday evenings, 7:00-10:00 p.m. \$46. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

### February 25

Finding the Financial Connection—Canadian Manufacturers' Association. This seminar identifies the sources of financing for export projects and discusses how to access these sources. Toronto, Sheraton Centre. Contact: CMA Export Forum, (416) 363-7261.



## The Conference Board of Canada

The Export Education Calendar, a listing of applied programs and seminars of interest to the export practitioner, is compiled quarterly as a public service by the International Business Research Centre of The Conference Board of Canada. Information on the events is provided by the sponsoring organizations. Calendar events are subject to change by those sponsors.

### February 25

Financing Trade to Asia - Luncheon Meeting—Board of Trade of Metropolitan Toronto. Toronto, First Canadian Place. 12:00 noon-2:00 p.m. \$30 including lunch. Contact: (416) 366-6811.

### March 18-20

Business Opportunities in Canada: International Investment and Trade Conference—Canadian Marketing Group/Department of Regional Industrial Expansion. This conference brings together decision-makers from Canada and abroad who are ready to expand their business horizons within Canada as well as in foreign markets. Toronto, Metro Toronto Convention Centre. \$1,000 Cdn. including all meals and 3 receptions. (A one-day pass is available for U.S. \$400). Contact: Bob Singleton, (416) 498-5838.

### March 24

Practical Advice from Hong Kong on Doing Business in China - A Video Presentation—Hong Kong-Canada Business Association. Toronto, World Trade Centre. 8:00-10:30 a.m. \$6. Contact: Lee Meister, (416) 366-2642.

### March 24

The Trading House Connection to International Markets—Canadian Manufacturers' Association. Toronto, Metro Toronto Convention Centre. Contact: CMA Export Forum, (416) 363-7261.

### March 25

Utilizing the Overseas Network of Canadian Banks to Finance Trade - Luncheon Meeting—Board of Trade of Metropolitan Toronto. Toronto, First Canadian Place. 12:00 noon-2:00 p.m. \$30 including lunch. Contact: (416) 366-6811.

### March (T.B.A.)

Trade Breakfast with France—Montreal Board of Trade. Trade and investment opportunities will be discussed. Montreal, Board of Trade. 8:00-9:30 a.m. \$25. Contact: (514) 878-4651.

### April 2

Trade Breakfast with Germany—Montreal Board of Trade. Trade and investment

opportunities will be discussed. Montreal, Board of Trade. 8:00-9:30 a.m. \$25. Contact: (514) 878-4651.

### April 6-8

Principles and Practices of Export Documentation—Canadian Manufacturers' Association/H.D. Export Counselling Limited. The course teaches all phases of an export operation (from receipt of quotation request to receipt of payment), based on latest developments. It also stresses the importance of correct export documentation. Toronto, Holiday Inn Don Valley. \$435. Contact: Hilda Duplitz, (416) 363-7261, ext. 252.

### April 14

Export Credits Forum—Montreal Board of Trade/Export Development Corporation. This seminar is aimed at both experienced exporters and new entrants. Individual credit experiences will be discussed along with up-to-date information concerning the economic and political situations in various countries. Montreal, The Sheraton Centre. 12:00 noon-3:00 p.m. \$35. Contact: (514) 878-4651.

### April 14-15

CATA Annual Conference - Strategic Partnering—Canadian Advanced Technology Association/Department of Regional Industrial Expansion. The conference will introduce Canadian technology companies to the concept and workings of strategic partnering relationships at home and abroad. There will be opportunities for private and small group meetings between executives from large corporations and those from Canadian technology companies. Ottawa, The Château Laurier. \$495. Contact: John Reid, (613) 236-6550.

### April 22

Japan: Understanding the Market Opportunity—Canadian Manufacturers' Association. Toronto, Metro Toronto Convention Centre. Contact: CMA Export Forum, (416) 363-7261.

### April 22

"Let's Talk Risk" Workshop—Export Development Corporation. A seminar featuring discussion of economic conditions and factors affecting export trade to certain international markets. Toronto. Contact: (416) 364-0135.

### April 27-May 1

IAPSU Annual Conference—Inter-Agency Procurement Services Unit of the United Nations/The Canadian Commercial Corporation. This conference will be of interest to those Canadian suppliers of products who would like to sell to the United Nations. The conference will host a contingent of United Nations inter-agency purchasing buyers. Their purchases cover a wide range of products valued in excess of \$600 million. Ottawa, Congress Centre. Contact: Sherri

Lillico, (613) 995-0560.

## May 5-26

An Introduction to Canadian Customs — Humber College of Applied Arts and Technology. Designed to give participants a working knowledge of Canadian Customs, this course will include the Customs and Tariff Act, the Excise Tax Act, documents for imported goods, import entries, documents for exporting goods, special duties and record keeping. Rexdale, Humber College. Tuesday evenings, 7:00-10:00 p.m. \$55. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

## May 6

International Trade Fair—International Club Ottawa—Carleton Board of Trade. A mini-trade show focusing on such things as importing, exporting, countertrade, and international banking. It will feature representation from the public and private sectors, as well as foreign embassies. Ottawa, Board of Trade premises (2nd Floor, 185 Sparks Street). 5:00-8:00 p.m. Contact: Diane Cousineau, (613) 598-2500.

## May 14-June 18

Exporting and International Business — Humber College of Applied Arts and Technology. Participants will receive a detailed "how to" orientation on exporting as well as a general overview on international business. Forms of exporting, risks, making contact with foreign buyers, countertrade, forms of international business and new trends will be discussed. Rexdale, Humber College. Thursday evenings, 7:00-10:00 p.m. \$55. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

## May 20

Third Annual India Conference—Canadian Manufacturers' Association. Toronto, Sheraton Centre. Contact: CMA Export Forum, (416) 363-7261.

## June 2-30

Introduction to Canadian Customs - Advanced—Humber College of Applied Arts and Technology. Designed as a follow-up to An Introduction to Canadian Customs, this course will discuss in more detail Canadian Customs and documentation required for importing and exporting goods. Rexdale, Humber College. Tuesday evenings, 7:00-10:00 p.m. \$55. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

## Western Canada

### February 16

New Trade Development Initiatives—Canadian Export Association. The seminar will provide exporters and potential exporters with an opportunity to seek clarification on criteria associated with government programs and to provide constructive criticism so that trade facilities can be improved for the betterment of Canada's exporting community. Vancouver, Westin Bayshore Hotel. 9:00 a.m.-4:00 p.m. \$70. Contact: Mike

MacDonald, (613) 238-8888.

### February 17

New Trade Development Initiatives—Canadian Export Association. Edmonton, Edmonton Convention Centre. 9:00 a.m.-4:00 p.m. \$70. Contact: Mike MacDonald, (613) 238-8888.

### February 19

New Trade Development Initiatives—Canadian Export Association. Saskatoon, Saskatoon Inn. 9:00 a.m.-4:00 p.m. \$70. Contact: Mike MacDonald, (613) 238-8888.

### February 20

New Trade Development Initiatives—Canadian Export Association. Winnipeg, Holiday Inn Downtown Convention Centre. 9:00 a.m.-4:00 p.m. \$70. Contact: Mike MacDonald, (613) 238-8888.

### March 9-11

Fifth Pacific Rim Opportunities Conference - Strategies for Success—Canadian Committee, Pacific Basin Economic Council. Exporters will hear firsthand the "strategies for success" that Canadian firms have adopted in their Pacific Rim export thrust. The conference will feature market outlooks for Canadian goods and services, assessments of recent developments in the region, in-depth discussion of sources of funding for trade and investment, new strategies for competing on the ground (technology transfer, joint ventures, industrial co-operation arrangements), countertrade and offset practices in the Pacific, and more. Vancouver, Hotel Vancouver. \$350. Contact: Dianne Caldbick, (613) 238-4000.

### March 25

Productivity - The Furniture Industry—Department of Regional Industrial Expansion. Seminar topics include: foreign competition, an update of U.S. furniture industry needs, how to implement a modernization program, securing a market niche through specialization, computer integrated manufacturing, modernization and productivity improvements. Winnipeg. Contact: Gary Kress, (204) 949-2840.

### March (T.B.A.)

Marketing Software to the U.S.A.—Department of Regional Industrial Expansion/Department of External Affairs/Infotech—Province of Manitoba. Select marketing specialists will speak on the do's and don'ts of marketing software to the U.S. Winnipeg. Contact: Peter Lawrence, (204) 949-4312.

### March (T.B.A.)

Canadian International Development Agency Seminar—Canadian International Development Agency/Trade Branch, Manitoba Department of Industry, Trade and Technology. The seminar will deal with the

mandate, scope of operations and future of CIDA and will be relevant to manufacturers as well as professional service companies. Winnipeg. Contact: Jim Stewart, (204) 945-2443.

### April 9

"Let's Talk Risk" Workshop—Export Development Corporation. A seminar featuring discussion of economic conditions and factors affecting export trade to certain international markets. Vancouver. Contact: (604) 688-8658.

### April 10

"Let's Talk Risk" Workshop—Export Development Corporation. Calgary. Contact: (403) 294-0928.

### April 25

Import/Export: The International Dealer—University of British Columbia Continuing Education Department. A panel of six experts (importing, exporting, banking, customs, transport and insurance) provides an in-depth workshop which accurately depicts the realities of international trading. Vancouver, University of British Columbia. 9:00 a.m.-4:00 p.m. \$80. Contact: Ethel Jones, (604) 222-5272.

### April 28-29

Focus on Japan—Division of International Business, Centre for International Education and Business, University of Calgary/Japan Airlines. An intensive two-day seminar focusing on doing business with Japan. Speakers featured will be highly experienced Japanese businessmen. Calgary, University of Calgary. 8:30 a.m.-5:00 p.m. Contact: Patricia O'Connell, (403) 220-7735.

### April 29

The Export Specialist: A Career Option—University of British Columbia Continuing Education Department. The pros and cons of a career in exporting will be discussed by an experienced export trader. Topics will include the goods and services, selling, training opportunities, and getting started. Vancouver, University of British Columbia. 7:00-10:00 p.m. \$40. Contact: Ethel Jones, (604) 222-5272.

## Outside Canada

### March 19

World Bank Briefing Sessions—World Bank, Information and Public Affairs Department. World Bank representatives discuss how to access information at the Bank, how to bid, procurement policies and its financing mechanisms. World Bank H.Q., Washington, D.C. Contact: Candace Brice, (202) 477-5322. Other briefing sessions are scheduled for April 9 and May 14.

*If you or your organization are planning an export-oriented educational event for your business community or for a larger public, and would like to have the event recorded in the Export Education Calendar, please contact the International Business Research Centre before March 31, 1987, at: The Conference Board of Canada, 255 Smyth Rd., Ottawa, Ont. K1H 8M7. Tel: (613) 526-3280. Telex: 053-3043.*

# PEMD profiles eligibility criteria

The *CanadExport* series on the new Program for Export Market Development (PEMD), which comes into effect April 1, has featured articles on how the program came into being (Vol. 5, No. 1) and its objectives and the range of activities it supports (Vol. 5, No. 2). The present article looks at PEMD's eligibility criteria, which are twofold: those to be met by the applicant; those to be met by the project.

**Applicant eligibility** — To be eligible to receive assistance under both the "government- and industry-initiated" activities of PEMD, the applicant must be:

- an incorporated business, a professional firm (such as engineering), or a national private sector non-profit trade association/organization;
- "export ready", having the ability to complete the export marketing activity to be undertaken. More specifically, the applicant must be established and have sales data in Canada for at least two years or have sales exceeding \$100,000;
- registered or in the process of registering with External Affairs' World Information Network (WIN Exports) or Regional Industrial Expansion's Business Opportunities Sourcing System (BOSS); and
- up-to-date with reports on previous PEMD assistance.

For "industry-initiated" activities, applicants

must show the activity is part of their export marketing plans.

**Project eligibility** — To be eligible for PEMD assistance, an "industry-initiated" project must be:

- an increase to an export marketing activity normally undertaken by a company — marketing new products or services, expanding into new markets, or undertaking larger, riskier projects than usual;
- reasonably certain of success;
- beneficial to Canada — in the form of increased export sales or increased employment in Canada; and
- paid for, up to at least 50 per cent, by the company.

"Government-initiated" PEMD projects are one element of an overall marketing plan prepared by each of External Affairs' five geographic branches. In deciding on a project that will best meet Canada's trade objectives, a number of factors are considered.

These include the project's relation to priority markets or sectors, as determined through consultations with industry; its chances of increasing Canadian exports to that market or sector; and the cost of the project versus the benefits to be obtained from undertaking it.

Coming up next... PEMD, how and where to apply. ★

# Skating on thin ice a sharp sales pitch

Continued from page 1

will be "saturated within a couple of years," they also contend that Canadians still have an opportunity to get in on the ground floor.

That, they explain, is because the construction of an ice rink represents "a considerable investment" in Argentina. Because of this, rink owners will have to make their business profitable for a long period of time, most likely "by promoting additional activities such as ice hockey, artistic skating and championships."

The procedure being used at present, officials say, is that skates are rented at the rink for about \$2 Cdn an hour, including a pass for using the rink. Should this trend continue, future users are more than likely to be interested in buying their own skates from sports products retailers.

"Therefore, beyond the original requirements of rink operators," the trade officials note, "the Argentine market may be very receptive to even larger quantities of ice skates for individual skaters."

"Interested manufacturers," trade officials advise, "should consider appointing representatives in Argentina to promote their business locally."

More information is available directly from the Canadian Embassy, Casilla de Correo 3898 (1000), Suipacha 1111, P. 25, Buenos Aires, Argentina. Telex: (Destination code 033) 21383. Answerback: (21383 CANAD AR).

Assistance or further information may also be provided by contacting External Affairs' South America Trade Development Division (LST), tel: (613) 996-5546. ★

# Taking AIM hits trade target

Continued from page 1

AIM is designed to be the first stop for business people seeking information and advice, a totally new service, say its proponents, that will save clients valuable time by allowing them to concentrate their research effort on one single information centre.

"Rapid access to relevant information can have a major impact on a small business's competitive position, profit growth and market penetration," says FBDB President Guy Lavigueur.

"But the problem for the business community has been knowing where to turn for organized information, because of the multitude of sources."

Access to AIM's data can be gained quickly with assistance from the operators at FBDB's 77 branches. As well, queries can be made over the telephone and printouts can be provided.

What is more, say FBDB spokesmen, the information is current, with the data base being updated twice a month — or more often, if the bank is made aware of a change.

Information contained in the data base includes:

- Federal, provincial and municipal government assistance programs for business;
- Key business regulations;
- Services available from Canadian trade associations;
- Canadian trade representatives abroad and foreign trade representatives in Canada;
- Import replacement opportunities;
- Government-funded inventions available for commercialization;
- New U.S. products with Canadian market potential; and
- Census data on population, income and employment.

Currently, many of the approximately 5,000 items on the data base are tailored to regional interests and these are expected to grow substantially over the next 18 months.

In addition, say FBDB spokesmen, some external distributors, such as provincial and federal government departments, will be able to offer the AIM service.

Companies interested in more information on this free service should contact the Federal Business Development Bank branch in their region; or call FBDB toll-free 1-800-361-2126. ★

## Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: *CanadExport* (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

**1-800-267-8376**

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

*CanadExport* is published bi-weekly by External Affairs' Export Communications Division (BTC).  
 Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
 Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada



CA  
EA  
C16F  
573  
DOCS  
e1

# Canadexport

L'occasion de se  
recycler en  
exportation  
Voir pages 4-5.



## Systeme informatise pour mieux exporter

C'est l'occasion rêvée pour exploiter un nouvel outil d'aide à l'exportation. Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) raffine actuellement la banque de données de son nouveau réseau mondial d'information pour les exportations (WIN). On communiquera au cours des prochaines semaines avec environ la moitié des 22 000 exportateurs canadiens actuels et éventuels répertoriés au système afin de mettre à jour les renseignements que contient le système WIN sur leur entreprise. WIN est un système d'information sur micro-ordinateur permettant à plus de 400 agents d'expansion du commerce des bureaux fédéraux du monde entier de réagir plus rapidement aux possibilités commerciales qui se présentent dans leur région. Avec le système WIN, les agents d'expansion du commerce sont mieux en mesure de trouver un exportateur canadien pouvant exploiter les nouveaux débouchés dans leur territoire, d'effectuer les premiers pas au nom des sociétés canadiennes et de transmettre à ces dernières les renseignements dont elles ont besoin pour prendre des décisions bien informées. A titre de répertoire de ressources, le système WIN donne à ses utilisateurs des renseignements exacts et à jour sur les  
(Voir page 2: Un réseau.)

## L'Australie offre de bons débouchés sur la route des pays du Pacifique

L'Australie n'est peut-être pas le marché le plus proche au monde mais les sociétés canadiennes qui veulent y consacrer du temps et des efforts constateront qu'elle offre des possibilités d'exportation. Elles remarqueront également que l'Australie, en tant que pays en bordure du Pacifique (région dont l'importance économique ne fait que s'accroître), peut aussi ouvrir la porte aux immenses marchés de l'Asie.

En 1985, les exportations canadiennes à destination de l'Australie ont atteint quelque 624,6 millions de dollars, principalement dans les secteurs du bois d'œuvre, du soufre, des machines agricoles, du papier journal et des pièces de véhicules à moteur.

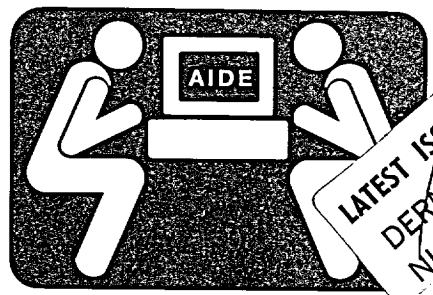
Mais des possibilités existent également dans d'autres secteurs, selon le *Market Guide - Australia* mis à jour et publié récemment par la Banque Royale du Canada dans le cadre d'une série de 10 guides du même genre.

Selon ce guide, les biens d'équipement représentent plus de 40% des importations totales de l'Australie qui est au quatrième rang des principaux pays importateurs de produits manufacturés du Canada. « Les meilleures possibilités pour les exportateurs canadiens » se trouvent dans les secteurs suivants: Machinerie: machines à fabriquer le papier journal, étiqueteuses et emballeuses, matériel de construction, matériel forestier; Produits chimiques: pesticides, produits pharmaceutiques, produits de traitement des minerais;

- Matériel de transport: pièces d'automobiles, avions-citernes et avions d'affaires;
- Télécommunications: communications intérieures par satellite, matériel et services de téléphone et de télex, installations de relais pour les retransmissions par radio et par télévision; et
- Produits électroniques et systèmes d'information.

D'après le guide, les secteurs de l'énergie et des mines présentent de « bonnes perspectives pour les entreprises canadiennes » au niveau du matériel d'exploration du pétrole et du gaz naturel car, selon les estimations, l'Australie  
(Voir page 2: Accords.)

## De l'AIDE aux P.M.E.



LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO

Un peu partout au Canada, les exportateurs et entrepreneurs canadiens pourront maintenant avoir de l'AIDE pour passer outre aux tracasseries bureaucratiques et obtenir au même endroit les renseignements commerciaux dont ils ont besoin.

Le système AIDE (Aide informatisée pour le développement des entreprises), créé par la Banque fédérale de développement (B.F.D.), est un réseau d'ordinateurs programmés pour donner une foule de renseignements aux petites et aux moyennes entreprises, dans les deux langues officielles.

(Voir page 6: Une banque.)

## Débouchés à gogo au pays du tango

Des ventes record de patins... en Argentine? Cela peut sembler étrange, mais les délégués commerciaux de notre ambassade à Buenos Aires signalent que le patinage est devenu la nouvelle activité sportive et de loisirs à la mode en Argentine. Ils sont également d'avis que cette vogue récente n'est qu'un début et qu'elle pourrait mener à des ventes considérables pour l'industrie canadienne. Cependant, il faut s'attendre à une concurrence féroce, en particulier des fabricants français, suisses, italiens, américains et japonais, mais l'ambassade reçoit déjà un nombre croissant de demandes d'importateurs locaux qui désirent entrer en contact avec des

fabricants canadiens de patins et de matériel connexe. La croissance phénoménale de cette activité s'est manifestée ces derniers mois par l'inauguration d'un nombre imposant de patinoires, alors que plusieurs autres sont en construction. La plupart de ces patinoires se trouvent à Buenos Aires et en banlieue, où vivent le tiers des 30 millions d'Argentins. Nos délégués prédisent avec confiance que d'ici la fin de 1987, on comptera une soixantaine de patinoires réparties dans les grandes villes et les centres de villégiature du pays. Ils estiment que ce marché atteindra son  
(Voir page 6: La glace.)

## DANS CE NUMÉRO:

- L'or noir sera l'objet d'un salon des plus brillants sur l'exportation au large des côtes ..... 3
- Les marchés mondiaux offrent de bons débouchés à l'exportation .. 2
- Pour mieux exporter aux É.-U., suivez le guide des foires ..... 3
- Qui est admissible au nouveau P.D.M.E.? Voici la réponse ..... 6



# Voici des débouchés à l'exportation

**Cameroun** — Un appel d'offres pour la construction et la mise en service d'une vedette hydrographique destinée au port de Douala a été lancé par l'Office national des ports du Cameroun. On peut se procurer les documents, à un coût de 150 000 francs C.F.A., en écrivant à l'Office national des ports du Cameroun, Secrétariat du Directeur général adjoint chargé des études, 5, boul. du Général Leclerc, B.P. 4020 Douala, République du Cameroun. Les soumissions rédigées en français doivent mentionner qu'elles s'appliquent au projet de vedette hydrographique du port de Douala et parvenir par courrier recommandé avant le 16 mars à l'adresse susmentionnée.

**Grèce** — La Hellenic Public Power Corporation vient de lancer un appel d'offres (date limite 5 mars) en vue d'acquérir cinq pelleteuses hydrauliques sur pneus, quatre chargeuses sur chenilles et une pelleteuse hydraulique de type camion. Notre mission peut recommander des agents locaux et transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, à des frais de 55 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Grèce** — La Hellenic Telecommunications Organization vient de lancer un appel d'offres (date limite 10 mars) en vue d'acquérir un système uniforme d'enregistrement de fiches de présence pour 4 000 employés (ou trois systèmes autonomes à 1 400 fiches chacun). Sur réception d'une autorisation, notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, à des frais de 55 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**Suède** — Dans le cadre d'un achat public régi par le GATT, le Statskontoret, organisme d'État pour le développement administratif, recherche plusieurs systèmes de communication et de bureautique. L'appel d'offres arrive à échéance le 23 mars. Les sociétés canadiennes peuvent obtenir de plus amples renseignements en communiquant avant le 19 février avec l'ambassade du Canada à Stockholm, télex: (code de destination 54) 10687, indicatif (10687 DOMCAN S).

**Turquie** — Les P.T.T. turques lancent un appel d'offres (date limite 3 mars) en vue d'acquérir 500 appareils télex portatifs,

## Marchés mondiaux

comprenant: un clavier, un affichage, une imprimante et un émetteur pour communication en ligne directe ou par couplage acoustique sur réseau téléphonique automatique et pour communication poste à poste. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres, qui coûtent 20 400 liras turques, aux sociétés canadiennes, les frais leur étant facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara, télex: (code de destination 607) 42369, indicatif (42369 DCAN TR).

**Turquie** — Le ministère turc des Transports se prépare à lancer des appels d'offres à l'égard d'une variété de grues et de dragueurs, soit 2 grues autonomes avec capacité de levage de 100 tonnes, 3 dragueurs à godet de 500 litres, travaillant à une profondeur de 16 à 20 mètres, 3 dragueurs à godet arrière d'une capacité de 2,2 mètres cubes travaillant à 12 mètres, et 3 autres dragueurs à godet arrière d'une capacité de

4,5 mètres cubes travaillant à 15 mètres. Les sociétés ont jusqu'au 20 février pour démontrer leur admissibilité. Notre mission peut obtenir le cahier des charges et le transmettre par messenger. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Un appel d'offres arrivant à échéance le 27 février vient d'être annoncé par le ministère turc de l'Agriculture, des Forêts et des Affaires rurales, pour une quantité importante de véhicules variés. Ce projet d'acquisition vise 256 familiales à moteur à essence, 45 familiales à quatre roues motrices et moteur diesel, 52 camionnettes à transmission manuelle et moteur diesel, 16 camions-remorques à moteur diesel, 5 roulottes, 900 mobylettes à moteur à deux ou quatre temps de 1,3 cv et 383 motocyclettes à moteur à deux ou quatre temps de 7 cv. Les documents de l'appel d'offres peuvent être transmis par messenger aux sociétés canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'administration turque des P.T.T. acceptera jusqu'au 5 mars les soumissions en vue de fournir quatre postes de contrôle centralisé, à soutien informatique comportant chacun suffisamment de bornes pour accommoder 200 centraux. Ils serviront au contrôle à distance de centraux téléphoniques DMS (Northern Telecom) et S1240 (ITT), à l'observation des paramètres de service et à la vérification d'alertes d'échec et de dérangement. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres, moyennant 20 400 liras turques, aux sociétés canadiennes, les frais leur étant facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

# Accords commerciaux à l'avantage du Canada

(Suite de la première page.)

importe environ 70% de ses besoins dans ce secteur.

À ce sujet, elle a surtout besoin de matériel et de services de communication pour l'exploration en mer, de matériel pour les oléoducs, de machines pour l'exploitation minière, de matériel électrique lourd et de lignes de transmission.

Quant à l'agriculture, l'Australie envisage d'exporter 21 millions de tonnes de blé d'ici à 1990.

Pour y parvenir, le guide suggère « qu'elle devra mettre en culture plus de terres arables marginales ou bien cultiver plus intensivement les terres existantes, ou les deux ».

Si tel est le cas, de « bonnes perspectives à moyen terme » s'offrent aux exportateurs canadiens de machines agricoles comme des tracteurs, des moissonneuses-batteuses, des machines de travail et de labour des sols, de techniques de lutte contre l'érosion des sols et de conservation de l'humidité des sols.

Il existe d'autres possibilités d'exporter des biens de consommation qui, selon le guide, « sont très en demande à condition d'être de très haute qualité ».

Le guide fait remarquer que les exportateurs canadiens ont en outre l'avantage de bénéficier d'accords commerciaux préférentiels avec l'Australie. Cette situation et le fait que les relations commerciales entre nos deux pays sont « particulièrement étroites » peuvent parfois conférer aux exportateurs canadiens un avantage marqué sur leurs concurrents.

En plus d'énumérer les possibilités d'exportation, le guide donne également des tuyaux pour exporter vers ce pays, des adresses

utiles et énumère les services mis à la disposition des exportateurs.

Des exemplaires du guide sont disponibles dans tous les Centres internationaux de la Banque Royale du Canada.

Pour tout renseignement sur les relations commerciales entre le Canada et l'Australie, communiquer avec M. Brian MacKay, Direction de l'expansion du commerce en Asie et le Pacifique Sud, MinAffex, au (613) 995-8596; ou appeler le centre Info-Export. ★

# Un réseau mondial pour exportateurs

(Suite de la première page.)

compétences, l'expérience et les intérêts des exportateurs canadiens.

Le dossier de chaque entreprise, en plus de donner le nom, l'adresse, le numéro de téléphone et l'indicatif de télex, contient des données sur les produits et les services exportés ou exportables et sur les pays acheteurs, avec le nom du responsable des exportations, un bref profil de commercialisation définissant les produits et les services et leur application, et la stratégie de commer-

cialisation de l'entreprise à l'extérieur du Canada.

Le réseau WIN deviendra la principale référence des agents canadiens d'expansion du commerce en poste à l'étranger. C'est donc tout à l'avantage des exportateurs actuels et éventuels de s'assurer que leur entreprise figure dans la banque de données du réseau.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la Direction WIN Exports, MinAffex, au (613) 996-7177. ★

# Un salon brillant sera réservé à l'or noir

Houston — Les fournisseurs de l'industrie mondiale de l'exploitation au large, y compris ceux du Canada, se préparent en vue d'un événement majeur qui sera présenté pour la dix-neuvième année.

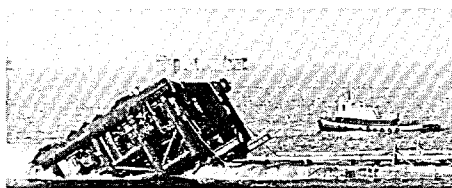
Qui plus est, ils auront droit à une prime cette année!

Cet événement, c'est le Offshore Technology Conference (OTC 87), le salon le plus réputé de l'industrie, qui aura lieu à l'Astrodome de Houston du 27 au 30 avril.

En prime pour les exposants, le World Petroleum Congress (WPC) se tiendra au Civic Centre du centre-ville de Houston du 26 avril au 1<sup>er</sup> mai.

Houston accueille l'OTC chaque année depuis 1969, mais New York est la seule autre ville américaine qui a été l'hôte du WPC (en 1959) depuis la première édition de cet événement en 1933. Le WPC, qui se tient aux quatre ans, a eu lieu à Londres la dernière fois.

Les entreprises canadiennes ne font pas



que se préparer à l'événement, elles fourbissent leurs armes pour égaler ou même surpasser leur succès de l'an dernier à l'OTC.

Certaines des 55 entreprises canadiennes représentées à la conférence et l'exposition de quatre jours ont alors réalisé des ventes sur place de quelque 1,8 million de dollars et, mieux encore, prévoyaient des commandes à plus long terme de l'ordre de 220 millions.

Les sociétés canadiennes qui participeront à l'OTC cette année mettront l'accent sur les produits, l'équipement et les services efficaces et rentables, alors que la conférence, qui vise surtout les ingénieurs et gestionnaires de

l'industrie de l'exploitation au large, sera axée sur la gestion prudente et les facteurs économiques touchant leurs activités, notamment l'exploration et la mise en valeur du pétrole.

Le WPC, qui prévoit accueillir quelque 6000 participants, attire la crème des cadres et hauts fonctionnaires internationaux. Pendant les six jours de l'événement, on livrera environ 110 communications portant sur le progrès de la technologie pétrolière comme stratégie garantissant l'énergie de demain.

Le Canada, qui veut conserver et accroître sa clientèle, présentera à OTC 87 un kiosque d'information et une surface d'exposition de 8000 pieds carrés qui devrait accueillir une quarantaine de participants canadiens.

Pour de plus amples renseignements sur OTC 87 ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Steven Gawreletz, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTW), MinAffex, au (613) 991-9479; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

## Guide pratique des foires aux États-Unis

Les États-Unis, premier partenaire commercial du Canada, absorbent plus de 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 salons commerciaux.

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) prévoit participer à quelque 80 salons clés, touchant un large éventail de produits, qui auront lieu aux États-Unis en 1987-1988.

Voici une liste d'événements prévus aux États-Unis, présentés par ordre chronologique et par secteur. Pour de plus amples renseignements sur les salons ou la façon d'y participer, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis, MinAffex, au (613) 993-5911 ou 993-7343; ou encore appeler le centre Info-Export.

### Alimentation et équipement

**National Restaurant Association Show** — Chicago, 16-20 mai 1987.

**Western Restaurant Show** — Los Angeles, 15-18 août 1987.

**Salons des aliments canadiens** — Chicago, Milwaukee, Boston, septembre 1987.

**Foire commerciale de la California's Grocers Association** — Las Vegas, 26-28 octobre 1987.

**Salons des aliments canadiens** — Buffalo, New York, octobre 1987.

**Salon des aliments canadiens** — Cleveland, novembre 1987.

**Publix (promotion en magasin)** — Région de Tampa (Floride), janvier 1988.

**Salons des aliments canadiens** — Minneapolis, Seattle, mars 1988.

### Ameublement

**Mission d'acheteurs américains au Salon du**

**meuble de Montréal** — Juin 1987.

**Mission d'acheteurs américains au Toronto Jewellery Show** — 5-8 juillet 1987.

**Workspace (meubles à contrat)** — San Francisco, septembre 1987.

**Boston Gift Show** — Septembre 1987.

**Salon du meuble canadien à contrat** — Détroit, octobre 1987.

**Ohio State Gift Show** — Columbus (Ohio), mars 1988.

### Articles de sport et matériel connexe

**National Sporting Goods Show** — Anaheim (Californie), 18-20 septembre 1987.

**Sporting Goods Manufacturers Association** — New York, septembre-octobre 1987.

**National Sporting Goods Show** — Chicago, 9-11 octobre 1987.

**National Pool and Spa Show** — Phoenix (Arizona), 18-20 novembre 1987 — Piscines, bains-tourbillons, accessoires et ameublement.

**Mission d'acheteurs américains au Toronto International Boat Show** — Janvier 1988.

### Chauffage et réfrigération

**ASA (American Supply Association)** — Salon national de la plomberie, du chauffage et de la climatisation — New York, 18-21 octobre 1987.

**ASHRAE (American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning)** — Dallas (Texas), 1<sup>er</sup>-3 février 1988.

### Construction

**America East** — Matériaux de construction — Boston, 8-10 janvier 1988.

**National Association of Home Builders Show** — Dallas (Texas), 15-17 janvier 1988.

**Association Builders and Contractors Show** — San Francisco, mars 1988.

### Éducation et santé

**Congrès de la National School Boards**

**Association** — San Francisco, avril 1987 — Matériel pédagogique et fournitures de bureau.

**Congrès de l'American Booksellers Association** — Washington (D.C.), mai 1987 — Édition et impression.

**Printing Industry of America Show (Graph Expo)** — Chicago, octobre 1987.

**Federal/National Office Automation Conference** — Washington (D.C.), octobre 1987 — Matériel pédagogique et fournitures de bureau.

**National Home Health Care Expo** — Atlanta (Georgie), novembre 1987.

### Électronique

**Programmable Controllers Conference** — Détroit, le 1<sup>er</sup> avril 1987.

**Electro 87** — New York, 7-9 avril 1987.

**Midwest Electronics Exposition** — St. Paul (Minnesota), 6-7 mai 1987 — Inclut mini et micro-ordinateurs.

### Informatique

**Robot Show (Industrial Dev.)** — Chicago, 27-30 avril 1987.

**Comdex Spring 87** — Atlanta (Georgie), 1<sup>er</sup>-4 juin 1987.

**Federal Computer Show** — Washington (D.C.), 29 septembre-1<sup>er</sup> octobre 1987.

**Comdex Fall 87** — Las Vegas, 2-6 novembre 1987.

**North Con 87** — Portland (Oregon), 22-24 novembre 1987.

**Interface 88** — Atlanta (Georgie), mars 1988.

### Machinerie agricole

**Salon de l'équipement agricole 3 «I» (Irrigation, Implement, Industry)** — Garden City (Kansas), 22-25 avril 1987.

**Mission d'acheteurs américains au Western Canada Farm Progress Show** — Regina (Saskatchewan), 17-20 juin 1987.

(La suite au prochain numéro.)

# Programmes pratiques à l'exportation

## Régions de l'Est

### Le 10 mars

Le commerce de contrepartie, une pratique commerciale du marché international d'aujourd'hui — World Trade Centre. Le troc et le commerce de contrepartie deviennent l'une des solutions les plus populaires et les plus valables aux problèmes pressants de paiement et de manque de liquidités en devises fortes. Quelque 80 pays pratiquent déjà activement le commerce de contrepartie, et le ministère américain du Commerce prévoit que cette tendance touchera la moitié des échanges internationaux d'ici à l'an 2000. Un spécialiste de renommée internationale présentera cette séance d'information sur le commerce de contrepartie. Frais d'inscription: 125\$, 9h-14h. World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: Chris Thornley (902) 428-7233.

### Mars (date à préciser)

Séances d'information sur le P.D.M.E. — Ministère de l'Expansion industrielle régionale, Prince Edward Island Development Agency, et Chambres de commerce. Séances d'information sur les modalités du nouveau P.D.M.E. Charlottetown, O'Leary, Summerside, Montague. Renseignements: Austin Bowman, (902) 566-7441.

## Le Centre

### Le 17 février

Hong Kong, basé commerciale en Asie: aspects corporatifs et fiscaux — Hong Kong-Canada Business Association. Frais d'inscription: 6\$, 8h-10h30. World Trade Centre, Toronto. Renseignements: Lee Meister, (416) 366-2642.

### Le 18 février

Petit-déjeuner d'affaires avec la Suède — Bureau de commerce de Montréal. Discussion des possibilités de commerce et d'investissement. Frais d'inscription: 25\$, 8h-9h30. Renseignements: (514) 878-4651.

### Du 24 février au 24 mars

Cours avancé sur le système douanier canadien — Humber College of Applied Arts and Technology. Suite du cours de base, examinant plus en profondeur le système douanier canadien et les documents exigés pour les biens importés et exportés. Humber College, North Campus, Rexdale. Le mardi, 19h-22h, frais d'inscription: 46\$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

### Le 25 février

Financement des exportations — Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.). Colloque sur les sources de financement et la façon d'y accéder. Sheraton Centre, Toronto. Renseignements: Export Forum de l'A.M.C., (416) 363-7261.

### Le 25 février

Financement des exportations en Asie — Déjeuner-causerie — Board of Trade of



## Conference Board du Canada

**Le calendrier des programmes pratiques à l'intention des exportateurs est publié chaque trimestre à titre de service public par le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada. Les renseignements sur les événements proviennent des organismes qui les parrainent, ces derniers se réservant le droit d'y apporter des modifications.**

Metropolitan Toronto. Frais d'inscription: 30\$ (repas compris), midi-14h. First Canadian Place, Toronto. Renseignements: (416) 366-6811.

### Du 18 au 20 mars

Conférence sur l'investissement et le commerce international au Canada — Canadian Marketing Group et ministère de l'Expansion industrielle régionale. Cette conférence rassemblera des décisionnaires du Canada et de l'étranger prêts à élargir leurs horizons commerciaux, au Canada comme sur la scène internationale. Frais: 1000\$, comprenant tous les repas et trois réceptions (frais de 400\$ U.S. pour participation d'une journée). Metro Toronto Convention Centre, Toronto. Renseignements: Bob Singleton, (416) 498-5838.

### Le 24 mars

Conseils pratiques de Hong Kong sur le commerce avec la Chine — Hong Kong-Canada Business Association. Présentation vidéo. Frais d'inscription: 6\$, 8h-10h30. World Trade Centre, Toronto. Renseignements: Lee Meister, (416) 366-2642.

### Le 24 mars

Les maisons de commerce et les marchés extérieurs — Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.). Metro Toronto Convention Centre, Toronto. Renseignements: Export Forum de l'A.M.C. (416) 363-7261.

### Le 25 mars

Utilisation du réseau des banques canadiennes à l'étranger pour le financement du commerce extérieur — Déjeuner-causerie — Board of Trade of Metropolitan Toronto. Frais d'inscription: 30\$ (repas compris), midi-14h. First Canadian Place, Toronto. Renseignements: (416) 366-6811.

### Mars (date à préciser)

Petit-déjeuner d'affaires avec la France — Bureau de commerce de Montréal. Discussion des possibilités de commerce et d'investissement. Frais d'inscription: 25\$, 8h-9h30. Renseignements: (514) 878-4651.

### Le 2 avril

Petit-déjeuner d'affaires avec l'Allemagne — Bureau de commerce de Montréal. Discussion des possibilités de commerce et d'investissement. Frais d'inscription: 25\$, 8h-9h30. Renseignements: (514) 878-4651.

### Du 6 au 8 avril

Principes et pratiques des documents d'exportation — Association des manufacturiers canadiens et H.D. Export Counselling Limited. Cours sur toutes les étapes d'une transaction à l'exportation, à partir de la réception d'un devis jusqu'à la réception du paiement, tenant compte des dernières tendances. On y met également l'accent sur l'importance de bien préparer les documents d'exportation. Frais d'inscription: 425\$. Holiday Inn Don Valley, Toronto. Renseignements: Hilda Duplitz, (416) 363-7261, poste 252.

### Le 14 avril

Colloque sur le crédit à l'exportation — Bureau de commerce de Montréal et Société pour l'expansion des exportations. Ce colloque vise autant les nouveaux exportateurs que les exportateurs aguerris. On discutera d'expériences diverses de crédit, avec des données à jour sur le contexte économique et social de divers pays. Frais d'inscription: 35\$, midi-15h. Sheraton Centre, Montréal. Renseignements: (514) 878-4651.

### Les 14 et 15 avril

Conférence annuelle de l'ACTA sur les partenaires stratégiques — Association canadienne de la technologie avancée, et ministère de l'Expansion industrielle régionale. Présentation du concept et du fonctionnement des relations de partenaires stratégiques au pays et à l'étranger, à l'intention des sociétés canadiennes de technologie. Les cadres de grandes entreprises et de sociétés canadiennes de technologie auront l'occasion de se rencontrer individuellement et en petits groupes. Frais d'inscription: 495\$. Château Laurier, Ottawa. Renseignements: John Reid, (613) 236-6550.

### Le 22 avril

Débouchés au Japon — Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.). Metro Toronto Convention Centre, Toronto. Renseignements: Export Forum de l'A.M.C., (416) 363-7261.

### Le 22 avril

Atelier «Parlons risques» — Société pour l'expansion des exportations. Colloque sur le contexte économique et les facteurs touchant l'exportation vers certains marchés extérieurs. Toronto. Renseignements: (416) 364-0135.

### Du 27 avril au 1<sup>er</sup> mai

Conférence annuelle de l'IAPSU — IAPSU (Groupe des services d'achats interorganisations des Nations-Unies) et Corporation commerciale canadienne. Cette conférence devrait attirer les entreprises canadiennes qui voudraient devenir des fournisseurs d'organismes des Nations-Unies. Elle accueillera de nombreux acheteurs qui font pour leurs organismes des acquisitions d'un large éventail de produits s'élevant à plus de 600 millions de dollars. Centre des congrès, Ottawa. Renseignements: Sherri Lillico, (613) 995-0560.

## Du 5 au 26 mai

Bases du système douanier canadien — Humber College of Applied Arts and Technology. Cours expliquant notamment la Loi sur les douanes et le tarif, la Loi sur la taxe d'accise, les documents exigés pour les biens importés et exportés, les droits spéciaux et les registres à tenir. Humber College North Campus, Rexdale. Le mardi, 19 h-22 h, frais d'inscription: 55\$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

## Le 6 mai

Foire commerciale internationale — International Club, Ottawa-Carleton Board of Trade. Ce mini salon commercial sera axé sur des thèmes comme l'importation, l'exportation, le commerce de contrepartie et les services bancaires internationaux. On y trouvera des représentants des secteurs public et privé, ainsi que d'ambassades de pays étrangers. 17 h-20 h, locaux du Board of Trade (2<sup>e</sup> étage, 185, rue Sparks), Ottawa. Renseignements: Diane Cousineau, (613) 598-2500.

## Du 14 mai au 18 juin

L'exportation et le commerce international — Humber College of Applied Arts and Technology. Cours pratiques sur l'exportation et le commerce international, avec discussion des formes d'exportation, des risques, de la façon d'entrer en contact avec des acheteurs étrangers, du commerce de contrepartie et des nouvelles tendances. Humber College North Campus, Rexdale. Le jeudi, 19 h-22 h, frais d'inscription: 55\$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

## Le 20 mai

Troisième conférence annuelle Inde — Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.). Sheraton Centre, Toronto. Renseignements: Export Forum de l'A.M.C., (416) 363-7261.

## Du 2 au 30 juin

Cours avancé sur le système douanier canadien — Humber College of Applied Arts and Technology. Suite du cours de base, examinant plus en profondeur le système douanier canadien et les documents exigés pour les biens importés et exportés. Humber College, North Campus, Rexdale. Le mardi, 19 h-22 h, frais d'inscription: 55\$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

## Régions de l'Ouest

### Le 16 février

Nouvelles initiatives d'expansion du commerce extérieur — Association canadienne d'exportation. Ce colloque donnera aux exportateurs actuels et éventuels l'occasion de mieux connaître les critères d'admissibilité des programmes gouvernementaux et d'offrir des critiques positives, de façon à améliorer les instruments du commerce extérieur canadien. Frais d'inscription: 70\$, 9 h-16 h. Westin Bayshore Hotel, Vancouver. Renseignements: Mike MacDonald, (613) 238-8888.

### Le 17 février

Nouvelles initiatives d'expansion du commerce extérieur — Association canadienne d'exportation. Frais d'inscription: 70\$, 9 h-16 h. Edmonton Convention Centre. Renseignements: Mike MacDonald, (613) 238-8888.

### Le 19 février

Nouvelles initiatives d'expansion du commerce extérieur — Association canadienne d'exportation. Frais d'inscription: 70\$, 9 h-16 h. Saskatoon Inn. Renseignements: Mike MacDonald, (613) 238-8888.

### Le 20 février

Nouvelles initiatives d'expansion du commerce extérieur — Association canadienne d'exportation. Frais d'inscription: 70\$, 9 h-16 h. Convention Centre, Holiday Inn Downtown, Winnipeg. Renseignements: Mike MacDonald, (613) 238-8888.

### Du 9 au 11 mars

Cinquième conférence sur les débouchés en bordure du Pacifique — Comité canadien du Conseil économique du bassin du Pacifique. Les exportateurs entendront des représentants d'entreprises canadiennes exposer leurs stratégies de succès sur les marchés du Pacifique. On traitera également en profondeur des perspectives commerciales pour les biens et les services canadiens, des récents développements dans cette région, des sources de financement pour l'exportation et l'investissement, de nouvelles stratégies concurrentielles (transfert de technologie, entreprise conjointe, coopération industrielle), du commerce de contrepartie et de compensation dans le Pacifique, etc. Frais d'inscription: 350\$. Hotel Vancouver. Renseignements: Dianne Caldbick, (613) 238-4000.

### Le 25 mars

La productivité dans l'industrie du meuble — Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Ce colloque abordera notamment la concurrence étrangère, les besoins récents de l'industrie américaine du meuble, la façon de mettre en œuvre un programme de modernisation, comment s'approprier un créneau du marché par la spécialisation, l'informatisation de la production et l'amélioration de la productivité. Winnipeg. Renseignements: Gary Kress, (204) 949-2840.

### Mars (date à préciser)

Commercialisation de logiciels aux États-Unis — Ministères de l'Expansion industrielle régionale et des Affaires extérieures, Infotech et province du Manitoba. Des spécialistes choisis exposeront la façon de réussir à commercialiser des logiciels aux États-Unis. Winnipeg. Renseignements: Peter Lawrence, (204) 949-4312.

### Mars (date à préciser)

Colloque sur l'Agence canadienne de développement international (ACDI) — ACDI et

service du commerce extérieur du ministère manitobain de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie. Ce colloque traitera du mandat, de la portée des activités et de l'avenir de l'ACDI, à l'intention des fabricants et des sociétés de services professionnels. Winnipeg. Renseignements: Jim Stewart, (204) 945-2443.

### Le 9 avril

Atelier «Parlons risques» — Société pour l'expansion des exportations. Colloque sur le contexte économique et les facteurs touchant l'exportation vers certains marchés extérieurs. Vancouver. Renseignements: (614) 688-8658.

### Le 10 avril

Atelier «Parlons risques» — Société pour l'expansion des exportations. Calgary. Renseignements: (403) 294-0928.

### Le 25 avril

L'import-export — University of British Columbia, Continuing Education Department. Six experts-conseils (importation, exportation, banques, douanes, transport et assurance) donneront des exposés approfondis en atelier décrivant les réalités du commerce international. University of British Columbia, Vancouver. Frais d'inscription: 80\$, 9 h-16 h. Renseignements: Ethel Jones, (604) 222-5272.

### Les 28 et 29 avril

Le Japon — Division of International Business, Centre for International Education and Business, University of Calgary, et Japan Airlines. Colloque intensif de deux jours sur le commerce avec le Japon, avec des hommes d'affaires japonais de grande expérience. 8 h30-17 h. University of Calgary. Renseignements: Patricia O'Connell, (403) 220-7735.

### Le 29 avril

Une carrière en exportation — Continuing Education Department, University of British Columbia. Un exportateur d'expérience traitera du pour et du contre d'une carrière en exportation. Frais d'inscription: 40\$, 19 h-22 h. University of British Columbia, Vancouver. Renseignements: Ethel Jones, (604) 222-5272.

## À l'étranger

### Le 19 mars

Séances d'information de la Banque mondiale — Service de l'information et des affaires publiques de la Banque mondiale. Des représentants de la Banque mondiale expliqueront comment obtenir des renseignements de la Banque, comment présenter des soumissions, les politiques de la Banque et ses mécanismes de financement. Siège de la Banque, Washington (D.C.). Renseignements: Candace Brice, (202) 477-5322. La Banque mondiale tiendra d'autres séances d'information les 9 avril et 14 mai.

*Si l'organisme dont vous faites partie prévoit un événement destiné aux gens d'affaires de votre milieu ou au public en général et que vous aimeriez qu'il figure au prochain calendrier des programmes pratiques à l'exportation, veuillez communiquer avant le 31 mars 1987 avec le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada, 255, chemin Smyth, Ottawa (Ont.) K1H 8M7. Tél.: (613) 526-3280. Téléc.: 053-3043.*

# Les critères d'admissibilité au P.D.M.E.

La série d'articles de *CanadExport* sur le nouveau Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) a déjà abordé la façon dont le Programme a été créé (vol. 5, n° 1), ainsi que ses objectifs et le genre d'activités qu'il soutient (vol. 5, n° 2). Voici maintenant les critères d'admissibilité du P.D.M.E., qui touchent respectivement le requérant et le projet.

**Admissibilité du requérant** — Pour être admissible à une aide accordée à des activités lancées par le gouvernement ou l'industrie, le requérant doit remplir les conditions suivantes:

- être une corporation, une entreprise professionnelle (cabinet d'ingénieurs, par exemple) ou une association ou organisme privé national à but non lucratif;
- être prêt à exporter, ce qui signifie être en mesure de mener à bien les activités de commercialisation à l'exportation requises. En pratique cela signifie que le requérant doit être établi au Canada et y démontrer des chiffres de ventes depuis au moins deux ans ou compter des ventes de plus de 100 000 \$;
- être inscrit ou sur le point de l'être au réseau WIN Exports du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) ou au Système de repérage des débouchés (S.R.D.) du ministère de l'Expansion industrielle régionale; et
- avoir complété les rapports requis sur toute aide obtenue auparavant du P.D.M.E.

Dans le cas des activités lancées par l'industrie, les requérants doivent démontrer

que cette activité s'inscrit dans leur stratégie de commercialisation à l'exportation.

**Admissibilité du projet** — Pour être admissible à une aide du P.D.M.E., un projet lancé par l'industrie doit présenter les caractéristiques suivantes:

- s'ajouter à une activité de commercialisation à l'exportation normalement entreprise par une société (commercialisation de nouveaux produits ou services, expansion sur de nouveaux marchés ou projets plus importants ou plus risqués qu'à l'habitude);
- présenter une bonne chance de succès;
- comporter des avantages pour le Canada (sous forme d'exportations accrues ou de création d'emploi au Canada); et
- être financé au moins à 50% par l'entreprise.

Les projets du P.D.M.E. lancés par le gouvernement constituent un élément du plan global de commercialisation préparé par chacun des cinq secteurs géographiques du MinAffex. Plusieurs facteurs entrent en ligne de compte pour déterminer si un projet répond le mieux aux objectifs du Canada en matière de commerce extérieur.

Citons notamment le lien entre le projet et des marchés ou secteurs prioritaires, définis en consultation avec l'industrie; la probabilité d'accroître les exportations canadiennes dans ce marché ou ce secteur; et le rapport entre le coût du projet et les avantages qu'il pourrait créer.

Dans le prochain numéro: le P.D.M.E., où et comment présenter une demande. ★

# La glace est rompue: les patins se vendent

(Suite de la première page.)

point de saturation d'ici deux ans, mais que les entreprises canadiennes ont encore l'occasion de s'imposer sur ce marché tout récent.

La construction d'une patinoire constituant un investissement considérable en Argentine, les propriétaires viseront sans doute à rentabiliser cet investissement sur une longue période, en faisant la promotion d'activités supplémentaires comme le hockey, le patinage artistique et les compétitions.

Actuellement, on loue les patins pour l'équivalent de 2\$ l'heure, ce qui comprend l'accès à la patinoire. Mais si la popularité de cette mode se maintient, les utilisateurs en viendront probablement à vouloir acheter leurs propres patins dans les magasins d'articles de sport.

Par conséquent, en plus du marché actuel des exploitants de patinoires, le marché argentin pourrait fort bien s'ouvrir à des importations encore plus nombreuses de patins destinés à la clientèle privée.

On conseille aux fabricants canadiens de d'abord nommer un représentant argentin chargé de la promotion locale.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec l'ambassade du Canada, Casilla de Correo 3898 (1000), Suipacha 1111, P. 25, Buenos Aires, Argentine, Téléc: (code de destination 033) 21383, indicatif (21383 CANAD AR).

On peut également obtenir un complément d'information auprès de la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), MinAffex, au (613) 996-5546. ★

# Une banque pleine de données

(Suite de la première page.)

AIDE constitue la première étape pour les gens d'affaires en quête d'information et de conseils, un service entièrement inédit qui permettra au client d'économiser un temps considérable de recherche en effectuant une seule démarche.

Selon le président de la B.F.D., M. Guy Laviguer, « L'accès rapide à une information utile peut améliorer radicalement la compétitivité, la rentabilité et la présence d'une P.M.E. »

Mais le problème a toujours été de savoir où s'adresser pour de l'information structurée, compte tenu de la diversité des sources.

Les données du service AIDE sont accessibles rapidement dans les 77 succursales de la B.F.D. Il est même possible d'obtenir des imprimés ou des renseignements par téléphone.

De plus, précise un porte-parole de la B.F.D., les données sont mises à jour deux fois par mois, et même plus souvent lorsque des changements le justifient.

La banque de données contient notamment les renseignements suivants:

- les programmes d'aide à l'entreprise des

gouvernements fédéral, provinciaux et des administrations municipales;

- les principales réglementations;
- les services offerts par les associations commerciales;
- les noms des représentants commerciaux du Canada à l'étranger et ceux de l'étranger au Canada;
- des inventions financées par le gouvernement et prêtes pour la commercialisation; et
- de nouveaux produits américains avec potentiel canadien.

Une portion notable de quelque 5000 rubriques de la banque de données touche déjà des intérêts régionaux. Cet aspect de la banque devrait prendre une importance croissante au cours des 18 prochains mois.

De plus, des distributeurs de l'extérieur tels que des ministères fédéraux et provinciaux seront en mesure d'offrir le service AIDE.

Les entreprises qui désirent en savoir plus long sur ce service gratuit peuvent communiquer avec leur succursale régionale de la Banque fédérale de développement ou encore appeler la Banque en composant sans frais le 1-800-361-2126. ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit 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):**

**1-800-267-8376**

Téléc: 053-3745 (BTCE) Indicateur: External Ott.

*CanadExport* est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication sur l'exportation (BTC).

Rédacteur en chef (i): Louis Kovacs, tél.: (613) 992-7114. Rédacteur: Don Wight, tél.: (613) 992-6252.

Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
C16  
V. 5 # 4  
DOCS c.1

# Canadexport

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO

External Affairs Canada / Affaires extérieures Canada VOL. 5, NO. 4 FEBRUARY 25, 1987

## Canada-India initiatives induce interest



**All smiles** — Secretary of State for External Affairs Joe Clark (left) and Canada's High Commissioner to India James Harris are beaming as Indian Vice-President R. Venketaraman cuts the ribbon opening the Seventh Indian Engineering Trade Fair in New Delhi.

### Export market info on tap at External

Answers to vital export marketing questions are just a few keystrokes away for Canadian exporters — thanks to the International Trade Data Bank (ITDB) maintained by the Department of External Affairs.

For all Canadian exporters — and particularly for smaller businesses that may lack the means to obtain relevant export data on more than 2,600 commodities in 67 trading nations — the ITDB is an invaluable export marketing tool.

On request, say ITDB personnel, the data bank can identify import and export trade data flow from the world's major trading nations as well as from groups such as the European Economic Community (EEC) and the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD).

In fact, the data bank, a virtual marketing research tool, can provide clients with information on potential customers, their size and location, the competition and the characteristics of the market.

ITDB's data base are computer tapes from the Statistical Office of the United Nations. This raw data, say the bank's personnel, is enhanced by sophisticated ITDB "number crunching programs" that produce even more detailed information of specific dollars and cents interest to Canadian exporters.

For example, ITDB spokesmen say print-outs may be obtained on current and historical listings of Canada's share of the total imports by selected countries of any of the 2,600 commodities tracked by the UN Statistical Office. They may also include comparisons of total Canadian exports to the trading

Turn to page 6 — Export

India is a country of immense importance. It's also a market offering immense opportunities. That's why, increasingly, it is a focus of attention on the part of Canadian business and industry.

Indeed, Canadian interests already are actively involved in India, with two-way trade last year totalling some \$660 million.

But, according to trade officials, there is room for improvement — in areas that would benefit both countries. So the push must continue.

That push, officials say, has been ongoing for a number of years, but it was particularly evident earlier this month when Canada's trade interests and capabilities were virtually front-page news throughout most of India.

As the "partner country" in the Seventh Indian Engineering Trade Fair (SIETF) in New Delhi, Canada was represented by some 50 exhibitors, this country's largest participation ever in such an event in India.

Coincident with Canada's "partnering" at SIETF was an official visit to India by Secretary of State for External Affairs Joe Clark.

The Fair, say organizers, provided a unique opportunity for Indian industry to accordance with the Canadian theme "Connect to Canada's Technology" in telecommunications, energy, transportation,

electronics, aerospace, agro-industries, resource extraction, construction and project management.

These, according to trade officials, are all areas in which India has a need. They are also areas in which Canada is an acknowledged expert, capable of filling India's need.

While political, cultural and international affairs were matters of high priority on Clark's agenda, trade by no means was given a back seat.

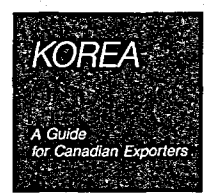
Indeed, as representative of the Canadian Government at SIETF and as a participant in Canada Week, Clark was able to present Canada's trade interests to decision-making Indian government and industry leaders, to identify potential export opportunities and to actually sign or announce a number of trade agreements.

At a Canada Day luncheon with Canadian and Indian business executives in New Delhi, Clark noted that Canada's "major participation as the partner country" in SIETF and the presence of so many "innovative and technologically advanced Canadian companies is convincing evidence of the genuine interest that Canadian business and industry has in India."

What is more, Clark added, this presence is

Turn to page 4 — Trade

## Korea's doors open to Canada's knock



Manufacturers of industrial electronics, aircraft and pollution abatement equipment are among Canadian companies likely to find major export opportunities in the Republic of Korea.

export item, accounting for 31 per cent of Canadian exports to Korea.

Other major export items, states the guide, are potash (\$50 million), copper (\$47 million), telecommunications equipment (\$43 million), wood pulp (\$41 million), and sulphur (\$30 million).

The market in that Southeast Asian nation is also considered good for Canadian producers of forestry products, grains, and automotive parts.

These and other potential markets for Canadian products and services in this region are outlined in *Korea — A Guide for Canadian Exporters*, the latest in a series of trade-oriented booklets published by the Department of External Affairs.

Though Canada traditionally has a trade deficit with Korea, that country, notes the guide, is still Canada's second largest trading partner in the Pacific Rim, with Canadian exports in 1984 totalling some \$712 million — a 30 per cent increase over the previous year.

Traditionally, as well, raw and fabricated materials are major Canadian exports, accounting for about 80 per cent in 1984. Coal, at \$211 million, is the single largest

But opportunities are also emerging in new

Turn to page 6 — Knocking

### INSIDE:

- Here's a chance to get in on a top plumbing, heating and cooling show in the Big Apple next fall ..... 5
- Check out Marketplace for sales leads around the world ..... 2
- Coming up: made-for-exporters trading around the world ..... 4
- Want to apply for PEMD? Here's where and how ..... 6

# Some sales prospects from around the world

**Brazil** — The Brazilian Embassy's most recent Investment Opportunity Bulletins highlight 10 Brazilian companies looking for joint venture and investment partners across a broad range of industrial, service and agricultural activities. There are opportunities in the following areas: computers and peripherals, maintenance, software, data processing and urban planning; residential construction and major projects such as railways, highways, offshore oil platforms and mines; steel production and design, both construction and non-flat grades, electrical systems and plant design; vacuum and diffusion pumps, metallizing machines for optical use, plastics or paper rolls, and freeze dryers; dyes and paints, household implements such as trays, canisters and buckets, as well as specialized agricultural implements such as sprayers, dusters, atomizers and nozzles; agricultural activities, including cattle raising, dairy production, forestation and agricultural marketing; palm oil and palm kernel production; and fishing, processing and sales of fish, shrimp and exotic species. For more information, contact Maria Brasil, Trade Commissioner, Embassy of Brazil, 255 Albert Street, Suite 900, Ottawa, Ont. K1P 6A9. Tel: (613) 237-1090.

**Hungary** — As part of a World Bank-funded petroleum project, Chemokomplex, on behalf of the Hungarian Geophysical Exploration Company (GKV), has issued a tender, number 0981, for the delivery or leasing of a seismic processing and interpretation centre. The centre, for three-dimensional (3D) geophysical data processing, must have a variety of capabilities. These include: high-level processing of GKV's 2D seismic land data; basic processing of limited 3D seismic summary data; interactive interpretation and modeling of trace attributes; handling of geophysical-exploration data bases; geophysical mapping and plotting; and processing of VSP and well log data. Closing date for bid submissions is April 23. Tender documents are available, on payment of U.S. \$200, to the Hungarian Credit Bank Corporation, Budapest V, Szabadsag Ter 5-8, H-1850 to account no. 202-10768. For complete details, instructions, suggest interested Canadian firms contact the Canadian Embassy, Budapest. Telex: (Destination code 61) 224588. Answerback: (CDA H).

**Hungary** — Financed by the World Bank, a tender has been issued by Hungary's Komplex organization for the supply of a wide variety of machinery for use in its Integrated Livestock Industry Project. Meat industry machines required include can sealing/welding machines, decanter, bone saw, cutters, cattle hide stripper, clipping equipment, bone grinder, meat inside temperature meter, scales, screw compressor aggregates, air compressor, hand knife sharpener, and vacuum stuffer with charges. Tender documents, which can be obtained by the post and forwarded to interested companies for later billing through External Affairs, can be purchased for a nonrefundable payment of U.S.

\$220. Bids will be opened March 20. Contact S.B. Gyonyor, Commercial Officer, Canadian Embassy, Budapest. Telex: (Destination code 61) 224588. Answerback: (CDA H).

**Madagascar** — Under a project financed by the International Development Association, the Government of the Democratic Republic of Madagascar is inviting research departments, institutions and other interested organizations to prequalify for a study of that country's natural land resources. The project is the first phase in the development of a permanent land resources inventory development plan for Madagascar and involves an inventory of soil and water resources as well as soil utilization. These works would augment the existing documentation of Madagascar's Ministry of Foreign Affairs through the use of satellite images, aerial photos and land verification studies. The successful contractor will provide training for the multi-disciplinary team to be in charge of the project, provide technical assistance on land, supply necessary satellite images and establish a data base in Madagascar. Companies interested in prequalifying should provide a history of their capabilities and experience in this field. Tenders will be sent to a limited number of selected companies based on their qualifications and multidisciplinary experience. Prequalification submissions should be sent no later than March 6 to *Projet d'Inventaire des Ressources Naturelles Terrestres, Direction de la Planification et de la Coordination, M.R.S.T.D., Antananarivo, Madagascar.*

**Morocco** — Contractors are expected to be invited in the next few weeks to prequalify for the last four lots of the seven-lot international airport project in Agadir, Morocco's largest tourist resort. Prequalifying will be for lot 4, water and sewage system; lot 5, electricity and runway lighting; lot 6, meteorological and navigational equipment; and lot 7, special vehicles. As the airport is to be completed quickly, the prequalification approach is turnkey, on a lot by lot basis, reports the post, adding Canadian suppliers should ensure they are eligible for Canadian International Development Agency/Export Development Corp. credits as financing will be a key factor in awarding the contract. Post also advises that companies interested in this project should be part of a group of suppliers for a lot that interests them. They should also be properly represented locally and be prepared to react quickly as very short time will be granted to respond to the prequalification calls. Implementing agency is Abdeljawad Daoudi, Director General, Administration de l'Air, Ministère des Transports, Rue Maa el Ainine, Rabat. Telex: 31772. DIRAIR M. Parties seeking more details may contact the Canadian Embassy, Rabat. Telex: (Destination code 407) 31964M. Answerback: (CDARABAT 31964M).

**Senegal** — international businesses and industrial organizations specializing in naval

construction are invited by the Autonomous Port of Dakar to bid for the supply of three launch ships. Required in lot one are two seagoing ships for piloting service and, in lot two, one ship for harbour mooring use. Closing date for receipt of bids is March 25. Bid documents are available from and should be forwarded to *La Direction Générale du Port Autonome de Dakar, Boulevard de la Libération, Bureau des Études Techniques et de la Programmation, 2<sup>e</sup> Étage, B.P. 3195, Dakar, Senegal.*

**Tanzania** — Coming up for prequalification calls is a review of this republic's Dodoma Master Development Plan, with the review expected to commence in July and reach final draft report stage by the end of December. Items under review in the plan for this city include: the city concept and the phasing in of the capital city district; the development of policies and standards in relation to housing in general and densities in particular; office, commercial and industrial development; public services and infrastructure; and the strategies for achieving these concepts. Interested firms or multi-disciplinary consortiums from United Nations member countries that are experienced in these fields are invited to register for prequalification no later than March 5. The prequalification submission should include company name and legal status, experience in similar assignments over past five years, and the main areas of interest under review. Submissions are to be made to The Director General, Capital Development Authority, P.O. Box 913, Dodoma, Tanzania. Telex: 53177. Cable: MJI MKUU.

**Turkey** — Three separate tenders, each with a bid closing date of March 9, each costing 14,000 Turkish lira, and each with bid and performance bonds respectively of 3 and 6 per cent, have been announced by Turkish Coal Corporation. Required in tender file no. 33-TTK/113 are eight pressure air-operated pneumatic hoists having lifting heights of 3 metres. Specifications are for three with 3-ton capacity, three with 6-ton capacity, and two with 12-ton capacity. Required in tender file no. 246-TTK/104 are six computer-interfaceable CH<sub>4</sub>, CO<sub>2</sub>, CO and O<sub>2</sub> gas analysis systems. They are for use in the control of autocombustion in coal seams at mines and for the analysis of combustion gases. Tender file no. 246-TTK/106 is for 15 dust samplers. Each must have a minimum 2.5 litre per minute suction capacity for sampling and measuring inhalable dust concentration in air at underground and surface coal mines. Post can forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (43269 DCAN TR).

**Turkey** — Two separate tenders, each with bid closing dates of March 10, have been issued by Turkey's Ministry of Agriculture, Forestry and Rural Affairs, Village Services Department, for the supply of trenchers and



## Trade Opportunities

drilling rigs. The tender for 10 crawler under-carriage trenchers requires that they have a minimum 130 KW flywheel-rated diesel engine, minimum 600 mm digging width, a minimum 1,800 mm digging depth, and be equipped for use as pipe layers. The 20 drilling rigs must have a minimum 140 KW diesel-powered carrier truck, a rotary drill rig, a minimum 350 mm drilling depth with 7.5/8-inch bits, a drilling separate 140 KW diesel-powered engine, and be complete with drill pipes, rock bits and other drilling accessories. Post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — Canadian manufacturers of cellophane and polypropylene papers are being sought by the Turkish printing firm, Rotopak, which indicates it is anxious to import substantial quantities of these products. Interested Canadian suppliers should contact directly Mr. Rakip Emir, Rotopak, Istanbul. Telex: 27178 ROTO-TR.

**Turkey** — A tender with a bid closing date of March 23 has been announced by the Turkish Agricultural Bank for the supply of 10 armored vehicles for use in transporting cash and other valuables. The vehicles must be automatic, proofed against rifle bullets, have windows and a minimum payload of one ton. Bid bond required is five million Turkish lira. At cost of 14,000 Turkish lira, post can forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A large variety and quantity of no-break power units are being sought in a tender announced by the Turkish Agricultural Bank. The uninterruptible power units must consist of a rectifier-charger, a thyristor-controlled inverter, battery and static switch gear for converting 220/380 V, 50 HZ main power into 220/380 V (minus/plus one per cent) 50 HZ stabilized power supply and powering the load circuits in case of main failure. Required are 563 units at 5 KVA, 78 units at 20 KVA, and 30 units at 30 KVA. Bid bond required is 50 million Turkish lira. Closing date for receipt of bids is March 23. At cost of 16,800 Turkish lira, post can forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — The State Railways Administration here has issued a tender, bid closing date March 23, for the supply of 45 odometers. The instruments are for mounting on journal bearing box caps of railway passenger coaches and for recording distance of travel by axle rotation. At cost of \$20, post can obtain and forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A tender, with a bid closing date of March 4, has been issued by Turkey's Social Insurance Association for the supply of 20 million hard-lock 00 medicine capsules and 10 million hard-lock 0 medicine capsules. At cost of \$15, post can obtain and forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — Considered a good customer and one of Turkey's financially strongest trading companies, Kiswa, reports the post, has an urgent annual requirement for 1,100,000 units of Canadian "shipping type" wooden pallets which will be sold in the domestic market as well as re-exported. The company will import either finished pallets or cut-to-size wood for assembly in Turkey. Pallets will meet Euro Pallet 435-2-0, with standard dimensions of 120 by 80 cm. Company is also considering importing construction grade lumber from Canada. Interested Canadian manufacturers should contact Mr. Ertugrul Sayli, Kiswa Dis Ticaret, Ziya Gokalp Cad 17-2, Ankara, Turkey. Telex: (46946 GIEX-TR).

**Turkey** — A tender, expected to be announced within a month by Turkey's state-owned mining concern, Etibank, will require bidders to investigate and explore the availability of copper reserves in the southeast region of the country. A package proposal incorporating various areas of expertise and the co-operation of two or more specialist companies, the tender will call for such work as aerial geophysical investigation, geological mapping, remote sensing, bore hole drilling and reserve feasibility studies. Further details are available from the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A trading company here, Ekinciler A.S., wishes to import substantial quantities of poplar or pine logs for use in the manufacture of matches. Interested Canadian suppliers should contact directly M. Ekrem Ozdemir, Ekinciler A.S., Forest Products Division. Telex: 25447 EKCO-TR.

**Turkey** — Three companies here are interested in importing from Canada joinery grade softwood logs or timber — fir, pine, spruce and the like. Interested Canadian suppliers may contact: Cukurova Dis Ticapet A.S., 19 Mayıs Cad No 2 Kat 2-3, Sisli, Istanbul, Turkey. Telex: 2322 or 27472 to the attention of Mr. Yavuz Tan. The second company is: Basar Dis Ticaret, Bestekar Sokak No 80/2, Kavaklidere, Ankara. Telex: 46369 to the attention of Mr. Suat Yilmaz. The third company is: Eskihsar Dis Tic A.S. Telex: 44509 to the attention of Mr. Kamil Alp.

**Turkey** — With a bid closing date of March 24, the Turkish Post Telephone Telegraph Administration has issued a tender for the supply of 2,500 full duplex and synchronous data modems that must meet CCITT recommendations. At cost of \$150, post can obtain and courier bid documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A tender that calls for the engineering, design, fabrication, supply, installation, construction, commissioning and turnkey delivery of grain storage facilities has been issued by the Turkey Soil Products Office. The bulk grain outdoor storage facilities will have a total capacity of 400,000 metric tons. Detachable, removable and re-erectable units will have capacities of 5,000, 10,000 and 15,000 metric tons. These are associated with pneumatic and/or mechanical loading/unloading conveyor and pile aeration equipment. Closing date for receipt of bids is March 27. At cost of \$200, post can obtain and forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Zaire** — An international tender for the provision of materials and equipment as well as repair and extension of electrical systems in Eastern Zaire, and the repair of the Ruzizi I generating station, financed jointly by the International Development Association of the World Bank and the Republic of Zaire, has been announced by the Société nationale de l'électricité de Zaire. The tender is subdivided as follows: A) repair and extension of Eastern Zaire electrical systems, six lots each requiring repair of 15 KV line, network extension and construction; B) 70 KV line and 70/15 KV station construction at Kiliba; and C) repair of Ruzizi I generating station, consisting of four production units, two of 8,400 KVA and two of 10,400 KVA. Interested Canadian companies may receive bid documents for the following fees: A) U.S.\$250 for each of six lots; B) U.S.\$300; and C) U.S.\$160 for each of four lots. Closing date for receipt of bids is March 16. Submit bids with original plus five (5) copies marked as such. For documents please contact Société nationale de l'électricité, Direction de l'équipement, 2381, avenue de la Justice, Kinshasa/Gombe, BP 500, Kinshasa I, République de Zaire. Tel: 30014-30548-32536. Telex: 21346/21647.

**Zambia** — Two tenders for projects financed by the International Development Association have been announced by Zambia Railways. With a purchase price of UK 25 pounds and a bid closing date of March 16, tender no. WB-ZR-001-86 calls for the supply of an undisclosed quantity of General Electric locomotive spares. At the same purchase price and with a bid closing date of March 31, tender no. WB-ZR-002-86 is for an enormous variety and quantity of products. Included, among lots one to eight, are: a medium-size bench lathe and a vertical drilling machine; five oscilloscopes, two function generators and five digital multimeters; an electric welding plant; a variety of soldering equipment; and a number of sets of shifting, socket, ring, and open-flat spanners. The tender documents can be purchased from the Chief Buyer, Zambia Engineering Services Ltd., P.O. Box 113, International House, Dover Place, Ashford, Kent, England TN23 1HZ. Suggest that for complete details and instructions interested companies contact the Canadian High Commission, Lusaka. Telex: ZA 42480. Answerback: (DOMCAN). ★

# Pacific Rim focus of fifth conference

Now that details have been virtually finalized, it looks like the Fifth Pacific Rim Opportunities Conference (PROC V), slated for March 9-11 at the Hotel Vancouver, could be the most impressive and informative to date.

Here's how things shape up:

- Featured speaker at a dinner slated for March 10 will be Geoffrey Palmer, Deputy Prime Minister of New Zealand who will assess the whys and hows of his government's moves to substantially reduce protection and regulation of its industry. The next morning, at a special session on New Zealand, Mr. Palmer will dialogue with conference participants.

- The opening plenary at PROC V will feature an economic overview of the Pacific Rim region and a special presentation on China. A panel of Canadian corporate leaders will discuss the strategies their companies have adopted to establish a successful, long-term presence in Asia-Pacific markets.

- Concurrent sessions at PROC V will present up-to-the-minute assessments of where the major opportunities exist for Canadian suppliers of minerals and energy-related commodities and equipment; manufactured goods and services; and agriculture, food and forest products.

- Sessions will also feature innovative approaches to competing "on-the-ground" through joint ventures and technology transfer; understanding countertrade and offset practices; making a trading house work for you; new developments in sea and air transportation.

- As well, offshore and Canadian experts will assess economic and political change in the Philippines and in China, and discuss the

outlook for Hong Kong in the lead-up to 1997.

- A major focus at PROC V will be financing trade and investment. In addition to a discussion of trade and project financing from traditional sources, a panel of experts will consider how Canadian companies can tap into offshore financial markets. Another session will examine the effect of rapid appreciation of the yen on trade and financial flows in the region.

- PROC V will also feature a pre-conference regional overview on March 9 that will review present economic and commercial developments in the 12 markets of the region. Business leaders will be invited to join in a

## Canada-wide trading house seminars

Canadian companies interested in exporting or in increasing their exports internationally should find value in attending a one-day trading house seminar, slated for March 12 in Montreal, Que.

To be held at Le Grand Hotel, 777 University Ave., the seminar will explain the role and function of trading houses, their selection and how companies can work with them to increase their exports.

As well, three accredited trading houses will explain how they operate, how they work with their suppliers, and how they market a company's goods worldwide.

Participants — they are invited to bring their promotional material with them — also will have an opportunity to discuss their products with the trading houses, the Council of Canadian Trading Houses and with government officials.

To register for the Montreal seminar — the fee, including lunch, is \$60 for members and

briefing and roundtable discussion on the multilateral trade negotiations and implications for Canadian business and the Asia Pacific region.

- Following the conference, on March 11 and 12, PROC V delegates will be able to arrange individual appointments with Canada's trade commissioners and trade representatives posted in Asia.

For registration details and further information, contact H. Gibb or D. Caldbick at the Canadian Committee, Pacific Basin Economic Council, 200 Elgin Street, Suite 301, Ottawa K2P 2J7. Telephone: (613) 238-4000. Telex: 053-3051. Facsimile (613) 238-7643. ★

\$70 for non-members — call Geoff Nimmo at the Canadian Exporters' Association, tel: (613) 238-8888.

Upcoming seminars, also sponsored by the Department of External Affairs, The Council of Canadian Trading Houses, and the Canadian Exporters' Association, are slated for: St. John, N.B. (Apr. 6); Halifax, N.S. (Apr. 7); St. John's, Nfld. (Apr. 8); Charlottetown, P.E.I. (Apr. 9); Vancouver, B.C. (May 4); Calgary, Alta. (May 5); Saskatoon, Sask. (May 6); Winnipeg, Man. (May 7).

Throughout Ontario in June seminars will be held in London, Barrie, St. Catharines, Kitchener, Windsor, Ottawa, Kingston, Peterborough and Thunder Bay.

Details and exact locations (yet to be finalized) on these events will be available from M.J. Reshitnyk of External Affairs' Export Finance, Capital Projects and Trading Houses Division, Trading House and Countertrade Section, tel: (613) 996-1419. ★

# Trade initiatives engineered at India fair

Continued from page 1

also "representative of Canada's 'game plan' to bring about a more dynamic and diversified partnership between our two economies."

That 'game plan' has already had some achievements, said Clark, noting that Canadian firms with expertise in planning, designing and executing large-scale capital projects have been responsible for major hydro-electric projects in India.

As well, said Clark, Canada's technological capabilities and competitiveness have been responsible for major contracts in railway computerization, avionics and solar systems.

But there were also some concrete moves in new directions. While at the Fair, Clark witnessed the signing of Industrial Collaboration Agreements between Canadian and Indian companies. Among them:

- Cambrian Engineering Group and Indian Aluminum Company for a joint venture to provide advanced technology, equipment and process engineering in four areas — vegetable oil refining and deodorizing, food processing, pollution control and new and non-conventional energy, including solar electric irrigation pumps;

- SNC/FW Ltd. and J.K. Synthetics Ltd. for a

joint venture for the transfer of advanced project management systems and techniques for projects in the chemical, petrochemical, fertilizer and hydro-carbon processing sectors in India and third countries; and

- SNC Group and Desein-Indure Group for a joint venture for the promotion of professional engineering services. The transfer of technology will include project management and computerized project systems in various disciplines. The joint venture will offer its services in India and around the world.

These signings, Clark noted, reflect "our new relationship being based on the two-way flow of trade and technology."

There were also government-to-government agreements that reflected the same. Among them:

- a Memorandum of Understanding on Industrial and Technological Collaboration, which, said Clark, it is hoped "will lead to expanded licencing arrangements under which Indian firms manufacture Canadian-designed goods here in India."

- the renewal of the Canada-India Air Services Agreement, permitting the expansion of the present direct air links by the countries'

two national carriers. "Direct air links do not only make it easier for tourist travel, they facilitate business contacts," said Clark.

- the Canada-India Tax Treaty, which is now in place in Canada and will take effect in India at the end of March and which will, said Clark, "make a major contribution to accelerating the two-way trade and investment and the flow of capital and technology."

- the formation of a Canada-India Working Group to discuss co-operation in coal development. Here financing of more than \$180 million is available through the Export Development Corporation (EDC); and

- the notice that EDC and the Canadian International Development Agency (CIDA) will provide financing support of up to \$198 million to Indian buyers of Canadian goods and services for its oil and gas sectors.

Building on these positive trends, Clark noted that the government "will be supportive in every way possible."

For information on Canada-India trade relations, contact Valerie Smith at External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 996-5945; or call Info Export. ★

# Canadian lobster bites Berliners

Berlin — Canadian lobster knows no bounds. In fact, not even Berlin can keep the tasty morsel at bay!

That was proved one week last November when Berliners — and, indeed, worldwide visitors to that city's luxury Hotel Steigenberger — feasted on live United Maritime Fisheries Canadian lobster, deemed the catch of the season by those who enjoyed it.

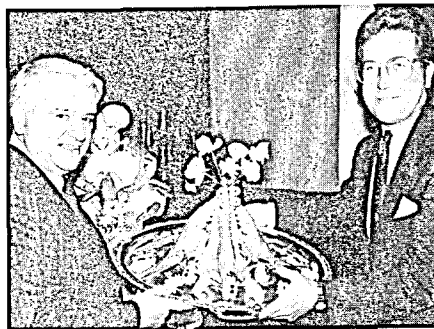
For Canada, it was also a catch of another kind — and equally satisfying from a sales and marketing perspective.

The live Canadian lobster was the supreme ingredient in the hotel's one-week promotional event that featured Canadian foodstuffs and recipes. And, by accounts from trade officials, it was a salient success, contributing to "significant market opportunities" for this Canadian delicacy in West Germany.

Hotel Steigenberger General Manager Jean Van Daalen was equally satisfied, reporting that his restaurant was completely sold out during the entire week that live Canadian lobster was featured.

The well-publicized commercial sales project was organized by hotel management under the sponsorship of the Canadian Military Mission and Consulate in Berlin. They are so pleased with this first venture, Hotel Steigenberger is considering staging similar Canadian lobster weeks in the future.

Should those plans not materialize, however,



Head of the Canadian Mission in Berlin, West Germany, Ambassador D.S. McPhail (left), and Hotel Steigenberger General Manager Jean Van Daalen, attend the gala dinner inaugurating the hotel's Canadian lobster week. The promotional event proved so successful, similar sales pitches are being considered for the future.

all is not lost — Berlin's largest department store maintains a stock of live Canadian lobster!

Further information on Berlin's Canadian lobster week or on trade-related matters in other areas of West Germany is available from C.R. Larabie of External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RWT), tel: (613) 996-3774. ★

# Cool show climate set for hot sales

New York — Want to get in on the most expansive presentation of plumbing, heating, cooling and piping products ever seen under one roof in the U.S.?

Then reach for the Big Apple this fall.

# All's fair in Algeria

Algiers — Canada will be participating in Algeria's most important trade event this summer.

The 23rd Algiers International Fair, slated for June 17-28, is expected to attract more than 1.5 million visitors.

A general trade show, the event will focus on specific Canadian capabilities such as agriculture, telecommunications, energy and mines, transportation and natural resources.

These are all sectors offering good sales opportunities in Algeria for Canadian goods and services, according to trade officials.

Exporters are invited to visit Algeria during the fair and to use the Canadian stand as a base for their marketing activities in that country.

Canadian companies wanting to sell their products and services to Algeria can take advantage of the substantial EDC line of credit with that country.

For more information on the show or details on how to participate, contact Thérèse Gervais or André Aubin at External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), tel: (613) 998-0397, 998-0396; or call Info Export. ★

That's when External Affairs will be participating for the first time in the National Plumbing, Heating, Cooling and Piping Products Exposition in New York City.

The Oct. 18-21 event — to be held in the huge state-of-the-art Jacob K. Javits Convention Center — is expected to attract over 10,000 U.S. contractors, engineers, architects, specifiers, wholesalers, manufacturers' representatives and distributors.



Products to be displayed include plumbing equipment such as faucets and fittings, valves of all types and pumps, bathroom and shower enclosures, and some heating and air conditioning equipment.

This will be the 4th joint show — it is setting new attendance records each year — between the National Association of Plumbing, Heating, and Cooling Contractors and the America Supply Association.

Last year's event in San Francisco was completely sold out, drawing some 400 manufacturers in 750 booths.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michel Samson, Marketing Officer, at External Affairs' United States and Investment Division (UTE), tel: (613) 991-9476; or call Info Export. ★

# Laser show on winning wavelength

Munich — Looking for a show right within your wavelength this summer?

Then consider attending LASER 87 OPTO-ELECTRONICS MICROWAVES show to be held in this West German city's Trade Fair Centre.

In addition to an international congress on microwave technology, the June 22-26 event will be held jointly with the 7th Congress of the International Society for Laser Surgery and Medicine as well as tutorials by the International Society for Optical Engineering.

Together, these congresses are billed as the largest and most important meeting of laser experts in the technical and medical fields.

Held every two years in Munich since 1973, the show featured 259 exhibitors in 1985 — close to half of them from outside Germany — attracting over 8,000 trade visitors from 42 countries.

This will be Canada's first national participation in the show — main product categories to be displayed include laser components, modules and systems; optical and optoelectronic components, modules and systems; components, modules and subsystems in microwave technology; and peripherals.

Specific products on display will range from lasers — solid state, gas, liquid, chemical and metal vapour — to laser printers and scanners, holographic systems, laser systems for surgery and diagnosis, laser beam displays, interferometers, fibre optics, special scanners, coaxial cables, multiplexers, radar devices, shielding materials and software.

For more information on the show or details on how to participate, contact Lewis Ford at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWT), tel: (613) 992-7001; or call Info Export. ★

# Housewares where it's at

Chicago — External Affairs will participate with a difference this year in one of the largest U.S. housewares shows.

The April 5-8 International Housewares Exposition, to be held in Chicago's McCormick Place Complex, will see a Canadian booth featuring a Business Information Centre equipped with computer terminals to source Canadian companies and their houseware specialty.

In addition, the Centre will have a "new product" display area to help launch Canadian-made houseware products, as well as a lounge area for business discussions between "new product" company representatives and their customers.

Last year's show attracted close to 2,000 exhibitors and more than 60,000 visitors.

Canadian manufacturers wanting to display new product samples at the show should call immediately Ed Wang at External Affairs' United States Trade and Investment Division (UTW), tel: (613) 991-9481.

For more information on the show or details on how to participate, contact Ed Wang; or call Info Export. ★

## Export info on tap a phone call away

Continued from page 1

partner with those of competitor countries.

The different national systems of gathering and classifying statistics, say ITDB spokesmen, are accounted for in the reports by converting them to the United Nations Standard International Trade Commodity Classification System. As well, national currency values are converted and reported in current U.S. dollars.

Originally, the data bank's clients were almost exclusively government agencies and departments and universities. Now, say ITDB personnel, a growing percentage of clients consists of private sector providers of commodities and services who are anxious to identify the most promising export markets for their products while at the same time eliminating as many "surprises" as possible.

ITDB's reports are in standard computer print-out forms, on magnetic tape, floppy disk or microfiche and are in English, French or bilingual.

Considered the logical and indispensable first step in a cost-effective market research program and for use by the seasoned or novice exporter, the ITDB service provides the user with the first clear "stop or go" signal — indicating if the conditions and potential in any foreign market justify the costs of further, more detailed exploration and exploitation.

ITDB staff will provide an initial cost estimate for any report requested. The final billing will reflect the computer processing used to compile the information, based on the number of products and countries, report years involved, and other options that may have been ordered.

More detailed information on this service and how to order reports is available from either John Flood, tel: (613) 992-6941; or Marie Swarts, tel: (613) 995-3711, Department of External Affairs Library, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2. ★

## Knocking on Korea opens trade doors

Continued from page 1

areas, among them, the defence sector, infrastructure projects and machinery.

In fact, Korea's annual defence budget exceeds U.S. \$4 billion and represents about 35 per cent of government spending.

"The Korean reliance on U.S. equipment," notes the guide, "creates opportunities for Canadian suppliers" since many Canadian defence products are manufactured at a comparable level of technology and built to the same specifications and standards.

In addition to defence and related products, Korea has purchased such advanced Cana-

## Applying for PEMD: How and Where

Program for Export Market Development (PEMD) articles in the three previous issues of *CanadExport* have looked at how it came into being, its objectives and the assistance it provides, and its eligibility criteria. The present article describes how and where to apply to participate in either an industry-initiated activity or a government-initiated one.

Participation in *government-initiated* activities (trade fairs and missions) is by invitation from the Department of External Affairs (DEA). Potential participants are selected from names provided from a variety of sources. These include:

- sector specialists in Ottawa from DEA or the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE);
- DRIE regional offices;
- provincial governments;
- the private sector;
- Canada's posts abroad; and
- data bases maintained by DEA and DRIE, that is WIN Exports and BOSS.

Companies wishing to be considered for possible participation in government-initiated activities should make their interest known to one or more of the above.

Companies are advised that they should describe the product or service to be exported and identify the markets of interest, keeping the bureaux informed of any changes in information.

As well, companies must be registered with DRIE's Business Opportunities Sourcing System (BOSS) or DEA's World Information Network for Exports (WIN Exports). In addition to being a source of information on potential participants, registration in one of these data bases is a condition of eligibility for PEMD assistance. Again, the information must be kept up-to-date.

Trade associations should also be aware of a company's export interests — the market area desired, the product or service to be

dian capital goods as digital switches, flight simulators, tactical radios, and radars.

Copies of *Korea — A Guide for Canadian Exporters* may be obtained by calling Info Export or by contacting any of the cross-Canada regional offices of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE).

Further information on Canada/Korea trade — the country is Canada's eighth largest export market in the world — is available from External Affairs' East Asia Trade Development Division (PNTE). Tel: Cécile Latour, (613) 996-7582; or Jean-Yves Dionne, (613) 996-6987. ★

exported — so they can work effectively on an exporter's behalf.

To access *industry-initiated* PEMD activities, companies are required to complete applications forms, only two of which will be used under the new PEMD — one for trade fairs and visits; the other for all types of assistance (with the exception of the Marketing Agreement, which is handled on an individual basis).

New PEMD application forms are simplified, allowing preliminary assessment of applicant eligibility as well as that of the activity. A checklist is also incorporated to ensure the applicant has provided all necessary information; to facilitate project assessment; and to help avoid unnecessary delays due to incomplete or missing information. A guide to completing applications will be available.

Application forms will be available the end of March, through DRIE regional offices or through External Affairs' Export Programs Division (TPE), 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2. They may also be requested by calling Info Export (1-800-267-8376).

Completed Trade Fairs and Visits application forms should be submitted to the nearest DRIE regional office. All other applications should be forwarded to External Affairs' Export Programs Division, as above.

Applicants for Trade Fairs and Visits assistance should allow at least four weeks for a reply to their submissions; a longer reply period can be expected for more complex activities.

Coming up next . . . answers to questions on how the new PEMD works. ★

### Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: *CanadExport* (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

*CanadExport* is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada

EA  
CIGF  
V. 5 # 4  
DOCS e.1

# Canada Export

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 5 N° 4

LE 25 FEVRIER 1987

## Le Canada renforce ses liens avec l'Inde



**Tout sourires** — Le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark (à gauche) et le haut-commissaire du Canada en Inde, M. James Harris, regardent le vice-président de l'Inde, M. R. Venketaraman, couper le ruban à l'ouverture officielle de la Foire de New Delhi.

### Outil informatisé pour divers marchés

Quelques secondes au clavier suffisent à 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 (MinAffex).

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  
(Voir page 6: Tuyaux.)

L'Inde est un pays immense, tant par son importance que pour ses débouchés commerciaux. C'est pourquoi il attire l'attention de plus en plus de gens d'affaires et d'industriels canadiens.

Le Canada est pourtant déjà actif sur le marché indien, nos échanges ayant atteint quelque 660 millions de dollars l'an dernier.

Toutefois, nos délégués commerciaux soutiennent que l'on peut faire encore mieux, dans des secteurs avantageux pour nos deux pays, et que le mouvement en ce sens doit être soutenu.

Ils précisent que ces efforts sont en cours depuis plusieurs années, mais qu'ils ont pris le devant de la scène au début du mois, alors que les compétences et les intérêts commerciaux du Canada figuraient en évidence dans les médias de toute l'Inde.

En effet, à titre de pays partenaire de la Septième foire commerciale de l'ingénierie, le Canada était représenté à New Delhi par 50 entreprises, le plus imposant contingent canadien qui ait jamais participé à un tel événement en Inde.

Par ailleurs, dans le cadre de cette participation, le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, a profité de l'occasion pour effectuer une visite officielle en Inde.

Les organisateurs soulignent que la foire

offrait une occasion unique à l'industrie indienne de «se brancher sur la technologie canadienne» pour reprendre le thème canadien, dans les domaines des télécommunications, de l'énergie, du transport, de l'électronique, de l'aérospatiale, de l'agro-industrie, de la mise en valeur des ressources naturelles, de la construction et de la gestion de projets.

Dans tous ces secteurs, il existe des besoins et une demande en Inde et dans tous ces secteurs, les compétences du Canada sont reconnues et peuvent répondre aux besoins.

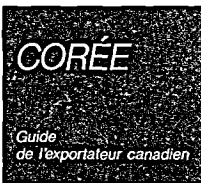
Si les questions politiques, culturelles et internationales figuraient parmi les priorités de M. Clark, le commerce extérieur était cependant loin d'être négligé.

À titre de représentant du gouvernement canadien à l'inauguration de la foire de l'ingénierie et à la semaine du Canada, M. Clark a été en mesure de faire valoir les intérêts du Canada auprès de décisionnaires du gouvernement et de l'industrie en Inde, de définir des possibilités d'exportation et d'annoncer et même conclure plusieurs accords commerciaux.

À l'occasion du déjeuner de la Journée du Canada réunissant à New Delhi des gens d'affaires du Canada et de l'Inde, M. Clark a

(Voir page 4: Pays.)

## Débouchés en Corée à ne pas négliger



Les fabricants d'électronique industrielle, d'aéronefs et d'équipement de contrôle de la pollution figurent parmi les entreprises canadiennes qui pourraient bien trouver d'importants débouchés à l'exportation en République de Corée.

On estime que le marché de cette nation du Sud-Est asiatique offre également de bonnes possibilités pour les producteurs canadiens de grain, de produits forestiers et de pièces d'automobile.

Ces débouchés et d'autres encore pour les produits et les services canadiens sont décrits dans *Corée, Guide de l'exportateur canadien*, la plus récente d'une série de brochures sur le commerce extérieur publiée par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Bien que la balance de nos échanges avec la Corée penche traditionnellement en sa faveur, ce pays reste toujours le deuxième partenaire commercial du Canada dans le Pacifique, les exportations canadiennes atteignant quelque 712 millions de dollars en 1984, soit une hausse de 30% par rapport à l'année précédente.

Les principales exportations canadiennes

proviennent de secteurs traditionnels comme les matières brutes et les demi-produits, qui comptaient pour environ 80% de nos expéditions en 1984. Les exportations de charbon (211 millions de dollars) font de ce produit notre principale exportation vers la Corée, soit 31% du total.

En plus de produits de défense et produits connexes, la Corée achète des biens d'équipement canadiens à technologie de pointe

(Voir page 6: Un guide.)

**DANS CE NUMÉRO:**

- New York sera l'hôte d'un grand salon de plomberie, tuyauterie, climatisation et chauffage cet automne ... 5
- Les marchés mondiaux offrent de bons débouchés à l'exportation ... 2
- Colloques à travers le pays sur les maisons de commerce ..... 4
- Voici comment avoir accès au nouveau P.D.M.E. .... 6

# Voici des débouchés à l'exportation

**Brésil** — Les derniers bulletins de possibilités d'investissement émis par l'ambassade du Brésil présentent 10 entreprises brésiliennes à la recherche de partenaires d'investissement et d'entreprise conjointe, dans un large éventail d'activités industrielles, agricoles et de service, comme suit: ordinateurs et périphériques, entretien logiciel, traitement des données et microfilms; urbanisme et construction résidentielle; génie et construction de grands projets (voies ferrées, autoroutes, plate-formes de forage au large et mines; conception et production de profilés d'acier, pour la construction et autres usages; systèmes électriques et conception d'usines; pompes à vide et à diffusion, appareils à métalliser pour usage optique, plastique ou papier en rouleaux et séchoirs à froid; peintures et teintures, accessoires ménagers comme des plateaux et des seaux, ainsi que des machines agricoles spécialisées comme des vaporisateurs, des arroseurs et des buses; activités agricoles, notamment l'élevage du bétail, la production laitière, le reboisement et la commercialisation agricole; production de baies et d'huile de palme; et pêche, traitement et vente du poisson, de la crevette et d'espèces exotiques. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec M<sup>me</sup> Maria Brasil, déléguée commerciale, ambassade du Brésil, 255, rue Albert, bureau 900, Ottawa (Ont.) K1P 6A9. Tél.: (613) 237-1090.

**Hongrie** — Financée par la Banque mondiale, un appel a été lancé par l'organisme hongrois Komplex visant des machines de tout genre, dans le cadre d'un projet intégré de l'industrie de l'élevage. Les machines comprennent des soudeuses et scelleuses de boîtes de conserve, des décanteurs, des scies à os, des trancheuses, des écorcheuses, des tondeuses, des broyeurs d'os, des thermomètres pour la viande, des balances, des agrégats de compresseurs à vis et à air, des aiguiseurs de couteaux à main et des machines de rembourrage à vide. Notre mission peut envoyer les documents (prix, 220 \$ US) aux compagnies qui seront facturées par le MinAffex. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 20 mars. Communiquer avec S.B. Gyonyor, délégué commercial, ambassade du Canada, Budapest. Tél.: (code de destination 61) 224588. Indicatif: (CDA H).

**Hongrie** — Dans le cadre d'un projet pétrolier financé par la Banque mondiale, la Chemo-komplex, au nom de la société hongroise d'exploration géophysique GKV, vient de lancer l'appel d'offres 0981, qui porte sur la location ou l'acquisition d'un centre de traitement et d'interprétation de données sismiques. Ce centre, destiné au traitement tridimensionnel de données géophysiques, devra présenter diverses capacités, notamment permettre le traitement à un niveau supérieur des données sismiques de surface en deux dimensions de la GKV, le traitement de base de données sismiques sommaires limitées en trois dimensions, l'interprétation et la création de modèles interactifs, l'exploitation de banques de données géophysiques et d'exploration, ainsi que la cartographie et le traçage géophysique. Les soumissions seront

acceptées jusqu'au 23 avril. On peut se procurer les documents de l'appel d'offres, à des frais de 200\$ US payables au compte n° 202-10768, auprès de la Hungarian Credit Bank Corporation, Budapest V, Szabadsag Ter 5-8, H-1850. Pour plus de détails et des conseils sur la façon de procéder, communiquer avec l'ambassade du Canada à Budapest.

**Madagascar** — Dans le cadre d'un projet financé par l'Association internationale pour le développement, la République démocratique de Madagascar invite des bureaux d'étude, instituts de recherche ou autres organismes à présenter une soumission de préqualification en vue d'un projet d'inventaire des ressources naturelles terrestres du pays. Ce projet constitue la première phase dans la mise au point d'un plan permanent de mise en valeur des ressources naturelles répertoriées pour Madagascar, ce qui comprend l'inventaire des ressources des sols, des ressources en eau et le répertoire de l'utilisation des sols. Ces études aideront à compléter les données que possède déjà le ministère des Affaires étrangères de Madagascar, au moyen d'images satellite, de photos aériennes et de vérifications sur le terrain. L'organisme qui décrochera le contrat devra assurer la formation d'une équipe multidisciplinaire chargée d'exécuter le projet, fournir une aide technique terrestre, obtenir les images satellite nécessaires et créer une banque de données à Madagascar. Les sociétés doivent faire part de leur expérience et de leurs compétences dans le domaine. L'appel d'offres sera expédié à un nombre restreint d'entreprises, choisies selon leurs compétences et leur expérience des projets multidisciplinaires. Les soumissions de préqualification doivent parvenir avant le 6 mars au Projet d'inventaire des ressources naturelles terrestres, Direction de la Planification et de la Coordination, M.R.S.T.D., Antananarivo, Madagascar.

**Maroc** — D'ici quelques semaines, les entrepreneurs devraient être invités à démontrer leur admissibilité en vue de soumissionner pour 4 des 7 lots d'acquisition du projet d'aéroport international d'Agadir, le principal centre touristique du Maroc. L'admissibilité touchera le lot 4 (réseau d'eau et d'égout), le lot 5 (électricité et éclairage des pistes), le lot 6 (équipement météorologique et de navigation) et le lot 7 (véhicules spéciaux). Notre mission précise que l'on désire compléter rapidement le projet et que l'étape d'admissibilité vise donc la capacité de présenter un projet clés en mains pour chaque lot. De plus, les fournisseurs canadiens éventuels devraient s'assurer d'avoir accès à des crédits de l'Agence canadienne de développement international et/ou de la Société pour l'expansion des exportations, car les modalités de financement joueront un rôle clé dans le choix de l'entrepreneur. Notre mission conseille également aux entreprises de se joindre à un groupe de fournisseurs pour soumissionner en vue du lot qui les intéresse, d'être représenté localement et de se préparer à agir rapidement, car les entreprises admissibles auront un délai très court pour présenter leur soumission finale. Le projet est coordonné

par Abdel Jawad Daoudi, Directeur général, Administration de l'Air, Ministère des Transports, rue Maa el Ainine, Rabat, tél.: 31772. DIRAIR M. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec l'ambassade du Canada à Rabat, tél.: (code de destination 407) 31964M, indicatif (CDARABAT 31964M).

**Sénégal** — Le Port autonome de Dakar invite des organismes industriels et commerciaux internationaux à soumissionner pour la fourniture de 3 vedettes. Le premier lot comprend 2 vedettes de mer pour pilotage et l'autre lot, 1 vedette de rade pour l'amarrage des navires. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 25 mars par la Direction générale du Port autonome de Dakar (auprès de qui l'on peut se procurer les documents de l'appel d'offres), boulevard de la Libération, Bureau des Études techniques et de la Programmation, 2<sup>e</sup> étage, B.P., 3195, Dakar (Sénégal).

**Tanzanie** — On se prépare à déterminer l'admissibilité de soumissionnaires éventuels en vue de contrats qui découleront de la révision du plan directeur d'aménagement de Dodoma, révision qui devrait commencer en juillet pour aboutir à une version provisoire du rapport final fin décembre. Les éléments du plan en revue pour cette ville tanzanienne comprennent le concept municipal et l'implantation graduelle du district de la capitale, l'élaboration de politiques et de normes du logement en général et de sa densité en particulier, l'aménagement industriel, commercial et de bureaux, les services publics et l'infrastructure, ainsi que les stratégies pour mettre en œuvre ces concepts. Les sociétés ou consortiums multidisciplinaires, provenant de pays membres des Nations-Unies et détenant une expérience de ce genre de travail, sont invités à s'inscrire à l'étape d'admissibilité avant le 5 mars, indiquant le nom et le statut juridique de l'entreprise, l'expérience avec des projets similaires au cours des cinq dernières années et les principaux domaines d'intérêt. Les présentations doivent être expédiées au Director General, Capital Development Authority, P.O. Box 913, Dodoma, Tanzanie. Tél.: 53177. Câble: MJI MKUU.

**Turquie** — La Turkish Agricultural Bank vient de lancer un appel d'offres (date limite 23 mars) afin d'acquérir 10 véhicules blindés pour le transport de l'argent et autres cargaisons de valeur. Exigences: une transmission automatique, un blindage à l'épreuve des balles de carabine, des fenêtres et une capacité de charge d'une tonne au moins. Le cautionnement de soumission est de 5 millions de livres turques. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, à des frais de 14 000 livres turques, qui leur seront facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara, tél.: (code de destination 607) 42369, indicatif: (42369 DCAN TR).

**Turquie** — La Turkish Agricultural Bank recherche une quantité importante de génératrices variées pour assurer la permanence de l'alimentation. Ces génératrices doivent comporter un chargeur-redresseur, un convertisseur contrôlé par thyristor, une batterie

d'accumulateurs et des commutateurs statiques permettant de convertir l'alimentation secteur de 220/380 V à 50 Hz en courant stabilisé de 220/380 V (plus ou moins 1 %) à 50 Hz, qui alimentera les circuits en charge en cas de panne de secteur. On recherche 563 unités de 5 KVA, 78 unités de 20 KVA et 30 unités de 30 KVA. Les soumissions, accompagnées d'un cautionnement de soumission de 50 millions de liras turques, se font acceptées jusqu'au 23 mars. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, à des frais de 16 800 liras turques, qui leur seront facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Etibank, société minière turque d'État, devrait d'ici un mois lancer un appel d'offres en vue de l'exploration et l'évaluation des réserves de cuivre dans le sud-est du pays. Les soumissions, regroupant les domaines de compétences de plusieurs entreprises spécialisées en consortium, porteront sur des travaux comme les levés géophysiques aériens, la cartographie géologique, la télé-détection, les forages exploratoires et des études de rentabilité sur la mise en valeur de ces réserves. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Turkish Coal Corporation vient de lancer trois appels d'offres (date limite 9 mars) avec des cautionnements de soumission et d'exécution de 3 et 6% respectivement, le cahier des charges coûtant 14 000 liras turques dans chaque cas. L'appel d'offres n° 33-TTK/113 porte sur 8 treuils pneumatiques avec hauteur de levage de 3 mètres, soit 3 avec une capacité de 3 tonnes, 3 avec une capacité de 6 tonnes et 2 avec une capacité de 12 tonnes. L'appel d'offres n° 246-TTK/104 vise 6 systèmes d'analyse des gaz CH<sub>4</sub>, CO<sub>2</sub>, CO et O<sub>2</sub> pouvant être raccordés à un ordinateur, et permettant de suivre l'autocombustion des veines de charbon dans les mines et d'analyser les gaz de combustion. L'appel d'offres n° 246-TTK/106 porte sur 15 échantillonneurs de poussières, avec une capacité minimale d'aspiration de 2,5 litres-minute, pour échantillonner et mesurer les concentrations de poussières respirables dans les mines de charbon souterraines et à ciel ouvert. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés, les frais leur étant facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Le Turkey Soil Products Office invite les soumissions à l'égard de la conception, l'ingénierie, la fabrication, la fourniture, l'installation, la construction, la mise en service et la livraison clé en main d'installations d'entreposage du grain. Les installations d'entreposage extérieur en vrac devront avoir une capacité de 400 000 tonnes, avec des unités détachables, transportables et remontrables de capacités respectives de 5 000, 10 000 et 15 000 tonnes. Ces installations seront exploitées avec des convoyeurs mécaniques et/ou pneumatiques et de l'équipement d'aération de la masse. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 27 mars. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, à des frais de 200 \$ qui leur seront facturés par

le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La State Railway Administration lance un appel d'offres, arrivant à échéance le 23 mars, en vue d'acquérir 45 odomètres. Il s'agit d'instruments qui seront montés sur des wagons-passagers, pour mesurer les distances parcourues par la rotation de l'essieu au tourillon. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, à des frais de 20 \$ qui leur seront facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Un appel d'offres se terminant le 4 mars vient d'être annoncé par la Social Insurance Association de Turquie, portant sur 20 millions de capsules pour médicament de calibre 00 et 10 millions de capsules de calibre 0. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, à des frais de 15 \$ qui leur seront facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Le ministère turc des P.T.T. a lancé un appel d'offres, venant à échéance le 24 mars, visant 2 500 modèmes en mode duplex intégral et synchrone, se conformant aux recommandations du CCITT. Notre mission peut faire parvenir les documents aux sociétés canadiennes moyennant 150 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Les services aux villages du ministère turc de l'Agriculture, des Forêts et des Affaires rurales viennent de lancer deux appels d'offres, arrivant à échéance le 10 mars, en vue d'acquérir des excavateurs de tranchée et des engins de forage. Les 10 excavateurs sur chenilles doivent comporter un moteur diesel dégageant une puissance minimale de 130 KW sur roue libre, pouvant creuser des tranchées d'au moins 600 mm de large et de 1 800 mm de profond, avec l'équipement permettant la pose de canalisations. Les 20 engins de forage doivent être installés sur camion avec moteur diesel dégageant une puissance minimale de 140 KW, pour forage rotatif avec mèches de 7.5/8 po. à une profondeur minimale de 350 mm, ce qui comprend l'équipement complet (tiges de forages, mèches et accessoires). Notre mission peut obtenir les documents de l'appel d'offres pour les transmettre aux sociétés canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Trois compagnies turques cherchent à importer du Canada du bois d'œuvre ou des billes de bois tendre (qualité exigée en ébénisterie): sapin, pin, épinette, etc. Communiquer avec: 1) Cukurova Dis Ticapet A.S., 19 Mayıs Cad No 2 Kat 2-3, Sisli, Istanbul, Turquie. Téléx: 2322 ou 27472 aux soins de M. Yavuz Tan. 2) Basar Dis Ticaret, Bestekar Sokak No 80/2, Kavaklidere. Ankara. Téléx: 46364 aux soins de M. Suat Yilmaz. Ou 3) Exkihisar Dis Tic A.S. Téléx: 44509 aux soins de M. Kamil Alp.

**Turquie** — Une imprimerie turque, la Rotopak, recherche des fabricants canadiens de papier de cellophane et de polypropylène, en vue d'importer une quantité considérable de ces produits. Communiquer directement avec M. Rakip Emir, Rotopak, Istanbul. Téléx: 27178 ROTO-TR.

**Turquie** — La Ekinciler A.S., une société

locale d'export-import, désire importer une quantité considérable de billes de pin ou de peuplier pour la fabrication d'allumettes. Communiquer directement avec M. Ekrem Ozdemir, Ekinciler A.S., Forest Products Division. Téléx: 25447 EKCO-TR.

**Turquie** — La société Kiswa, réputée être un bon client et l'une des sociétés turques d'export-import les plus solides financièrement, a un besoin urgent de 1 000 000 palettes de bois canadien par an, destinées au marché intérieur et à la réexportation. La société désire importer des palettes assemblées ou encore du bois coupé en vue de l'assemblage en Turquie. Ces palettes doivent respecter la norme Euro Pallet 435-2-0, aux dimensions de 120 x 80 cm. La société envisage également l'importation de bois d'œuvre canadien. Communiquer avec M. Ertugrul Sayli, Kiswa Dis Ticaret, Ziya Gokalp Cad 17-2, Ankara, Turquie. Téléx: (46946) GIEX-TR.

**Zaire** — La Société nationale d'électricité du Zaire lance un appel d'offres pour la fourniture de matériel et d'équipement, ainsi que pour la remise en état et l'extension des réseaux électriques de l'est du Zaire et la remise en état de la centrale Ruzizi I. Les marchés sont subdivisés comme suit: A) remise en état et extension des réseaux électriques de l'est du Zaire, six lots exigeant chacun des travaux de remise en état des réseaux 15 kV, d'extension des réseaux et de construction; B) construction d'une ligne de 70 kV et de postes de 70/15 kV à Kiliba; C) remise en état de la centrale de Ruzizi I, comportant quatre unités de production, deux de 8 400 kVA et deux de 10 400 kVA. Les sociétés canadiennes peuvent recevoir les dossiers d'appel d'offres moyennant: A) 250 \$ US pour chacun des six lots, B) 300 \$ US; C) 160 \$ US pour chacun des quatre lots. Les offres rédigées en six exemplaires (un original et cinq copies marquées comme telles) doivent parvenir au plus tard le 16 mars. Pour obtenir les dossiers, communiquer avec la Société nationale d'électricité, Direction de l'équipement, 2381 av. de la Justice, Kinshasa/Gombe, BP 500, Kinshasa I, République du Zaire. Tél.: 30014-30548-32536. Téléx: 21346/21647.

**Zambie** — La Zambia Railways vient de lancer deux appels d'offres à l'égard de projets financés par l'Association internationale de développement. L'appel d'offres n° WB-ZR-001-86, qui arrive à échéance le 16 mars, porte sur une quantité à préciser de pièces de rechange pour locomotives General Electric. L'appel d'offres n° WB-ZR-002-86, qui arrive à échéance le 31 mars, vise des produits très nombreux et variés, en 8 lots, notamment 1 tour à table de capacité moyenne et 1 perforatrice verticale, 5 oscilloscopes, 2 générateurs de fonctions et 5 multimètres numériques, 1 atelier de soudure à l'arc et du matériel divers de soudure, sans compter plusieurs ensembles de clés en tous genres. On peut se procurer les documents des appels d'offres, moyennant 25 livres sterling par jeu, en communiquant avec le Chief Buyer, Zambia Engineering Services Ltd., P.O. Box 113, International House, Dover Place, Ashford, Kent, Angleterre TN23 1HZ. Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Lusaka, pour obtenir des détails complets et des conseils, téléx: ZA 42480, indicatif (DOMCAN). ★

# Pleins feux sur les pays du Pacifique

Si l'on se fie au programme maintenant à peu près définitif, il semble bien que la cinquième édition de la conférence sur les débouchés en bordure du Pacifique (PROC V), qui aura lieu du 9 au 11 mars à l'Hotel Vancouver, sera la plus utile et la plus impressionnante jusqu'à date.

Voici les points saillants de cet événement.

- Le conférencier invité au déjeuner du 10 mars sera le premier ministre adjoint de Nouvelle-Zélande, M. Geoffery Palmer, qui expliquera comment et pourquoi son gouvernement a pris d'importantes mesures de réduction de la protection et de la réglementation de ses industries.
- La séance plénière d'ouverture de PROC V offrira un survol économique de la région en bordure du Pacifique, avec une présentation spéciale sur la Chine. Des chefs d'entreprises canadiens présenteront les stratégies ayant permis à leur société de réussir à s'imposer à long terme sur les marchés de l'Asie-Pacifique.
- Le PROC V comportera également des ateliers parallèles où l'on présentera des évaluations très récentes des principaux débouchés pour les fournisseurs canadiens de minerais, de produits et de matériel du secteur énergétique, de produits manufacturés et de services, et de produits agricoles, alimentaires et forestiers.
- Il y aura également des ateliers sur les méthodes innovatrices de concurrence sur place, par entreprise conjointe et transfert de technologie, sur le commerce de contrepartie et de compensation, sur les avantages des maisons de commerce, et sur l'évolution récente du transport aérien et maritime.

• De plus, des spécialistes canadiens et étrangers expliqueront l'évolution économique et politique des Philippines et de la Chine, en plus d'aborder les perspectives de Hong Kong à mesure qu'approche l'échéance de 1997.

- Le financement des exportations et de l'investissement y occupera une place de choix.
- On présentera également, le 9 mars, avant la conférence même, un survol régional de la situation économique et commerciale dans les 12 marchés de la région.

• Après la conférence, les 11 et 12 mars, les délégués au PROC V pourront rencontrer individuellement des délégués et représentants commerciaux du Canada en poste en Asie.

Pour de plus amples renseignements sur l'événement et la façon de s'inscrire, communiquer avec H. Gibb ou D. Caldbick, du Comité canadien, Conseil économique du bassin du Pacifique, bureau 301, Ottawa (Ontario) K2P 2J7. Tél.: (613) 238-4000, télex: 053-3051, télécopie: (613) 238-7643. ★

## Ateliers maisons sur les maisons de commerce

Les sociétés canadiennes qui veulent exporter ou accroître leurs exportations sur les marchés internationaux devraient envisager de participer à un colloque d'une journée, portant sur les maisons de commerce, qui se tiendra à Montréal le 12 mars.

Organisé au Grand Hôtel, 777, avenue University, ce colloque expliquera le rôle et la fonction des maisons de commerce, la façon de les choisir et de collaborer avec elles pour augmenter les exportations.

En outre, trois maisons de commerce accréditées expliqueront leur mode de fonctionnement, leurs relations avec leurs fournisseurs et leur méthode de commercialisation des biens d'une société dans le monde entier.

Les participants, qui sont invités à apporter leur matériel de promotion, pourront également parler de leurs produits avec les représentants des maisons de commerce, du Conseil canadien des maisons de commerce (C.C.M.C.), et des gouvernements.

Pour s'inscrire au colloque de Montréal (les frais de participation, incluant le déjeuner, s'élèvent à 60\$ pour les membres et à 70\$ pour les autres), il suffit d'appeler Geoff Nimmo à l'Association des exportateurs canadiens (A.E.C.) au (613) 238-8888.

D'autres colloques, également parrainés par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), le C.C.M.C. et l'A.E.C., sont prévus comme suit: le 6 avril à St-Jean (N.-B.); le 7 avril à Halifax (N.-É.); le 8 avril à St-Jean (T.-N.); le 9 avril à Charlottetown (I.-P.-É.); le 4 mai à Vancouver (C.-B.); le 5 mai à Calgary (Alb.); le 6 mai à Saskatoon (Sask.); le 7 mai à Winnipeg (Man.).

En juin, des colloques seront organisés dans tout l'Ontario, soit à London, Barrie, St. Catharines, Kitchener, Windsor, Ottawa, Kingston, Peterborough et Thunder Bay.

Pour tout détail, appeler M. M.J. Reshitnyk, Division des maisons de commerce et de la compensation, MinAffex, au (613) 996-1419.

## Pays partenaire, le Canada se fait remarquer

(Suite de la première page.)

souligné que «l'importante participation du Canada, en tant que partenaire, au salon de l'ingénierie et la présence d'un si grand nombre de compagnies canadiennes à la pointe de l'innovation et de la technologie sont des preuves convaincantes de l'intérêt réel que les entreprises et les industries canadiennes portent à l'Inde.»

Des entreprises canadiennes spécialistes de la planification, de la conception et de l'exécution de grands projets d'équipement ont déjà mené à bien d'importants projets hydro-électriques en Inde.

M. Clark a également rappelé les compétences technologiques et la compétitivité d'entreprises canadiennes qui leur ont permis de décrocher d'importants contrats dans l'informatisation des services ferroviaires, l'avionique et l'énergie solaire.

Pendant son passage à la foire de l'ingénierie, M. Clark a servi de témoin à la signature d'accords de collaboration industrielle entre des sociétés canadiennes et indiennes, entre autres:

- Le Cambrian Engineering Group et l'Indian Aluminium Company, pour une entreprise conjointe qui fournira de la technologie

avancée, du matériel et des procédés de fabrication dans quatre domaines — le raffinage et la désodorisation des huiles végétales, la transformation des aliments, la lutte contre la pollution et les formes nouvelles et non conventionnelles d'énergie.

- La SNC/FW Ltd. et la J.K. Synthetics Ltd., pour une entreprise conjointe de transfert de techniques et de systèmes avancés de gestion de projets dans les secteurs de la chimie, de la pétrochimie, des engrais et du traitement des hydrocarbures en Inde et dans des pays tiers.

- Le Groupe SNC et le Desein-Indure Group, pour une entreprise conjointe destinée à promouvoir les services professionnels d'ingénierie.

Dans le même esprit, on a également assisté à la signature d'accords entre les deux gouvernements, entre autres:

- Un protocole d'accord sur la collaboration industrielle et technologique qui, espère M. Clark, «amènera une augmentation des accords de licence en vertu desquels des sociétés indiennes fabriqueront ici des produits conçus au Canada.»

- Le renouvellement de l'Accord Canada-Inde relatif aux services aériens, qui per-

mettra aux deux transporteurs nationaux d'accroître leurs liaisons aériennes directes.

- La convention fiscale Canada-Inde, qui est déjà en vigueur au Canada et qui le sera en Inde à la fin mars et qui, selon M. Clark, «contribuera largement à intensifier le commerce et les investissements bilatéraux, ainsi que l'apport de capitaux et de technologie».

- La création d'un groupe de travail canado-indien sur le charbon, qui discutera de coopération en matière de mise en valeur du charbon. La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) offre dans ce secteur un appui au financement pouvant atteindre 180 millions de dollars.

- L'annonce par la S.E.E. et l'Agence canadienne de développement international (ACDI) d'un appui au financement de 198 millions de dollars aux acheteurs indiens de biens et de services canadiens dans les secteurs du pétrole et du gaz.

On peut obtenir un complément d'information sur les relations commerciales Canada-Inde en communiquant avec M<sup>me</sup> Valerie Smith, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), MinAffex, au (613) 996-5945; ou appeler le centre Info-Export. ★



## De nouveaux mordus de notre homard

Berlin — Le homard canadien connaît des succès à en faire rougir la concurrence car, même Berlin en pince pour ce délicieux crustacé!

La preuve en a été faite une semaine en novembre dernier, alors que les Berlinoises et les invités internationaux du luxueux Hotel Steigenberger ont pu déguster du vrai homard canadien présenté par la United Maritime Fisheries.

Pour le Canada, la prise était excellente, tant sur les plans des ventes que de la commercialisation.

Le homard canadien vivant était l'ingrédient suprême de la promotion d'une semaine de recettes et d'aliments canadiens, organisée dans cet hôtel. Selon nos délégués commerciaux, l'événement a connu un franc succès, ouvrant des débouchés très intéressants pour ce mets canadien de choix en Allemagne de l'Ouest.

Le directeur de l'Hotel Steigenberger, M. Jean Van Daalen, s'est déclaré lui aussi satisfait de la tournure des événements, précisant que son restaurant avait affiché «complet» tout au long de la semaine où le homard canadien vivant était en vedette.

Ce projet commercial bien annoncé avait été organisé par la direction de l'hôtel, avec le parrainage du consulat et de la mission militaire du Canada à Berlin. D'ailleurs, l'Hotel Steigenberger est tellement satisfait du succès



Le chef de la mission canadienne à Berlin (Allemagne de l'Ouest), et ambassadeur, M. D.S. McPhail (à gauche), et le directeur de l'hôtel Steigenberger, M. Jean Van Daalen, assistent au dîner d'honneur inaugurant la semaine du homard canadien à cet hôtel.

de cette première initiative qu'il envisage déjà de tenir plus tard d'autres semaines du homard canadien.

Mieux encore, le plus grand magasin à rayons de Berlin vendra maintenant du homard canadien vivant.

Pour plus de détails sur la semaine du homard canadien à Berlin ou sur le commerce avec l'Allemagne de l'Ouest, communiquer avec M. C.R. Larabie, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RWT), MinAffex, au (613) 996-3774. ★

## La tuyauterie conduit droit aux É.-U.

New York — Si le marché américain vous intéresse, voici un tuyau qui ne devrait pas vous laisser froid.

New York sera en effet l'hôte cet automne

### L'été, la Foire d'Alger

Alger — Le Canada participera cet été à l'événement commercial le plus important d'Algérie.

La 23<sup>e</sup> édition du salon international d'Alger devrait attirer plus de 1,5 million de visiteurs du 17 au 28 juin.

À ce salon d'intérêt général, les compétences canadiennes en vedette comprendront l'agriculture, les télécommunications, l'énergie et les mines, les transports et les richesses naturelles.

Selon nos délégués commerciaux, tous ces secteurs présentent des possibilités commerciales intéressantes pour les biens et les services canadiens.

Les exportateurs canadiens sont invités à visiter l'Algérie au cours de ce salon et à utiliser le kiosque canadien pour y organiser leurs activités de commercialisation.

D'ailleurs, les sociétés canadiennes désireuses de vendre leurs produits et leurs services à l'Algérie ont accès à une ligne de crédit importante de la S.E.E.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M<sup>me</sup> Thérèse Gervais ou M. André Aubin, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), MinAffex, au (613) 998-0397 ou 998-0396; ou encore composer le numéro d'Info-Export.

du salon de la plomberie, du chauffage, de la climatisation et de la tuyauterie et, pour la première fois, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) organise une participation canadienne à cet événement.

Du 18 au 21 octobre, l'énorme et ultramoderne centre des congrès Jacob K. Javits accueillera plus de 10 000 entrepreneurs, ingénieurs, architectes, grossistes, représen-



tants de fabricants et distributeurs de partout aux États-Unis.

Les produits exposés comprendront du matériel de plomberie comme la robinetterie et les garnitures, des valves et pompes en tous genres, des cabines de bain et de douche et, dans une moindre mesure, du matériel de chauffage et de climatisation.

L'an dernier, il ne restait aucune place au salon de San Francisco, avec quelque 400 manufacturiers représentés dans 750 kiosques.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michel Samson, agent de commercialisation, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTE), MinAffex, au (613) 991-9476; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

## Un salon raffiné pour les branchés

Munich — Si vous cherchez un salon sur votre longueur d'ondes l'été prochain, ne manquez pas le LASER 87 OPTO-ELECTRONICS MICROWAVES, qui aura lieu au centre des foires commerciales de cette métropole ouest-allemande, du 22 au 26 juin.

En plus d'un congrès international sur la technologie des micro-ondes, cet événement sera tenu conjointement avec le 7<sup>e</sup> congrès de l'International Society for Laser Surgery and Medecine, avec en plus des ateliers pratiques présentés par l'International Society for Optical Engineering.

Cette conjonction d'événements représentera la plus importante réunion de spécialistes techniques et médicaux du laser.

Le salon, tenu aux deux ans à Munich depuis 1973, a accueilli 259 exposants en 1985, dont près de la moitié de l'étranger, avec plus de 8 000 visiteurs spécialistes du secteur, provenant de 42 pays.

Le Canada en sera à sa première participation nationale, alors que les principales catégories de produits exposés comprendront les systèmes, modules et composantes de laser.

Plus précisément, on pourra voir des lasers (à semiconducteur, à gaz, à liquide, chimiques et à vapeur métallique), des lecteurs et imprimantes au laser, des systèmes holographiques, des systèmes laser pour diagnostic et chirurgie, des interféromètres, des fibres optiques, des câbles coaxiaux, des multiplexeurs, des appareils radars, des matériaux de blindage et des logiciels.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Lewis Ford, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWT), MinAffex, au (613) 992-7001; ou composer le numéro d'Info-Export.

## Un salon à ne pas ménager

Chicago — Cette année, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) organise une participation spéciale à l'un des plus grands salons américains des articles ménagers.

L'International Housewares Exposition, qui aura lieu du 5 au 8 avril au McCormick Place Complex de Chicago, comptera en effet un kiosque canadien avec un centre d'information des entreprises, équipé de terminaux permettant de trouver des fournisseurs canadiens et de connaître leurs spécialités respectives.

De plus, ce centre comportera une aire d'exposition de produits nouveaux, afin d'aider au lancement d'articles ménagers de fabrication canadienne, ainsi qu'un salon pour les discussions d'affaires.

L'an dernier, près de 2 000 exposants ont accueilli au salon plus de 60 000 visiteurs.

Les fabricants canadiens qui veulent exposer des échantillons de nouveaux produits au salon devraient communiquer dans les plus brefs délais avec M. Ed Wang, Direction du commerce et de l'investissement avec les États-Unis (UTW), MinAffex, au (613) 991-9481.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, composer le numéro de M. Ed Wang ou celui d'Info-Export. ★

## Tuyaux commerciaux tout droit de l'ONU

(Suite de la première page.)

relevés courants et historiques sur la part canadienne du total des importations d'un pays quelconque et ce, pour chacun des 2 600 produits suivis par le Bureau de statistique. Il est également possible de comparer le total des exportations canadiennes chez ce partenaire commercial 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, de disquette ou de microfiche, en français, en anglais ou dans les 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) 992-6941 ou M<sup>me</sup> Marie Swarts, au (613) 995-3711, Bibliothèque du MinAffex, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. ★

## Un guide à lire pour percer en Corée

(Suite de la première page.)

comme des commutateurs numériques, simulateurs de vol, radios tactiques et radars.

On peut se procurer un exemplaire du *Corée, Guide de l'exportateur* en composant le numéro d'Info-Export ou en communiquant avec le bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR).

## Le nouveau P.D.M.E. à votre portée

Les articles sur le Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) parus dans les trois numéros précédents de *CanadExport* abordaient la création du programme, ses objectifs et les formes d'aide qu'il offre et les critères d'admissibilité. L'article qui suit décrit la façon de procéder en vue de participer à une activité lancée par l'industrie ou le gouvernement.

La participation à des activités lancées par le *gouvernement* (foires et missions commerciales) se fait sur invitation du ministère des Affaires extérieures (MinAffex). Les noms des participants éventuels proviennent de diverses sources, notamment:

- les spécialistes sectoriels des bureaux d'Ottawa du MinAffex ou du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR);
- les bureaux régionaux du MEIR;
- les gouvernements provinciaux;
- le secteur privé;
- les missions canadiennes à l'étranger; et
- les banques de données du MinAffex et du MEIR (WIN Exports et S.R.D.).

Les entreprises qui aimeraient participer éventuellement à des activités parrainées par le gouvernement doivent manifester leur intérêt auprès de l'une ou plusieurs de ces sources.

Ces entreprises devraient décrire le produit ou le service qu'elles désirent exporter et indiquer les marchés qui les intéressent, en tenant les bureaux au courant de tout changement de ces données.

Les sociétés en question doivent également être inscrites au Système de repérage des débouchés (S.R.D.) du MEIR ou au réseau WIN Exports du MinAffex. En plus d'offrir des renseignements sur des participants éventuels, l'inscription à l'une de ces banques de données constitue une condition d'admissibilité à l'aide du P.D.M.E. Là encore, les renseignements fournis doivent être tenus à jour.

Les associations professionnelles et industrielles devraient également connaître les intérêts de leurs membres à l'endroit de l'exportation, les marchés visés, les produits ou services à exporter, de façon à bien représenter l'exportateur.

Afin de participer à des activités du P.D.M.E. lancées par l'industrie, les sociétés doivent remplir des demandes. Avec la nou-

velle formule du programme, il n'existe que deux demandes, l'une pour les visites et les foires commerciales, la seconde pour tous les autres types d'aide (à l'exception des accords de commercialisation, étudiés chacun séparément).

Les nouvelles formules de demande d'aide du P.D.M.E. sont plus simples, permettant une évaluation préliminaire autant de l'admissibilité du requérant que de celle du projet. Les formules comportent également une liste de vérification pour s'assurer que le requérant a fourni tous les renseignements nécessaires, afin de faciliter l'évaluation du projet et d'éviter les retards causés par des renseignements incomplets ou les lacunes. Un guide sur la façon de remplir les formules sera disponible.

On pourra se procurer les formules de demande fin mars, au bureau régional du MEIR ou auprès de la Direction des programmes d'exportation (TPE), ministère des Affaires extérieures, 125, Sussex, Ottawa K1A 0G2; ou encore en composant le numéro d'Info-Export (1-800-267-8376).

Les demandes visant des foires et des missions commerciales peuvent être présentées au bureau régional du MEIR, alors que les demandes portant sur d'autres activités doivent être transmises à la Direction des programmes d'exportation du MinAffex, à l'adresse susmentionnée.

Il faut prévoir au moins quatre semaines pour une réponse aux demandes visant des foires et des missions, et d'avantage pour les activités plus complexes.

Le prochain numéro portera sur des réponses aux questions se rapportant au fonctionnement du nouveau P.D.M.E. ★

### 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit 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):**

**1-800-267-8376**

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 bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

GAT  
EA  
C16  
V15#5  
DOCS c.1

# CanadaExport

## Priority market, Indonesia shows promise

Targeted as a priority market in Canada's National Trade Strategy, Indonesia, because of the decline in oil prices, faces "major challenges."

To Canada's advantage, however, this land of 167 million inhabitants — the world's fifth most populous country — is also a market of "great promise", having an import requirement totalling in excess of \$14 billion annually.

What's more, Canada has its foot pretty firmly in the door, with exports to that country

totalling \$258 million in 1985.

There are further trade opportunities and room for improvement, according to *Indonesia — A Guide for Canadian Exporters*, the latest in a series of trade-oriented booklets being published by the Department of External Affairs.

In the past, according to the guide, leading individual Canadian exports to Indonesia have included wheat, sulphur, potash, drilling equipment, aircraft engines, and power boiler

components and equipment. Exports of manufactured goods, have, in recent years, accounted for about one-third of total Canadian shipments to Indonesia.

These are sectors in which Canada no doubt will continue as a supplier but, says the guide, there are also other areas offering opportunities to Canadian exporters. And they fit quite nicely into Canada's Trade Development Program for Indonesia.

That program, the guide indicates, is "designed to help Indonesian supply capabilities in areas where Indonesia is known to have special requirements and where Canadian export capacity is high."

In this framework, priority sectors that have been identified and seem to agree with the priorities set out in Indonesia's latest Five-Year Development Plan — include electric power, oil and gas, telecommunications and forestry.

Indeed, the value of "potential project opportunities for Canadian suppliers," says the guide, "is placed at approximately \$2 billion." The availability of competitive financing, however, will be critical to the realization of capital project opportunities.

Repelita IV, Indonesia's fourth Five-Year Plan, covers the fiscal years 1984-85 through to 1988-89, with a budget for this year totalling U.S. \$19 billion, says the guide, adding that "development projects planned under Repelita IV should provide export and investment opportunities for Canadian firms."

Indeed, Repelita IV's priority sectors, based in percentage terms and according to development expenditures, have been identified as: agriculture and irrigation; transportation

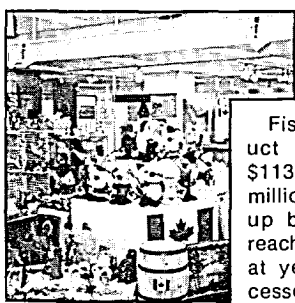


Turn to page 2 — Indonesia

## Canadian fare whets Japanese appetite



The 300 sq.m. Canada Trade Centre in Tokyo is the ideal showroom for Canadian products in Japan, from coats (top left) and toys (left) to fish and beverages (top right).



Fish and fish-product exports up by \$113 million to \$432 million; meat exports, up by 40 percent, reaching \$164 million at year's end; processed food exports,

up by 45 percent to \$40 million.

Those are the encouraging 1986 figures on Canadian food exports to Japan last year.

Also up are the 1987 prospects for Canadian fish and agri-food exporters.

It's the kind of report card that spells solid

Turn to page 4 — Appetizing

## A proven passport to world profits

When it comes to cooking up high-tech successes in export marketing, Don Smith, president of Ottawa's AIT Corporation has the recipe.



His firm anticipates a significant increase on last year's sales of \$10 million, with up to 30 per cent of sales this year expected to result from exports!

The recipe? Take an old product, the passport; and add a high-tech ingredient, a 2.5-cm. information strip to make it machine-readable. The result is a new product: the Machine Readable Passport (MRP). The next

move in a world market estimated worth \$400 million? Promote the product for all it's worth!

The advantage of the MRP is that it can be better controlled by the issuing country than the traditional passport. The immigration officer merely scans the information strip to check if the passport is legal.

Machine readable passports have been endorsed by the International Civil Aviation Organization (ICAO), which has also established MRP standards and recommended the new passport to its member countries. To date, Canada, the United States, Australia and the United Kingdom are using, or are in the process of adopting, the MRP and 25 others are about to do so. The four have

Turn to page 6 — Passport

### INSIDE:

- Want to know more about the new PEMD? Here are the answers to some common questions ..... 3
- Check out Marketplace for sales leads around the world ..... 2
- Participation in IETF could lead to billion-dollar sales in India ... 5
- To get things moving, here are some seminars on transportation ..... 6

# Some sales prospects from around the world

**Greece** — An international tender for the study, construction and financing of two new metro lines for Athens has been issued by the Greek government. Open to consortia of foreign engineering and financing companies and banks, tenders must be submitted by May 22. The tender documents, at a cost of \$200, are available from the Greek Ministry of Environment, Planning and Public Works, 196-198 Hippocrates St., Athens. Tel: 644-5525. Complete details are available from the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Greece** — A tender for the study, construction and financing of the Rio-Antirio bridge on the Corinthian Gulf near Patras has been issued by the Department of the Construction of Bridges and Highways, Greek Environment Ministry, Planning and Public Works. Closing date for receipt of bids is April 10. Post can obtain and forward bid documents, at cost of \$70 to \$100, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Kenya** — Canadian companies engaged in the manufacture of battery dry cells and wax paper stick matches are invited to submit their machinery catalogues and price quotations to a company here that intends to establish a manufacturing plant for such products. Complete details are available by contacting the Canadian High Commission, Nairobi. Telex: (Destination code: 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**Morocco** — The Ministry of Education here has issued a World Bank-financed tender (no. MS1/87) for the supply of sports equipment for use in a physical education teachers' college in Casablanca. The tender is for 16 groups of products, though the items are not specified. Closing date for submission of bids is April 22. For details or to obtain bid documents, contact the Cana-

dian Embassy, Rabat. Telex: (Destination code 407) 31964M. Answerback: (CDARABAT 31964 M).

**Morocco** — A company here has issued a tender (no. 5 APP1/2) for the supply of 1,500 Arab-Latin teleprinters. Closing date for bid submission is April 27. For complete details and to obtain tender documents, contact the Canadian Embassy, Rabat. Telex: (Destination code 407) 31964M. Answerback: (CDARABAT 31964M).

## Marketplace

**Senegal** — Firms with references and that are competent in electrical projects are invited to prequalify for work on a multi-bank-financed project in this country. Interested companies must be able to supply 20 km of 90 KV three-line equipment that will be used to connect various stations. Prequalification tenders — documents can be obtained at price of 50,000 F CFA — must be submitted, by April 14, to Monsieur Le Directeur General de la Senelec 28, Rue Vincens, BP. 93, Dakar, Senegal.

**Turkey** — Company here is interested in importing "oil bulk ore class" oil tankers from Canada. The tankers must be less than 10 years old and be below 145,000 dead weight tonnes. For details and bid documents, contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — With a bid closing date of April 20, Turkey's Cement and Ceramic Industries Corporation has issued a tender for work, on a turnkey basis, on a cement factory modification project. The project involves the engineering, design, fabrication, equipment supply and installation mechanisms required to convert a preheating dry system rotary kiln cement factory into a precalcination system with a supplementary capacity of 500 to 1,600 tons per day. Post can forward documents, file no. T. 11000 (NU), to

interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code: 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — Turkey's State Railways Administration (TCDD) has issued, on a turnkey basis, a tender for the replacement, adaptation and installation of a railway signalling system for certain sections of railway line throughout the country. Included in the project are: the replacement of existing CTC controlling centres with new CTC systems; the adaptation of new data processing systems to the existing systems; the installation of a complete CTC centre traffic control system throughout one section; and the installation of the automatic train-stopping system throughout another section. Tender documents cost U.S. \$600, with a bid bond of 2.5 per cent. They are now available for purchase. Closing date for receipt of bids is June 2. Post can forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Zimbabwe** — Local ceramic hardware and lighting products manufacturers here are interested in exploring the possibility of a joint venture with a Canadian manufacturer of porcelain insulators. As well, the Zimbabwe Electricity Supply Authority and Norbel Potteries are interested in importing other porcelain items such as light fittings and insulator beads. Zimbabwe, the post reports, imports approximately 600,000 insulators a year, mainly 11 KV and low voltage, and offers the opportunity of potential export markets to neighboring countries. For complete details, interested Canadian companies should contact the Canadian High Commission, Harare. Telex: (Destination code: 970) 4465. Answerback: (4465 CANADA ZW).

# Indonesia a magnet for Canadian imports

Continued from page 1

and tourism; education; industry and mining; general public service, including defence; electric power; regional development; manpower and transmigration; government and capital participation; and health.

The guide notes in particular that the telecommunications field will receive "priority attention" as Indonesia strives to increase its telephone density rate from the current 0.5 per 100 persons to 0.9 by 1989.

In the case of power, only about 17 per cent of the population has access to a continuous electrical supply. Over the next 10 years, it is anticipated that generation capacity will increase by 380 per cent.

Copies of *Indonesia — A Guide for Canadian Exporters* may be obtained by calling Info Export or by contacting any of the cross-Canada regional offices of the Department of

Regional Industrial Expansion (DRIE).

Further information on Canada-Indonesia trade is available from John Burbridge at

## Poland's law has added polish

Canadian companies interested in joint venture and capital investment opportunities in Poland will find they have easier access to these areas as the result of a joint venture law passed by that country in April of last year.

The new law, say officials at Poland's Trade Commissioner's Office in Montreal, gives foreign investors the opportunity to carry out their activities in virtually all spheres of Poland's economic life — particularly when the activity is aimed at the production of goods or the supplying of services.

Under the new law, say officials, companies working with Polish economic organizations can make an initial capital investment not

Exceeding 49 per cent, with the capital investment being in cash or in kind, such as equipment, machines, patents or raw materials.

Complete details on the law as well as a list of Polish companies most interested in foreign capital joint ventures are available from M. Kalinowski, Consul and Trade Commissioner, Trade Commissioner's Office of the Polish People's Republic in Canada, 3501 Avenue du Musée, Montreal H3G 2C8. Tel: (514) 282-1732.

Further information on Canadian opportunities in Poland is also available by contacting Mitch Vlad at External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), tel: (613) 996-7107. ★

# PEMD provides answers to probing questions

CanadExport's series of articles on the new Program for Export Market Development (PEMD) may be winding down. The program launch pad, however, is a bee hive of activity as it prepares for its blast-off April 1. This fifth consecutive article poses questions and provides answers on various aspects relating to the new PEMD.

*How many representatives from one Canadian company may be included in a PEMD application for a trade fair or a visit?*

A maximum of two representatives from a single company may be included in PEMD industry-initiated activities.

*If the Canadian government is participating in a trade fair with only an information booth, can companies apply for PEMD assistance to participate in that trade fair?*

Yes, companies may apply for this type of PEMD assistance. However, the delivery unit, in this case the regional office of Regional Industrial Expansion (DRIE), will assess the application according to the eligibility criteria and determine whether the company will receive assistance.

*Are trade associations eligible to access the new PEMD Program?*

Yes, for some activities.

National, non-profit, non-sales trade organizations or associations are eligible under the government-initiated activities — trade fairs and trade missions.

Also, non-profit, non-sales food, agriculture or fish organizations, associations, marketing boards or agencies are eligible under the special activities — food, agriculture, fish.

*What is the cut-off date, under the current PEMD program, for making applications?*

Applications received in March '87 for activities to be undertaken in March or April '87 will be assessed and processed under the old rules even if they are submitted on old PEMD forms. Applications received in March '87 for activities to be undertaken after April 30, 1987, will be assessed and processed under the new PEMD rules, using new forms. The new PEMD application forms and program handbook are now available from the regional

## China on the spot

Exporters and potential exporters to the People's Republic of China have an opportunity April 16-May 2 to get a first-hand-look at the trade opportunities that country has to offer. That's when, in conjunction with other organizations, the Executive Programmes and the Centre for International Business Studies, Faculty of Commerce and Business Administration at the University of British Columbia sponsors its on-the-spot Senior Executive Symposium in China. Registration, at a cost of \$7,000 per executive, is restricted to 25 participants. Interested parties seeking additional information before making a decision — time is running out — should contact Fred H. Siller at (604) 224-8414 or Bruce Fauman at (604) 224-8400. To reserve space, contact Charlotte Passmore at (604) 224-8413.

offices of DRIE.

*What will happen after April 1, 1987 to PEMD agreements already in place?*

All existing contracts will be honored under the terms and conditions of the legal agreements.

*Can you provide more details on how the PEMD Marketing Agreement will work?*



This is not another form of assistance, but rather a means of packaging several types of eligible activities into one application to enable a company to rationally plan a marketing program.

The PEMD Marketing Agreement was designed primarily for small and medium-size manufacturers with export experience that wish to undertake several types of market penetration activity in a specific market.

For example, a company may wish to visit the market where it wants to export. This could be followed by participation in a trade fair, and later by bringing in a potential foreign buyer on a trade visit.

The Marketing Agreement is for a one- or two-year activity period and covers only eligible activities and costs already allowed

under some or all of the PEMD industry-initiated program. The applicant must pay at least 50 per cent of the cost of the project. No other PEMD activity will be allowed during the activity period of the Marketing Agreement.

Application for the Marketing Agreement is made either to the DRIE regional offices (if the proposed activities include only visits and participation in trade fairs) or to the Export Programs Division (TPE) of the Department of External Affairs (if it includes other eligible activities). To apply, a detailed marketing plan is required along with an application form. If you are interested in this type of assistance, contact External Affairs' Export Programs Division (TPE) or the DRIE regional office for more details.

*When are claims for payment submitted for PEMD industry-initiated activities?*

Companies must submit a Claim for Payment no later than 30 days after the activity expiry date.

*Where would I get answers to other questions I may have?*

The regional offices of DRIE are the first contact points. External Affairs' Export Programs Division (TPE) can also provide assistance.

The next article in CanadExport — the last before the program comes into effect — will give a summary of the new PEMD. ★

## Business excellence awaiting the awards

Canada's ability to compete effectively in world markets depends, in a very real sense, on the industriousness and achievements of the country's businesses and industries.

Gearing up to recognize and promote these achievements, and launched last month, is a program, now in its fourth year — the 1987 Canada Awards for Business Excellence.

This year's awards honor outstanding business performance in eight categories: Productivity, Entrepreneurship, Labour/Management Cooperation, Marketing, Invention, Innovation, Industrial Design, and, new this year, the Small Business category.

The program is open to business enterprises, or their divisions, located in Canada, of all sizes and in all fields of economic activity, including natural resources, manufacturing and services.

Entry procedures for the program are straightforward: for each category entered, a one-page questionnaire must be answered.

Award winners are honored at a national ceremony, to be held this year at the Sheraton Hotel in Halifax, N.S. Sept. 22. In addition to gaining a marketing edge, the Awards benefits include the use of the program logo, national publicity, and enhanced prestige . . . not to mention the impact such recognition can have on employee morale.

A program entry questionnaire with complete program details can be obtained in English or French from **The Canada Awards for Business Excellence (ACAE)**, Department

of Regional Industrial Expansion, 235 Queen St., Ottawa K1A 0H5, tel: (613) 954-4079; or contact the nearest DRIE office. ★

## Meant to be mined

Canadian mining exploration companies may have an opportunity to assist or associate with related companies in Argentina in what could be a multi-million-dollar project to be undertaken in that country.

The Canadian Embassy in Buenos Aires reports that Argentina's Federal Mining Secretariat is requesting a U.S. \$15 million loan from the Inter-American Development Bank (IADB) to help local companies and owners carry out various mining pre-investment studies.

But because there is only limited experience in Argentina for this type of work, foreign mining companies will have the opportunity to assist the local companies and owners — which range from federal and provincial governments to official corporations.

Canadian companies interested in these projects — the loan is expected to be approved by the middle of this year — may send information on their experience and capabilities to the post for forwarding to the Federal Mining Secretariat.

Contact the Canadian Embassy, Castilla de Correo 3898 (1000), Suipacha 1111, P. 25, Buenos Aires, Argentina. Telex: (Destination code 033) 21383. Answerback: (21383 CANAD AR). ★

# Appetizing approach appeals to Japanese

Continued from page 1

performance and hints at still better things yet to come.

Credit for the upswing must go, at least in part, to the Canadian Embassy in Tokyo for picking up and running with a well-defined agri-food and fish sector market development approach for Japan.

Over the past few years the Embassy has been focusing the attention of suppliers in Canada on specific market opportunities in Japan.

The new trade development policy marks a shift from earlier general agri-food and fish sector strategies to a highly-directed commodity and market niche approach aimed at breaking into identified mini-markets within the broad sector.

Illustrating the pin-point thrust of the new policy are some of the recent additions to Tokyo's market strategy library:

- 1986 profiles of the Retail Food and Beverage and Food Service sectors in Japan.
- A 1986 study on the Japanese Feed Industry, the role of Canadian Alfalfa Products in the Industry and the potential for expanded markets in Japan.
- A 1985 Phase I study on consumer attitudes on frozen cod, and the Phase II follow-up

study to set hypotheses on the Shishamo (capelin) market in Japan.

- Reports of the Technical Swine Breeders (1985), and the 1986 Co-Op to Co-Op and Biotechnology missions.

- Monthly reports on the Japanese Fish and Pork markets and regular and ad-hoc reports on Canadian Agri-Food and Grain exports to Japan.

In addition to the studies and reports are a series of mini-sector profiles being prepared in-house by Embassy staff on opportunities in such growth areas as peat moss, buckwheat, pulses, honey, maple syrup, raspberries and mushrooms.

Complementing these research activities is External Affairs' utilization of the full range of bilateral and multilateral channels to resolve market access issues.

In Japan itself, the Embassy's aggressive implementation of the Promotional Projects Program has resulted in national exhibits at Foodex which continue to attract increased Canadian company participation; and a growing number of Canada Food Fairs held in major restaurants, hotels and department store chains — increasing from 7 in 1985 to 35 in 1987.

Last year, the Embassy influenced more

than 140 leading Japanese food buyers to visit Food Pacific 1986.

PEMD applications for assistance in developing initiatives in Japan in the agri-food and fish industry are evidence of the strong and growing interest by Canadian companies in the potentially lucrative Japanese food market.

There appears to be good potential for Canadian exporters to produce products on a custom or private label basis for the Japanese customer in light of the strong appreciation of the Yen and Canada's ability to provide high quality, competitively priced products.

New Post work plans which zero in on export market niches and activities to maintain and enhance Canada's share of the Japanese market have been designed to incorporate the latest market information, developments and opportunities. The plans harness the full resources of External Affairs, other federal and provincial government departments and industry and new and existing funding sources to help Canadian exporters exploit the fish and agri-food market opportunities identified.

Copies of the reports, profiles and studies in the Embassy's market strategy library are available by contacting the Japan Trade Development Division, Department of External Affairs (PNTJ), tel: (613) 995-8606. ★

## A guide to key trade fairs across the U.S.

The U.S. is Canada's most important trading partner, with over 77 per cent of our exports going south of the border.

One of the most effective ways of penetrating that huge and challenging market or expanding sales there is by displaying products and services at trade shows.

External Affairs is planning to participate in some 80 key shows — covering a wide range of products — in the U.S. during 1987-88.

This is a proposed lineup of events — listed chronologically by industry sector — planned in the U.S. The first half of the list was carried in the Feb. 11 edition of *CanadExport*.

For more details on the shows listed and conditions of participation, check with External Affairs' United States Trade and Investment Division, tel: (613) 993-5911, 993-7343; or call Info-Export.

### Forest Products, Equipment and Services

**Expo 87 Forest Products** (Machinery and Equipment Expo) — New Orleans, June 18-20, 1987.

**TAPPI** (Technical Association of the Pulp and Paper Industry) — Atlanta, Georgia, March, 1988.

### Furniture

**Buyers from the U.S. to the Montreal Furniture Show** — June, 1987.

**Buyers from the U.S. to the Toronto Jewelry Show** — July 5-8, 1987.

**Workspace** (contract furniture) — San Francisco, September, 1987.

**Boston Gift Show** — Boston, September, 1987.

**Contract Furniture Solo Show** — Detroit, October, 1987.

**Ohio State Gift Show** — Columbus, Ohio, March, 1988.

### Heating and Refrigerating

**ASA** (American Supply Association) National Plumbing, Heating, Cooling and Piping Products Exposition — New York, Oct. 18-21, 1987.

**ASHRAE** (American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning) — Dallas, Texas, February 1-3, 1988.

### Houseware and Hardware

**International Housewares Show** — Chicago, April 5-8, 1987.

**National Hardware Show** — Chicago, August, 1987.

**Household Expo** — Las Vegas, Aug. 31 - Sept. 2, 1987.

**Buyers from the U.S. to IIDX** (International Interior Design Exhibition) Show — Toronto, Nov. 19-21, 1987.

**The Housewares Show** — Chicago, January, 1988.

**The Homecentre Show** — Chicago, March, 1988.

### Industrial Machinery, Plants and Services

**National Solid Waste Management Show** — Dallas, April, 1987.

**American Waterworks Association Show** — Kansas City, July, 1987.

**Westpack '87** — Anaheim, California, Sept. 1-3, 1987 — Packaging machinery and supplies.

**Materials Handling and Distribution Show** — Toronto, September, 1987.

**International Capital Goods Show** — Cleveland, October, 1987 — Largest all-sector show in the U.S.

### Oil and Gas Equipment and Services

**OTC** (Offshore Technology Conference) — Houston, Texas, April 27-30, 1987.

**Canadian Gas Association Convention and Show** — Washington, D.C., June 5-9, 1988.

### Sporting Goods and Related Equipment

**National Sporting Goods Show** — Anaheim, California, Sept. 18-20, 1987.

**Sporting Goods Manufacturers Association** — New York, September - October, 1987.

**National Sporting Goods Show** — Chicago, Oct. 9-11, 1987.

**National Pool and Spa Show** — Phoenix, Arizona, Nov. 18-20, 1987 — Swimming pool, hot tub, spa accessories and furniture.

**U.S. Buyers to the Toronto International Boat Show** — January, 1988.

### Transportation Systems, Equipment, Components and Services

**Automotive Introductory Days in Baltimore, Washington, Philadelphia** — June, 1987.

**APAA** (Automotive Parts and Accessories Show) — Chicago, Aug. 25-27, 1987.

**IPTE** (International Public Transit Expo) — San Francisco, October, 1987.

**SEMA** (Specialty Equipment Market Association) — Las Vegas, Nov. 18-20, 1987.

**Helicopter Show** — Anaheim, California, January, 1988.

**BIG "I"** Automotive Service Industries Association — Chicago, March, 1988.

# Trade push in India proves profitable

**New Delhi** — Canada's biggest trade push in India — potential sales could top the \$1 billion mark! — is barely a month old but trade officials are already busy assessing its numerous impacts.

As partner country — a position strongly coveted by other major nations — Canada participated with 50 companies from this country in the 7th Indian Engineering Trade Fair (IETF) held last month in this capital city.

Billed as the only event of its type in India, the show attracted numerous Indian senior officials and most of that country's major industrialists.

In addition to the widest possible media coverage given to Canada as partner country, Secretary of State for External Affairs Joe Clark's visit to each of the Canadian exhibitors helped reinforce this country's profile and reaffirm Canada's commitment to boosting trade with India.

The huge 1,000 square metre Canadian



Secretary of State for External Affairs Joe Clark (left) greets Ashok Sigal from Shaw Industries Ltd. of Rexdale, Ont., while Shaw's marketing manager Bob Steel looks on.

prime exhibition space saw many prominent visitors — including Indian Vice President R. Venkataraman who was given an official tour of the Canadian pavilion by Clark. Other high profile visitors ranged from Industry Minister V. Rao and Secretary of Telecommunications Sangal to Minister of Steel K.C. Pant.

The 8-day show allowed Canadian participants to conduct considerable discussions with high-level Indian decision-makers, with meetings set up on the spot that would normally have required weeks to arrange.

Canadian participants, chosen according to Indian priority investment sectors — power, electronics, telecommunications, remote sensing, transportation, construction and project management — all reported show results to have exceeded their expectations.

In fact, most of them — according to trade officials — were actively pursuing two or three strong opportunities, many of them having even received written proposals.

Some Canadian companies were also having active discussions with 10 or more strong potential Indian clients.

According to trade officials, this unparalleled Indian interest in Canadian capabilities could result in close to 200 potential co-operation agreements (compared to 15 in 1985), translating into potential sales, collaborations and reverse technology transfers worth a whopping \$1 billion.

In addition to Canada Week activities — including a Canadian food festival — Canadian participants, experts in their field, held technical seminars on telecommunications, transportation, remote sensing, artificial intelligence and semi-conductor microelectronics,

attracting large crowds, including senior Indian government officials.

As another indication of the Canadian participants' huge success at the show, trade officials estimate that each Canadian exhibitor fielded some 1,000 direct inquiries from the close to 15,000 visitors to the Canadian pavilion.

And this doesn't even take into account the close to 1,000 written and countless verbal inquiries received by the Canadian Trade Information Centre.

In fact, Canadian exhibitors are already busy following up the numerous contacts made at the show — an essential component in seeing their participation translate into further sales.

For more information on the show or details on trade opportunities in India, contact Richard Clynick at External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 996-5903. ★



Joe Clark also got a warm reception from Dali Singh (left), president, his wife and George Folprech, manager engineering, in the booth of Quebec Gear Works Ltd. of St-Laurent, Que.

# Cultivating China's agriculture market

**China** — Matters of agriculture mean much to the People's Republic of China.

They can also mean money in the bank for Canadian companies, many of whom are discovering they have the right stuff to fulfill China's growing needs.

While some Canadian companies break into this important and developing market on their own, others plot their export course by participating in a wide range of agriculture-related trade fairs held regularly throughout the country.

Such beneficial fairs, say trade officials, include, among others, the International Agrotechnology and Agricultural Food Processing Exhibition and Conference (Ag China); the International Food Processing Industry Exposition; and the International Exhibition on Agriculture, Fishery, Forestry and Animal Husbandry.

But whatever the route chosen to enter the Chinese market, say trade officials, it is evident Canadian companies are continuing to increase their presence there.

One of the most recent examples, they point out, is the sale by Saskatchewan's Canpotex of 500,000 tonnes of potash. The sale, being made between February and June of this year, is valued in excess of \$42 million and follows closely a 250,000 tonne order

shipped between Nov. 1986 and Jan. 1987.

And at Ag China 86, held in Guangzhou, the centre of South China's food processing industry, trade officials say "several important business transactions" were discussed. Of significance to Canada were:

- the initiation of negotiations with Donaldson International Livestock Ltd. of Ontario to purchase 500 breeding hogs;
- the conclusion of negotiations by Hays Farms International Ltd. of Ontario to purchase 325 head of breeding dairy cattle;
- the sale of an unspecified amount of semen by Semex Canada; and
- the continuation of negotiations by Feed



Shaver Poultry Breeding Farms Ltd. of Cambridge, Ont. was a popular attraction at AgChina 86.

Rite Ltd. of Winnipeg for a joint feed plant.

In addition to these opportunities, say trade officials, Canadian provinces are also pursuing or actively engaged in a variety of activities in China.

The Quebec Ministry of Agriculture, for instance, now is pursuing a dairy project in Shangxi province. This project, in addition to one on hog production, involves the sale of dairy cattle, semen, agriculture equipment and, possibly, a small dairy processing operation.

As well, the British Columbia government has signed a protocol to establish a dairy farm near Shanghai and an exchange on grassland cattle grazing has taken place between that province and one in West China. This project involved dryland management, cattle and forage reseeding.

Other opportunities, say trade officials, exist in China, particularly in joint venture projects. In this regard, they say, the field of animal husbandry is of growing importance.

Further information, particularly relating to agricultural trade opportunities or trade fairs in China, is available from Maher Abou-Guendia of External Affairs' Agriculture, Fish and Food Products Bureau, Market Development Division (TAP), tel: (613) 995-8192. ★

# Trade solutions to transport problems

Having the goods is one thing. Getting them to their export destinations around the world is another — and one that requires careful attention in an increasingly competitive marketplace.

That's why a series of seminars scheduled between April and June in major cities across Canada should be of interest to Canadian exporters.

Sponsored by the Exporters' Coalition on Canadian Maritime Policy in co-operation with the International Trade Branch of the Department of External Affairs, the series will also include a national conference slated for Ottawa, where the scheduled keynote speaker will be Minister for International Trade Pat Carney.

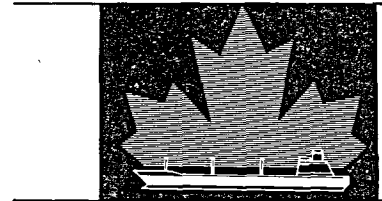
Organizers point out that Canada, indeed, has the goods. In fact, in 1985, of Canada's total exports, \$8 billion were destined to less-developed countries (LDCs). These markets

account for more than 30 per cent of Canada's total offshore exports.

It is also to these markets that transportation/shipping can pose a problem — one that can affect this country's ability to compete internationally.

Many Canadian exports to these destinations, say seminar organizers, are high-weight commodities such as grain, coal and forest products — 80 per cent of which are moved by sea. The problem is that transportation costs to LDC markets are almost 60 per cent higher than, say, to Western Europe.

Most important, and the focal point for discussion at the seminars, is that many LDC governments have imposed policies that add to the delivered price of Canadian exports. These include the application of cargo reservation policies (the mandatory use of national shipping lines and shipping agencies), the imposition of discriminatory port charges



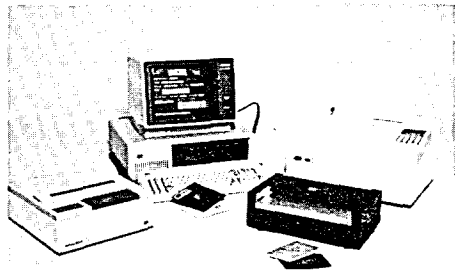
and other government policies that tend to eliminate competition as a factor controlling transportation costs.

Faced with such policies, say seminar organizers, Canadian exporters must choose from the available options — all of which will be treated at the seminars. These include: accepting the restrictions; fighting the policies; encouraging commercial consultations; engaging in informal government-to-government discussions; or negotiating formal bilateral agreements.

For further information on trade/transportation matters relating primarily to developing countries, contact Joe Makin at the number listed below.

Seminar dates, locations and contacts are: April 8, Vancouver, Gerry Bennett, Council of Forest Industries (604) 684-0211; April 21, Halifax, Craig Dickson, Atlantic Provinces Transportation Commission (506) 857-2820; April 22, Montreal, David Church, Canadian Pulp and Paper Association (514) 866-6621; May 7, Toronto, Cindy Wagg, Canadian Industrial Transportation League (416) 596-7833; May 6, Edmonton, Wilf Danzinger, International Cargo Handling Coordination Assoc. (403) 427-0743; and June 4, Ottawa, Joe Makin, External Affairs, Transportation Division (TPT), tel: (613) 995-7554. ★

## Passport is customized to accommodate



AIT's Machine Readable Passport Issuance System is a world winner.

Continued from page 1

selected AIT equipment over competitive products.

"We had to do a lot of 'missionary work' at first," Smith recalls. "We had to get out there and demonstrate our machines — in Washington, at the State Department; at U.S. Customs and their Immigration and Naturalization Service." "This year," Smith says, "we went to London, England, with the assistance of a PEMD (External Affairs' Program for Export Market Development) grant of \$10,000 for a demonstration at Canada House for the British Home Office. I cannot say enough about how much External Affairs trade people have helped us — worldwide."

The outcome of the British effort was a \$1.6 million deal to supply AIT equipment to Software Sciences Ltd. of England. It could be the tip of the iceberg as the United Kingdom is in the process of adopting the ICAO computerized passport standards as of 1988.

The firms's efforts in the United States were also crowned with success. To date, some 13 million American MRPs have been issued.

Canada and Australia have been issuing more than one million passports over each of the last two years.

But AIT's success doesn't end here. On March 4, the company announced the signing of a \$900,000 contract with the Bank of Finland Security Printing House for a turnkey operation which will see the production of over 400,000 MRPs annually, beginning later this year.

Not only that, AIT hopes to spin off the technology into other high-security corporate markets. Indeed, the company already has a new product, the Machine Readable Visa (MRV). As with the MRPs, these visas are instantly verifiable, save time at Immigration, and provide a means to check any visa, system-wide. ★

## Automotive directory

A good sourcing document for domestic manufacturers and an extremely useful tool for foreign vehicle manufacturers and warehouse distributors seeking Canadian-made products, the *Directory of Canadian Manufacturers of Automotive Parts* is now available from the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE).

Published separately in English and French, the approximately 100-page directory, with listings by companies and products, contains more than 800 Canadian manufacturers of automotive parts, accessories, chemicals and machinery and equipment.

Copies of the directory may be obtained by writing DRIE, Automotive Directorate, 235 Queen St., Ottawa K1A 0H5; or call (613) 954-3719. ★

## Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English     French

Mail to: *CanadExport* (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

*CanadExport* is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada



CAI  
EA  
C16F  
V.5 F5  
DOCS c.3

# Canadexport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 5 N° 5  
LE 11 MARS 1987

## L'Indonésie, marché prioritaire du Canada

Marché prioritaire selon la stratégie nationale du commerce du Canada, l'Indonésie a des défis importants à relever depuis la chute des prix du pétrole.

Ce pays (le cinquième plus peuplé du monde) de 167 millions d'habitants demeure néanmoins un marché des plus prometteurs pour le Canada, avec des importations annuelles dépassant les 14 milliards de dollars.

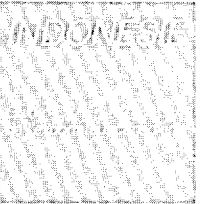
De plus, la présence canadienne est déjà solidement établie sur ce marché, avec des exportations atteignant 258 millions de dollars

au cours de l'année 1985.

Ces chiffres sont impressionnants, mais il existe d'autres débouchés commerciaux à exploiter, comme on peut l'apprendre dans *Indonésie, Guide de l'exportateur canadien*, le plus récent d'une série de guides sur le commerce extérieur publiée par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Dans le guide, on indique que jusqu'à maintenant, les principales exportations canadiennes en Indonésie comprennent le blé, le soufre, la potasse, le matériel de

forage, les moteurs d'avion ainsi que les pièces et l'équipement de générateurs électriques. Donnée intéressante, les produits manufacturés représentent depuis quelques années, environ le tiers des exportations canadiennes vers l'Indonésie.



Le Canada restera sans doute un fournisseur de l'Indonésie dans ces secteurs, mais d'autres domaines offrent également des débouchés intéressants aux exportateurs canadiens. Ils correspondent d'ailleurs aux priorités du programme canadien d'expansion du commerce avec l'Indonésie.

Pour citer le guide, ce programme « vise à promouvoir la capacité d'approvisionnement du Canada dans les domaines où l'Indonésie affiche des besoins d'importations considérables et pour lesquels le Canada a une capacité d'exportation reconnue ».

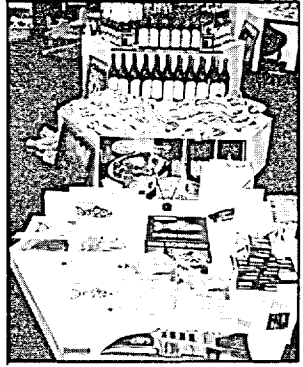
Les secteurs-clés définis, qui rejoignent les priorités du dernier plan quinquennal indonésien, comprennent l'énergie électrique, le pétrole et le gaz naturel, les télécommunications et la foresterie.

D'ailleurs, on évalue les possibilités commerciales des exportateurs canadiens de ces secteurs à environ 2 milliards de dollars. Cependant, la réalisation de projets d'envergure dépendra de la disponibilité de sources de financement concurrentielles.

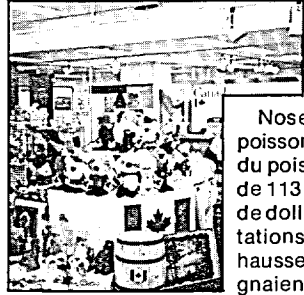
Le quatrième plan quinquennal de l'Indonésie, Repelita IV, s'applique aux années financières de 1984-1985 à 1988-1989 et prévoit un budget de 19 milliards de dollars US pour l'année en cours. Selon le guide, « les projets de développement prévus dans le Repelita IV devraient offrir des débouchés intéressants aux entreprises canadiennes désireuses d'exporter et d'investir en Indonésie ».

(Voir page 2: Débouchés.)

## Une promotion bien 'nourrie' au Japon



Le Centre commercial du Canada à Tokyo, avec ses 300 m<sup>2</sup>, est l'endroit tout indiqué pour promouvoir les produits canadiens au Japon, depuis les manteaux (en haut à g.) et les jouets (à g.) jusqu'aux boissons et poisson (en haut à dr.).



Nos exportations de poisson et de produits du poisson ont bondi de 113 à 432 millions de dollars; les exportations de viande, en hausse de 40 %, atteignent 164 millions

en fin d'année; et les expéditions d'aliments transformés avaient augmenté de 45 %, jusqu'à 40 millions.

Ces statistiques encourageantes décrivent les exportations canadiennes d'aliments vers le Japon en 1986.

Les perspectives pour 1987 restent à la

(Voir page 4: L'agro-alimentaire.)

## Munies d'un passeport, les ventes augmentent

M. Don Smith a trouvé une façon particulière de franchir les frontières avec la technologie de pointe canadienne.



Son entreprise, AIT Corporation d'Ottawa, prévoit cette année faire considérablement mieux que l'an dernier, alors que les ventes atteignaient les 10 millions de dollars, et les exportations devraient représenter 30 % du chiffre d'affaires.

Le secret du succès? Un produit bien traditionnel, le passeport, auquel on ajoute un ingrédient à technologie de pointe, une bande de 2,5 cm contenant des informations

qui peuvent être lues par un appareil. Voici le nouveau produit, le passeport à lecture automatique. Que faire ensuite avec ce produit qui vise un marché mondial de quelque 400 millions de dollars? Se lancer tête baissée dans la promotion!

Le passeport à lecture automatique a l'avantage de permettre un meilleur contrôle de la part du pays émetteur. L'agent d'immigration n'a qu'à passer la bande sur le lecteur pour savoir si un passeport est valide ou authentique.

L'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), qui préconise l'adoption du passeport à lecture automatique, a défini des normes et recommandé le nouveau passeport

(Voir page 6: Visas.)

## DANS CE NUMÉRO:

- Voici des réponses à quelques questions courantes se rapportant au nouveau P.D.M.E. du mois prochain .. 3
- Les marchés mondiaux offrent de bons débouchés à l'exportation .. 2
- Les retombées en Inde pourraient s'élever à un milliard de dollars ... 5
- Les transports maritimes feront l'objet de colloques ..... 6



# Voici des débouchés à l'exportation

**Grèce** — Le ministère grec responsable de la voirie et des travaux publics vient de lancer un appel d'offres visant l'étude, la construction et le financement du pont Rio-Antirio sur le golfe de Corinthe, près de Patras. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 10 avril. Notre mission peut obtenir les documents et les transmettre aux sociétés canadiennes, à des frais de 70 à 100 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Téléx: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Grèce** — Le gouvernement invite les soumissions internationales à l'égard de l'étude, de la construction et du financement de deux nouvelles lignes de métro pour Athènes. L'appel d'offres, qui est ouvert aux consortiums de sociétés de génie et de banques étrangères, arrive à échéance le 22 mai. On peut se procurer les documents complets, à des frais de 200 \$, en communiquant avec le Greek Ministry of Environment, Planning and Public Works, 196-198 Hippocrates St., Athènes, tél.: 644-5525. L'ambassade du Canada à Athènes peut donner tous les détails.

**Kenya** — Les entreprises canadiennes d'équipement pour la fabrication de piles sèches et d'allumettes paraffinées sont invitées à présenter leur catalogue et leur liste de prix à une société locale qui désire implanter une usine pour la fabrication de ces produits. On peut obtenir tous les détails en communiquant avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi. Téléx: (code de destination 987) 22198, indicatif (22198 DOMCAN).

**Maroc** — Le ministère de l'éducation vient de lancer un appel d'offres (n° MS1/87), financé par la Banque mondiale, en vue d'acquiescer de l'équipement sportif destiné à un collège de formation en éducation physique de Casablanca. L'appel d'offres vise 16 groupes de produits, les détails restant à préciser. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 22 avril. Pour obtenir des précisions ou les documents de l'appel

d'offres, communiquer avec l'ambassade du Canada à Rabat. Téléx: (code de destination 407) 31964M, indicatif (CDARABAT 31964M).

**Maroc** — Une entreprise locale vient de lancer un appel d'offres (n° 5 APP1/2) afin de se procurer 1 500 télécopieurs à caractères arabes et romains. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 27 avril. Pour les détails complets et les documents de l'appel d'offres, communiquer avec l'ambassade du Canada à Rabat.

## Marchés mondiaux

**Sénégal** — Les firmes compétentes et possédant de bonnes références dans le domaine des projets d'électricité sont invitées à soumettre leur offre de préqualification en vue d'un projet financé par plusieurs banques. Les sociétés doivent pouvoir fournir et installer 20 km de ligne double terre 90 KV qui reliera plusieurs postes. Les soumissions de préqualification doivent être présentées avant le 14 avril à Monsieur le Directeur général de la Senelec, 28, rue Vincens, B.P. 93, Dakar, Sénégal.

**Turquie** — Une entreprise locale désire importer des pétroliers canadiens, de moins de dix ans, avec un tonnage net inférieur à 145 000 tonnes. Pour tous les détails et les documents de l'appel d'offres, communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Téléx: (code de destination 607) 42369, indicatif: (42369 DCAN TR).

**Turquie** — La Cement and Ceramic Industries Corporation de Turquie lance un appel d'offres, arrivant à échéance le 20 avril, à l'égard d'un projet clés en mains de modification d'une cimenterie. Le projet couvre l'ingénierie, la conception, la fabrication, la fourniture de l'équipement et l'installation, pour la conversion d'un four tournant à préchauffage par voie sèche d'une cimenterie en un système à pré cuisson, avec une capacité supplémentaire de 500 à 1 600 tonnes

par jour. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres, dossier T. 11000 (NU), aux sociétés canadiennes; les frais leur seront facturés par l'entremise du MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'Administration ferroviaire d'État turque (TCDD) a lancé un appel d'offres, visant un projet clés en mains, pour le remplacement, l'adaptation et l'installation d'un système de signalisation ferroviaire sur certaines sections de voie. Ce projet touche le remplacement de centres de commande centralisée de la circulation (C.C.C.) actuels par de nouveaux systèmes C.C.C., l'adaptation de nouveaux systèmes informatiques aux systèmes actuels, l'installation d'un réseau complet de contrôle par C.C.C. dans une section et l'installation d'un système de freinage automatique des trains dans une autre section. Les documents de l'appel d'offres sont actuellement disponibles à des frais de 600 \$ US, avec un cautionnement de soumission de 2,5 %. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 2 juin. Notre mission peut transmettre les documents aux sociétés canadiennes, les frais leur étant facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Zimbabwe** — Des fabricants locaux de produits d'éclairage et de quincaillerie de porcelaine aimeraient étudier la possibilité d'une entreprise conjointe avec un fabricant canadien d'isolateurs de porcelaine. De plus, la Zimbabwe Electricity Supply Authority et la Norbel Potteries voudraient importer d'autres produits de porcelaine, comme des garnitures et des isolateurs. Notre mission précise que le Zimbabwe importe environ 600 000 isolateurs par an, surtout pour lignes à basse tension et à 11 KV, et que ce marché pourrait ouvrir la porte à ceux de pays voisins. Les sociétés canadiennes peuvent obtenir tous les détails en communiquant avec le haut-commissariat du Canada à Harare. Téléx: (code de destination 907) 4465, indicatif (4465 CANADA ZW).

# La Pologne s'ouvre aux investisseurs étrangers

Les sociétés canadiennes qui s'intéressent aux possibilités d'entreprise conjointe et d'investissement en Pologne jouiront maintenant d'un meilleur accès à ces débouchés, grâce à l'adoption en avril dernier d'une nouvelle loi sur l'entreprise conjointe en Pologne.

La délégation commerciale de Pologne à Montréal souligne que cette nouvelle loi donne aux investisseurs étrangers la possibilité de s'adonner à leurs activités dans presque toutes les sphères de l'économie polonaise, en particulier lorsqu'il s'agit d'activités de production de biens ou de services.

Les sociétés qui travaillent avec des organismes économiques polonais pourront dorénavant effectuer un investissement initial représentant jusqu'à concurrence de 49% des capitaux, en argent ou en nature, sous forme par exemple d'équipement, de machines, de brevets ou de matières brutes.

On peut se procurer tous les détails de cette nouvelle loi, ainsi qu'une liste de sociétés polonaises désireuses de former des entreprises conjointes avec des investisseurs étrangers, en communiquant avec M. Kalinowski, Consul et délégué commercial, Délégation commerciale de la République popu-

laire de Pologne, 3501, av. du Musée, Montréal H3G 2C8. Tél: (514) 282-1732.

Pour un complément d'information sur les débouchés en Pologne, communiquer avec M. Mitch Viad, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), MinAffex, au (613) 996-7107. ★

# Débouchés en Indonésie

(Suite de la première page.)

On souligne dans le guide que les télécommunications recevront une attention prioritaire, car l'Indonésie a l'intention de porter sa densité d'installations téléphoniques de 0,5 par 100 personnes à 0,9 d'ici à 1989.

En ce qui a trait à l'électricité, seulement environ 17% de la population est approvisionnée de façon continue en électricité. On prévoit que la capacité d'approvisionnement augmentera de 380% d'ici à 1997.

On peut se procurer un exemplaire de *Indonésie, Guide de l'exportateur canadien*, en composant le numéro du centre Info-Export, ou en communiquant avec le bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce avec l'Indonésie, communiquer avec M. John Burbridge, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), MinAffex, au (613) 995-7659. ★

# Ce qu'il faut savoir sur le nouveau P.D.M.E.

La série d'articles de *CanadExport* sur le nouveau Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) tire à sa fin. L'activité est toutefois fébrile, en préparation de l'entrée en vigueur de la nouvelle formule du P.D.M.E. le 1<sup>er</sup> avril. Ce cinquième article de la série présente sous forme de questions et réponses divers aspects du nouveau P.D.M.E.

*Combien de représentants une société canadienne peut-elle inclure dans une demande d'aide au P.D.M.E. en vue d'une mission ou d'une foire commerciale?*

Pour les activités du P.D.M.E. lancées par l'industrie, chaque société peut être représentée par un maximum de deux personnes.

*Si le gouvernement canadien participe à une foire commerciale avec seulement un kiosque d'information, est-ce qu'une entreprise peut demander une aide du P.D.M.E. afin de participer à cette foire?*

Oui, les entreprises peuvent demander ce genre d'aide au P.D.M.E. Le service responsable, dans un tel cas le bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), évaluera la demande à partir des critères d'admissibilité et déterminera si l'entreprise peut recevoir une aide.

*Les associations commerciales ont-elles droit à une aide en vertu du nouveau P.D.M.E.?*

Oui, pour certaines activités.

Les associations et organismes nationaux commerciaux à but non lucratif, qui n'effectuent pas de ventes directes, sont admissibles à une aide en vue des activités lancées par le gouvernement, c'est-à-dire la participation à des foires et à des missions commerciales.

Les associations, organismes, agences ou offices de commercialisation à but non lucratif dans les secteurs de l'alimentation, de l'agriculture ou de la pêche, qui n'effectuent pas de ventes directes, sont également admissibles à une aide dans le cadre des activités spéciales prévues pour ces secteurs.

*Quelle est la date-limite pour présenter des demandes dans le cadre de l'ancienne formule du Programme?*

Les demandes reçues en mars 1987 à l'égard d'activités prévues pour mars ou avril

## Colloque en Chine

Les exportateurs actuels et éventuels en République populaire de Chine auront l'occasion, du 16 avril au 2 mai, de sonder directement les débouchés qu'offre ce pays. C'est au cours de cette période qu'aura lieu un colloque pour cadres supérieurs, en Chine même. Cet événement est organisé dans le cadre des Executive Programmes du Centre for International Business Studies, de la Faculty of Commerce and Business Administration de l'université de Colombie-Britannique, en collaboration avec d'autres organismes. On acceptera un maximum de 25 participants, les demandes devant parvenir immédiatement, accompagnées d'un paiement partiel des frais de 7 000\$. Pour plus de détails, communiquer avec M. Fred H. Siller, au (604) 224-8414, ou M. Bruce Fauman, au (604) 224-8400. Pour s'inscrire, téléphoner à M<sup>me</sup> Charlotte Passmore, au (604) 224-8413. ★

1987 seront évaluées et traitées en vertu des anciennes règles du P.D.M.E., avec les anciennes formules. Les demandes reçues en mars 1987 à l'égard d'activités prévues pour après le 30 avril 1987 seront évaluées et traitées en vertu des nouvelles règles du P.D.M.E., avec les nouvelles formules. Le nouveau guide et les nouvelles formules de demande du P.D.M.E. sont déjà disponibles dans les bureaux régionaux du MEIR.

*Après le 1<sup>er</sup> avril 1987, quelle sera la situation des ententes déjà signées en vertu du P.D.M.E.?*

Tous les contrats conclus en vertu du P.D.M.E. seront respectés, conformément aux modalités établies dans ces contrats.

*Comment fonctionnera l'accord de commercialisation du P.D.M.E.?*

Il ne s'agit pas d'une autre forme d'aide, mais plutôt d'une façon de regrouper plusieurs types d'activités admissibles sur une demande, afin de faciliter la planification de la stratégie de commercialisation de l'entreprise.

L'accord de commercialisation du P.D.M.E. vise surtout les petites et moyennes entreprises qui exportent déjà et qui désirent entreprendre un ensemble d'activités de commercialisation visant un marché défini.

Ainsi, une société peut vouloir visiter un marché où elle envisage d'exporter et y participer ensuite à une foire commerciale, pour plus tard inviter un acheteur étranger éventuel en mission commerciale.

L'accord de commercialisation couvre une période d'activité d'un an ou deux, mais seulement à l'égard d'initiatives et des sommes

maximales déjà admissibles dans le cadre du volet d'activités du P.D.M.E. lancées par l'industrie. Le requérant doit assumer au moins la moitié des frais du projet et ne peut présenter d'autres demandes au P.D.M.E. pendant la période d'activité de l'accord de commercialisation.

Les demandes visant des accords de commercialisation peuvent être présentées au bureau régional du MEIR, si les activités proposées se limitent à des visites et des participations à des foires commerciales, ou à la Direction de programmes d'exportation (TPE) du MinAffex lorsque la demande vise d'autres activités admissibles. Pour de plus amples renseignements sur ce genre d'aide (il faut soumettre un plan détaillé de commercialisation), communiquer avec la Direction de programmes d'exportation (TPE) du MinAffex ou avec le bureau régional du MEIR.

*À quel moment peut-on demander un versement à l'égard des activités du P.D.M.E. lancées par l'industrie?*

Les entreprises doivent présenter une demande de versement dans les 30 jours suivant la date de fin de l'activité.

*À qui puis-je m'adresser si j'ai d'autres questions?*

Communiquer d'abord avec le bureau régional du MEIR. La Direction des programmes d'exportation (TPE) du MinAffex peut également vous venir en aide.

Le prochain article de *CanadExport* sur le P.D.M.E., le dernier de la série avant l'entrée en vigueur du nouveau Programme, résumera les points saillants de la refonte. ★

## Un prix d'excellence en affaires pour faire votre affaire

Pour bien faire face à la concurrence sur les marchés mondiaux, les industriels et les gens d'affaires canadiens doivent compter plus que jamais sur leur assiduité et leurs réalisations.

C'est en vue de reconnaître et de promouvoir ces réalisations qu'a été lancé le mois dernier un programme qui en est déjà à sa quatrième année, soit les Prix d'excellence en affaires du Canada 1987.

Ces prix, qui sont décernés chaque année, soulignent les réalisations exceptionnelles dans huit catégories: la productivité, l'esprit d'entreprise, la collaboration ouvrière-patronale, la commercialisation, l'invention, l'innovation, le design industriel et, en premier cette année, la petite entreprise.

Le concours est ouvert aux entreprises commerciales établies au Canada ou à leurs divisions, dans tous les domaines de l'activité économique, soit ressources naturelles, fabrication et services.

Les procédures d'inscription sont simples: pour chaque catégorie, on demande de répondre à un questionnaire d'une page.

Les lauréats recevront leurs prix dans le cadre d'une cérémonie d'envergure nationale, qui se déroulera cette année à l'hôtel Sheraton, à Halifax, le 22 septembre prochain.

On peut se procurer les documents nécessaires à la présentation des candidatures (en français ou en anglais) en s'adressant à Prix

d'excellence en affaires du Canada (ACAE), ministère de l'Expansion industrielle régionale, 235, rue Queen, Ottawa K1A 0H5; tél.: (613) 954-4079, ou en communiquant avec le bureau régional du MEIR le plus proche. ★

## Un appel des mines

Les sociétés canadiennes d'exploration minière pourraient avoir l'occasion d'aider des consœurs argentines ou de s'associer avec elles à l'occasion d'un projet de plusieurs millions de dollars prévu pour ce pays.

Notre ambassade à Buenos Aires rapporte que le secrétariat fédéral des mines d'Argentine a demandé un prêt de 15 millions de dollars US à la Banque interaméricaine de développement, en vue d'aider des sociétés et propriétaires locaux à mener à bien diverses études minières de préinvestissement.

Le prêt devant être approuvé vers le milieu de l'année, les sociétés canadiennes qui s'intéressent à ces projets peuvent communiquer des renseignements sur leurs compétences et leur expérience à notre ambassade, qui transmettra ces données au Secrétariat fédéral des mines.

Communiquer avec l'ambassade du Canada, Casilla de Correo 3898 (1000), Suipacha 1111, P. 25, Buenos Aires, Argentine. Téléc.: (code de destination 033) 21383, indicatif (21383 CANAD AR). ★

# L'agro-alimentaire japonais saura plaire

(Suite de la première page.)

hausse pour nos exportateurs de poisson et d'agro-alimentaire. Ces chiffres traduisent une solide performance et laissent espérer encore mieux pour l'avenir.

Le crédit en revient en partie à l'ambassade du Canada à Tokyo, qui a mis en œuvre une approche bien définie d'expansion du marché du poisson et de l'agro-alimentaire pour le Japon.

Ces dernières années, l'ambassade a fait découvrir aux fournisseurs canadiens des possibilités commerciales précises sur le marché japonais.

La nouvelle politique d'expansion commerciale se démarque des stratégies globales antérieures pour le secteur, s'attaquant plutôt à des créneaux et à des produits très précis pour des mini-marchés bien définis à l'intérieur du secteur.

Dans le cadre de cette orientation ponctuelle de la nouvelle politique, voici quelques récentes parutions s'ajoutant à la bibliographie de notre stratégie commerciale à Tokyo:

- Profils des secteurs japonais des services alimentaires et de la vente au détail des aliments et boissons en 1986.
- Étude de 1986 sur l'industrie japonaise des

aliments pour bestiaux, de la contribution de la luzerne canadienne à cette industrie et des possibilités d'expansion du marché au Japon.

- Étude de phase I, réalisée en 1985, sur l'attitude du consommateur à l'égard de la morue congelée (la phase II portera sur le marché éventuel du shishamo, ou capelan).

- Rapport sur les missions commerciales de techniques d'élevage du porc (1985) et de transfert de biotechnologie entre coopératives (1986).

- Rapports mensuels sur les marchés japonais du poisson et du porc et rapports réguliers et ponctuels sur les exportations canadiennes de grain et d'agro-alimentaire au Japon.

En plus de ces études et rapports, le personnel de l'ambassade prépare une série de profils sur les débouchés de mini-secteurs en croissance comme la mousse de sphaigne, le sarrasin, les légumineuses, le miel, le sirop d'érable, les framboises et les champignons.

Au Japon même, la mise en œuvre dynamique par l'ambassade du Programme des projets de promotion a donné lieu à des expositions nationales au Foodex, qui attirent de plus en plus de sociétés canadiennes; et à

un nombre croissant de salons canadiens de l'alimentation tenus dans les grands restaurants, les hôtels et les magasins à rayons (35 événements du genre en 1987 contre 7 en 1985).

L'an dernier, l'ambassade a incité plus de 140 importants acheteurs japonais à visiter Food Pacific 86 à Vancouver.

Les demandes d'aide présentées au P.D.M.E. en vue d'initiatives au Japon dans les secteurs du poisson et de l'agro-alimentaire témoignent de l'intérêt soutenu et croissant des sociétés canadiennes à l'endroit du lucratif marché japonais de l'alimentation.

Il semble exister des possibilités intéressantes dans le domaine de l'exportation de produits canadiens emballés et présentés sous des marques destinées au consommateur japonais, un marché ouvert par la forte montée du yen et l'appétit du Canada à fournir des produits de qualité supérieure à prix concurrentiel.

On peut se procurer des exemplaires des rapports, études et profils figurant dans l'arsenal commercial de notre ambassade en communiquant avec la Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNTJ), MinAffex, au (613) 995-8606. ★

## Guide pratique des foires aux États-Unis

(La suite de la liste du numéro du 11 février.)

Les États-Unis, premier partenaire commercial du Canada, absorbent plus de 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 salons commerciaux.

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) prévoit participer à quelque 80 salons clés, touchant un large éventail des produits, qui auront lieu aux États-Unis en 1987-1988.

Voici une liste d'événements prévus aux États-Unis, présentés par ordre chronologique et par secteur.

Pour de plus amples renseignements sur les salons ou la façon d'y participer, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis, MinAffex, au (613) 993-5911 ou 993-7343; ou appeler le centre Info-Export.

### Machinerie industrielle

**National Solid Waste Management Show** — Dallas, avril 1987.

**American Waterworks Association Show** — Kansas City, juillet 1987.

**Westpack 87** — Anaheim (Californie), 1<sup>er</sup>-3 septembre 1987 — Équipement et fournitures d'emballage.

**Materials Handling and Distribution Show** — Toronto, septembre 1987.

**ASA** (salon national de la plomberie, du chauffage, de la climatisation, de la production de tuyauterie) — New York, 18-21 octobre 1987.

**International Capital Goods Show** — Cleveland, octobre 1987 — Le plus grand salon

général aux É.-U.

### Matériel militaire, électronique et communications

**AFCEA 87** (Armed Forces Communications and Electronics Association) — Washington (D.C.), 2-4 juin 1987.

**Mission fédérale-provinciale du matériel de défense à Los Angeles** — 22-25 février 1988.

**AFCEA** — Anaheim (Californie), février 1988.

### Pétrole et gaz

**OTC** (Offshore Technology Conference) — Houston (Texas), 27-30 avril 1987.

**Congrès et salon de la Canadian Gas Association** — Washington (D.C.), 5-9 juin 1988.

### Poisson et fruits de mer

**Seafare 88** — Long Beach (Californie), février 1988.

**Boston Seafood Show** — Boston, mars 1988.

### Produits forestiers, équipement et services

**Expo 87 Forest products** (équipement et machinerie lourde) — Nouvelle-Orléans, 18-20 juin 1987.

**TAPPI** (Technical Association of the Pulp and Paper Industry) — Atlanta (Georgie), mars 1988.

### Quincaillerie et articles ménagers

**International Housewares Show** — Chicago, 5-8 avril 1987.

**National Hardware Show** — Chicago, août 1987.

**Household Expo** — Las Vegas, 31 août-2 septembre 1987.

**Mission d'acheteurs américains à l'IIDEX** (International Interior Design Exhibition) — Toronto, 19-21 novembre 1987.

**The Housewares Show** — Chicago, janvier 1988.

**The Homecentre Show** — Chicago, mars 1988.

### Transports

**Présentation du secteur de l'automobile** — Baltimore, Washington, Philadelphie, juin 1987.

**APAA** (Automotive Parts and Accessories Show) — Chicago, 25-27 août 1987.

**IPTE** (International Public Transit Expo) — San Francisco, octobre 1987.

**SEMA** (Specialty Equipment Market Association) — Las Vegas, 18-20 novembre 1987.

**Helicopter Show** — Anaheim (Californie), janvier 1988.

**BIG «I» Automotive Service Industries Association** — Chicago, mars 1988.

### Vêtement

**Mission de nouveaux exportateurs à Buffalo et au Pret de New York** — 16-18 mars 1987 — Surtout le vêtement de haute couture pour dames.

**Promotion du Festival of Canadian Fashion** — Toronto, 22-26 avril 1987.

**Mission d'acheteurs américains au salon international de la fourrure canadienne** — Montréal, 6-9 mai 1987.

**International Lingerie Exhibition** — New York, mai 1987.

**Magic** (vêtement pour hommes et garçons) — Los Angeles, octobre 1987.

**NAMSB** (National Association of Men & Boys Wear Buyers) — Convention Centre, New York, octobre 1987.

# En Inde, 'c'est la foire' des grosses retombées

**New Delhi** — La plus récente poussée commerciale du Canada en Inde remonte à moins d'un mois, mais nos délégués commerciaux s'affairent déjà à en analyser les nombreuses retombées, avec des possibilités commerciales dépassant le milliard de dollars!

À titre de pays partenaire de la Septième foire commerciale de l'ingénierie (IETF), une situation très enviée par d'autres grands pays, le Canada était représenté par 50 entreprises à cet événement tenu dans la capitale de l'Inde, le mois dernier.

Cette foire, la seule du genre en Inde, a attiré de nombreux hauts fonctionnaires indiens et la plupart des industriels du pays.

En plus de la couverture privilégiée accordée par les médias au Canada à titre de pays partenaire, la visite du secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark à chacun des exposants canadiens a contribué à raf-



Le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark (à g.) est accueilli par M. Ashok Sigal, de la Shaw Industries Ltd., de Rexdale (Ont.), sous les regards du directeur à la commercialisation de la Shaw, M. Bob Steel.

fermir l'engagement du Canada à un resserrement des liens commerciaux avec l'Inde.

L'énorme aire d'exposition canadienne de 1 000 mètres carrés, située dans un emplacement stratégique, a vu défiler nombre d'éminents visiteurs, y compris le vice-président de l'Inde, M. R. Venkataraman, qui a rendu visite aux exposants canadiens en compagnie de M. Joe Clark. Les autres visiteurs de marque comprenaient le ministre de l'Industrie, M. V. Rao, le secrétaire aux Télécommunications, M. Sangal et le ministre de l'Acier, M. K.C. Pant.

Les huit jours de la foire ont donné l'occasion aux exposants canadiens d'avoir des discussions poussées avec d'importants décisionnaires indiens, donnant lieu à des rendez-vous pris sur le champ, alors qu'il faut habituellement des semaines de démarches.

Les exposants canadiens, choisis dans les secteurs d'investissement prioritaires pour l'Inde, soit l'énergie électrique, l'électronique, les télécommunications, la télédétection, les transports, la construction et la gestion de projet, ont tous déclaré que les résultats de leur participation dépassaient leurs attentes.

Certains exposants canadiens négocient également avec une dizaine ou plus de clients indiens éventuels très intéressés.

Nos délégués commerciaux estiment que cet engouement sans précédent des Indiens à l'endroit des compétences canadiennes pourrait se traduire par près de 200 accords possibles de coopération (par rapport à 15 en 1985), ce qui signifierait des ventes, des collaborations et des transferts de technologie de l'ordre du milliard de dollars!

Autre indice de l'énorme succès des exposants canadiens à la foire, l'on estime que chacun d'entre eux a reçu quelque 1 000 demandes de renseignements directes des près de 15 000 visiteurs qui ont franchi l'entrée du pavillon canadien, sans même compter près de 1 000 demandes écrites et les innombrables demandes verbales reçues au centre canadien d'information sur le commerce.

Les exposants canadiens ont d'ailleurs déjà commencé à donner suite aux nombreux contacts enregistrés à la foire, ce qui est essentiel pour obtenir des ventes.

Pour plus de détails sur la foire ou sur les débouchés commerciaux en Inde, communiquer avec M. Richard Clynick, Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et dans le Pacifique (PST), MinAffex, au (613) 996-5903; ou composer le numéro du centre Info-Export. ★



M. Clark a aussi été chaudement accueilli au pavillon de la Engrénages du Québec Ltée, de Saint-Laurent (Qué.), par son président, M. Dali Singh (à g.) et sa femme, et le directeur de l'ingénierie, M. George Folprech.

## La Chine est fertile en débouchés agricoles

**Chine** — L'agriculture occupant une place de premier plan en République populaire de Chine, de plus en plus de sociétés canadiennes découvrent qu'il est payant de répondre aux besoins croissants de ce géant.

Certaines sociétés canadiennes réussissent à percer d'elles-mêmes sur cet important marché en expansion, alors que d'autres préparent le terrain en participant aux nombreuses foires commerciales liées à l'agriculture, présentées régulièrement partout au pays.

Nos délégués commerciaux citent notamment la conférence et le salon internationaux de la technologie agricole et de la transformation des aliments (Ag China), l'exposition internationale de l'industrie de transformation des aliments, et l'exposition internationale de l'agriculture, des pêches, de la foresterie et de l'élevage.

Quel que soit le moyen choisi pour percer sur le marché chinois, il est évident que les sociétés canadiennes y sont de plus en plus nombreuses.

Nos délégués commerciaux mentionnent ainsi le cas récent de la Canpotex de Saskatchewan, qui a vendu 500 000 tonnes de potasse, pour livraison entre février et juin. Ce contrat est évalué à plus de 42 millions de dollars et suit de près une autre commande de 250 000 tonnes, livrée entre novembre 1986 et janvier 1987.

Au salon Ag China 86, tenu à Guangzhou, centre de l'industrie de transformation alimentaire du Sud de la Chine, nos délégués commerciaux rapportent qu'il a été question de plusieurs importantes transactions commerciales, notamment:

- des négociations entreprises par la Donaldson International Livestock Ltd., d'Ontario, pour la vente de 500 porcs d'élevage;
- la conclusion de négociations avec la Hays Farms International Ltd., d'Ontario, pour la vente de 325 vaches laitières de reproduction;
- un contrat de vente de sperme décroché par la Semex Canada; et
- la poursuite des négociations entreprises par la Feed Rite Ltd., de Winnipeg, en vue d'une usine d'aliments pour bestiaux en entreprise conjointe.



La Shaver Poultry Breeding Farms Ltd., de Cambridge (Ont.), a attiré les foules à AgChina 86.

De plus, nos délégués commerciaux indiquent que des provinces canadiennes sont également engagées activement dans plusieurs initiatives en Chine.

Ainsi, le ministère de l'Agriculture du Québec négocie actuellement un projet laitier dans la province du Shangxi. Ce projet, qui s'ajoute à un autre projet d'élevage du porc, engloberait la vente de bétail laitier, de sperme, d'équipement agricole et, peut-être, d'une petite installation de transformation des produits laitiers.

Deson côté, le gouvernement de Colombie-Britannique a signé un protocole d'entente en vue d'implanter une ferme laitière près de Shanghai, en plus d'avoir réalisé un échange sur le pacage du bétail avec une province de l'Ouest de la Chine.

Nos délégués commerciaux soulignent qu'il existe d'autres débouchés en Chine, en particulier dans les projets d'entreprise conjointe. Dans ce domaine, l'élevage est un secteur qui prend une importance croissante.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce avec la Chine, particulièrement dans le secteur agricole et le domaine des foires commerciales, communiquer avec M. Maher Abou-Guendia, Direction de développement des marchés, Direction générale de l'agriculture, des pêches et des produits alimentaires (TAP), MinAffex, au (613) 995-8192. ★

# Colloques-escales sur les transports maritimes

Avoir la marchandise, c'est bien, mais livrer la marchandise, c'est une autre histoire, surtout un peu partout sur les marchés extérieurs.

C'est un aspect de l'exportation qui exige une attention particulière dans un marché toujours plus concurrentiel.

C'est pourquoi une série de colloques qui aura lieu d'avril à juin dans des métropoles canadiennes devrait susciter l'intérêt de nos exportateurs.

Ces colloques, parrainés par l'Exporters' Coalition on Canadian Maritime Policy, en collaboration avec le Secteur du commerce international du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), engloberont également une conférence nationale à Ottawa, avec comme conférencier d'honneur le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney.

Les organisateurs soulignent que le Canada livre la marchandise. Ainsi, en 1985, une tranche de 8 milliards de dollars du total de nos exportations est allée aux pays moins développés. Ces marchés absorbent plus de 30% des exportations canadiennes outre-mer.

C'est également vers ces marchés que les problèmes d'expédition et de transport peuvent surgir, des problèmes qui peuvent attaquer notre compétitivité internationale.

Comme le soulignent les organisateurs du colloque, une bonne partie des exportations canadiennes vers ces destinations est constituée de produits de base lourds, comme le grain, le charbon et les produits forestiers, qui sont transportés à 80% par mer. Le problème, c'est que les frais de transport vers les pays moins développés sont plus élevés de 60 p. 100 que les frais vers d'autres

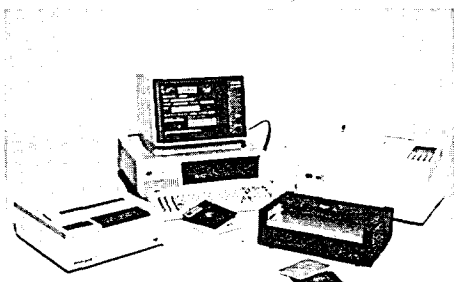
destinations comme l'Europe occidentale.

Encore plus grave, et c'est d'ailleurs le point central des colloques, nombre de gouvernements de pays moins développés imposent des politiques qui font grimper le prix à la livraison des exportations canadiennes. Ces politiques comprennent l'application de règles d'utilisation obligatoire des lignes et agences d'expédition maritime nationales, l'imposition de droits portuaires discriminatoires et autres politiques réduisant l'effet modérateur de la concurrence sur les frais de transport.

L'exportateur canadien tient à sa disposition certaines options pour combattre l'effet de telles politiques, options qui seront toutes abordées aux colloques.

Voici les dates et les endroits où auront lieu les colloques, avec les coordonnées de la personne pouvant vous fournir plus de détails: le 8 avril, à Vancouver, M. Gerry Bennett, Council of Forest Industries, (604) 684-0211; le 22 avril, à Halifax, M. Craig Dickson, Atlantic Provinces Transportation Commission, (506) 857-2820; le 22 avril, à Montréal, M. David Church, Association canadienne des pâtes et papiers, (514) 866-6621; le 7 mai, à Toronto, M<sup>me</sup> Cindy Wagg, Canadian Industrial Transportation League, (416) 596-7833; le 6 mai, à Edmonton, M. Wilf Danzinger, International Cargo Handling Coordination Association, (403) 427-0743; et le 4 juin à Ottawa, M. Joe Makin, MinAffex, (613) 995-7554. On peut communiquer avec ce dernier pour de plus amples renseignements sur les questions de commerce et de transport touchant les pays moins développés. ★

## Visas et passeports visés pour les ventes



Le système de passeport à lecture automatique, de la AIT, remporte de gros succès.

(Suite de la première page.)

aux pays membres de l'organisation. Jusqu'à date, le Canada, les États-Unis, l'Australie et le Royaume-Uni utilisent déjà ou utiliseront bientôt de tels passeports tandis que 25 autres pays sont sur le point d'en faire autant. Ces quatre nations ont préféré l'équipement d'AIT à celui de la concurrence.

M. Smith précise qu'il s'agissait presque d'un travail de missionnaire au début. La société devait en effet se rendre sur place et faire la démonstration de l'équipement, au département d'État à Washington et au service américain des douanes et de l'immigration. Cette année, M. Smith est allé présenter son produit à Londres, avec l'aide d'une subvention de 10 000 \$ accordée en vertu du P.D.M.E. (Programme de développement des marchés d'exportation) du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), qui lui a permis de monter une démonstration au Canada House, à l'intention du Home Office britannique. Il souligne l'aide précieuse que lui ont apportée les délégués commerciaux du MinAffex partout dans le monde.

Cette incursion chez les Britanniques s'est soldée par un contrat de 1,6 million de

dollars, en vertu duquel AIT fournira son équipement à la Software Sciences Ltd., de Grande-Bretagne. Ce pourrait n'être qu'un début, car le Royaume-Uni est sur le point d'adopter pour 1988 les normes de l'OACI sur le passeport à lecture automatique.

Les efforts de l'entreprise ont également été couronnés de succès aux États-Unis. Jusqu'à date, quelque 13 millions de ces passeports ont été émis chez nos voisins du Sud tandis que le Canada et l'Australie ont émis plus d'un million de passeports à lecture automatique pour chacune des deux dernières années.

Les succès d'AIT ne s'arrêtent pas là. En effet, le 4 mars la société annonçait la signature d'un contrat de 900 000 \$ avec la Bank of Finland Security Printing House, à l'égard d'installations clés en mains qui permettront de produire 400 000 passeports par an dès la fin de 1987.

Mais AIT poursuit sa marche. On vise maintenant d'autres marchés institutionnels pouvant profiter de la même technologie. La société vient en effet de lancer un nouveau produit, le visa à lecture automatique. ★

## Répertoire auto utile

Le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) vient de lancer un *Répertoire des fabricants canadiens de pièces d'automobiles*, un bon document de référence pour les fabricants canadiens et un outil d'une utilité incomparable pour les fabricants et distributeurs étrangers à la recherche des produits canadiens.

On peut se procurer un exemplaire du répertoire en écrivant au MEIR, Direction générale de l'automobile, 235, rue Queen, Ottawa K1A 0H5; ou en composant le (613) 954-3719. ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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):**

**1-800-267-8376**

Télex: 053-3745 (BTCE) Indiatif: 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 bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CIT  
EA  
C16  
V.5 #6  
DOCS c.1

# CanadeExport

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO

External Affairs / Affaires extérieures Canada  
VOL. 5, NO. 6  
MARCH 25, 1987

## All systems go: PEMD poised for perfect launch

On April 1, 1987, the Department of External Affairs will consolidate its two current export assistance programs, the Program for Export Market Development (PEMD) and the Promotional Projects Program (PPP), into one simply called PEMD.

This article gives a summary of the PEMD information that appeared in the last five issues of *CanadeExport*.

PEMD's primary aim is to increase the marketing efforts of the private sector by helping companies to participate in activities they would not, or could not, undertake alone. The aim also is to increase the number of new Canadian exporters, to encourage existing exporters to move into new markets, and to encourage Canadian companies to introduce new products to world markets.



The types of assistance offered by the new PEMD are:

**A) Government-initiated activities** — Here the government shares the cost of a company's participating in national stands at trade exhibits outside Canada; sponsors out-going missions of Canadian business persons to identify market opportunities abroad; and hosts in-coming missions to Canada of foreign business and government officials who can influence export sales.

Except in the case of trade fairs, there is no limit to the number of times a particular company can participate in these events.

A new element, however, is the introduction of a participation fee.

**B) Industry-initiated activities** (for which the government contribution will continue to be repayable if sales result). There is a maximum of four project approvals per company per government fiscal year, or one marketing agreement.

• **Trade fairs** — Companies wishing to participate individually in foreign trade fairs will receive government funding, up to three times in the same event.

• **Visits** — This covers both in-coming visits to Canada of foreign buyers and market identification trips outside Canada. In the case of the United States, companies with annual sales greater than \$10 million and trading houses will not be eligible for assistance. Actual travel costs up to 100 per cent of the return economy airfare will be paid.

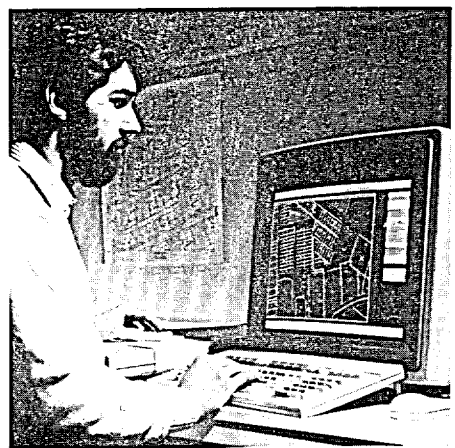
• **Project bidding** — This type of assistance shares the cost to bid on specific projects outside Canada. The projects typically involve a formal bidding procedure in competition with foreign firms for consulting services, engineering, construction and the supply of Canadian goods and services. Due to the intense international competition for major capital projects, a special exception will be provided for the projects (over \$250 million Canadian content).

• **Establishment of export consortia** — This activity provides assistance to establish export consortia so that manufacturers, especially small- and medium-size companies, can better exploit opportunities by the formation and use of group marketing efforts. Compatible firms can pool their resources and share costs and risks. The maximum government contribution is \$100,000.

Turn to page 3 — PEMD

## Superman takes side seat to GeoVision

Superman's X-ray vision may allow him to see beyond closed doors. With GeoVision, however, he would see a whole country at a glance.



GeoVision's Advanced Mapping System is being put to the test.

New Zealand's Department of Lands and Surveys certainly sees its country best with GeoVision, an Ottawa software firm specializing in geographic information processing.

That department recently awarded a contract worth \$4.5 million to the Canadian company, in partnership with Progeni Systems of New Zealand, for equipment and software to automate their cadastral (land parcel) mapping system.

Cadastral records in New Zealand exist on 18,200 paper maps dating back to 1840. Some 50,000 changes and updates were posted manually every year.

In the words of GeoVision president Doug Seaborn, "You can only make manual updates on a paper map so many times, and add or delete parcel information, before it becomes unusable."

The new system will enable officials to capture and maintain the records on more than two million properties. The result will be a national "electronic map," the Digital Cadastral Data Base (DCDB), which will be

Turn to page 4 — It's a bird

## Korean mission fires up coal sales

Agreement on "specific steps" to increase the exports of Canadian products and services to the Republic of Korea was one of the highlights of a Korean Commercial Mission to Canada earlier this month.

As leader of the mission and during his visit to Ottawa on March 12, Korean Minister of Trade and Industry, Mr. Woong-Bae Rha, agreed to a number of commitments — made in response to a series of representations by Canada's Minister for International Trade Pat Carney.

Seeking "an equitable trading relationship" with this rapidly developing Pacific Rim

country, Minister Carney said commitments made by the Korean Minister include increased imports of Canadian coking coal and a reduction in tariffs on imports of lumber.

This year, according to the agreement, additional Korean imports of Canadian coking coal will amount to 500,000 tonnes. Next year, the amount will be 550,000 tonnes. For the import of Canadian lumber, Korea has agreed to reduce the import tariff from 20 to 15 per cent.

Ministers Carney and Rha, say trade offi-

Turn to page 6 — Fueling

### INSIDE:

- Trade shows in Europe are one of the best ways to access markets in that region and throughout the world .. 5
- Check out Marketplace for sales leads around the world ..... 2
- Seminars are coming up on trading houses and Japan ..... 3
- Cuba meeting could lead to new co-operation and joint projects .. 6

# Good sales prospects from around the world

**Greece** — The Hellenic Public Power Corporation has extended the closing date, from March 5 to April 7, for tender file no. 477001. The tender requirements are for the supply of: five-wheeled hydraulic backhoe excavators; four crawler loaders; and one truck-type hydraulic backhoe excavator. Post can recommend local agents and, at a cost of \$55-60, can forward bid documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**Greece** — The Hellenic Post has issued a tender, file no. 9129, for 150 automatic letter scales of 3 KGR. Prices are to be quoted in drachmas. Closing date for receipt of bids is April 23. Post can obtain and forward bid documents, at a cost of \$55-60, to interested Canadian companies upon respective authorization. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Hungary** — Several tender calls in a World Bank-financed petroleum project have been issued by Hungary's Chemokomplex. Required, and with bid closing dates between April 8 and 16, are: measuring and auxiliary equipment (tender no. 0966); density record instrument and gas analyser (tender no. 0970); a variety of laboratory instruments (tender no. 0975); a safety release bursting disc and control valve (tender no. 0984); oil and gas field surface instrumentation (tender no. 0985); and steel pipe and eccentric reducers (tender no. 0986). Tender documents, each costing U.S. \$200, are available from the Canadian Embassy, Budapest. Telex: (Destination code 61) 224588. Answerback: (CDA H). Payment should be made to The National Bank of Hungary, Budapest V, H-1850, Szabadsag Ter 8-9. Account no. 202-10768.

**Hungary** — A number of companies here, working through the Hungarian foreign trading company, Intercooperation, are interested in locating co-operation or joint venture partners for a variety of projects. One chemical industrial company seeks a partner for the production of synthetic polymer membranes and coil module production for plane membranes, while a second chemical industrial firm is looking for a partner to help establish a pilot plant for processing lignocellulose. The pilot plant would have a production capacity of 30,000 tons per year of lignocellulose. As well, a metallurgical firm seeks a joint venture partner for the development, production and marketing of geometrically sophisticated metal-cutting and working tools, NC tool holders, and mining industry breaker and drilling tools. Interested partner should be a high technology company with appropriate equipment. Complete details are available from Intercooperation Co. Ltd. for Trade Promotion, H-1253 Budapest, P.O. Box 53. Tel: 757-333. Telex: 22-42-42.

**Kenya** — The Ministry of Health here has issued a tender, file no. 10/86-87, with a closing date of April 28, for medical supplies. Required are: laboratory glassware and plastics, (ETC) photometer for screening

hiv(AIDS) and Coulter dual dilator III/Thrombo counter C. Bid and performance bonds of one per cent are required; tenders without bid bonds will not be considered. For a cost of 200 Kenyan shillings, tender documents are available from and should be forwarded to the Ministry of Health, Medical Supplies Coordinating Unit, Commercial Street, Room no. 6, P.O. Box 40425, Nairobi, Kenya.

**Kenya** — A tender, file no. RPI. 14/86/87/88, with a closing date of April 15, has been issued by the Ministry of Health. The tender requires the following supplies: radiation detection equipment and a calibration source. Relevant brochures, literature and/or samples must be submitted with the tender documents. Documents must be submitted in a plain, wax-sealed envelope. At a cost of 200 Kenyan shillings, documents may be obtained from and forwarded to: The Chief Radiation Protection Officer, Radiation Protection Inspectorate, Ministry of Health, P.O. Box 30016, Nairobi, Kenya.

**Nepal** — A tender for the supply and delivery of refractory bricks has been issued independently here by a company that seeks bidders from member countries of the Asian Development Bank. Closing date for receipt of bids is April 12. Bid documents, at cost of NRs 1000.00, may be obtained from and should be forwarded to Hetauda Cement Industries Ltd., P.O. Box 24, Hetauda or P.O. Box 1020, Lazimpat, Kathmandu, Nepal. Telex: 2313 HCIL NP.

**Senegal** — Qualified businesses, with references, and specializing in the restoration of electrical transmission networks have been invited to prequalify for a tender to be issued by the Thies-Thiona 30 KV Transmission Network Restoration Project. Financed by La Banque Africaine de Développement (BAD) and the National Electric Company (SENELEC), the project requires the restoration of 113 KM of 30 KV aerial electrical transmission cables. Closing date is April 14. Prequalification documents are available for a fee of 50,000 francs C.F.A. Documents are available from and should be forwarded to Le Directeur Général de la Senelec, 28, rue de Vincens, B.P. 93, Dakar, Senegal.

**Turkey** — The Directorate General of Forestry has issued a tender, file no. YIS.1987/01-A and YIS.1987/01-B, with a closing date of April 15, for six helicopters. Specific requirements are: three 400 HP twin turbo engine, seven passenger helicopters with minimum 12,000 foot service ceiling and minimum 450 km range, and three 600 HP twin turbo engine, eleven passenger helicopters with minimum 12,000 foot service ceiling and minimum 500 km range. A bid bond of three per cent and a performance bond of six per cent are required. A delivery period of 180 days from contract date has been set. For a cost of 22,400 Turkish lira, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — The State Railway Administration has issued a tender, bid closing date April 27, for the supply of 114,000 buffer spring rings. The alloy steel rings will be used for the spring buffers of freight cars (62 SI CR5 or 58 CR V4). Specific quantities are: 41,000 inner rings, 55,000 outer rings, 9,000 split rings and 8,500 inner C-rings. Delivery period is to be quoted in the tender. A 2.5 per cent bid bond and a 5 per cent performance bond are required. Post can obtain and forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A tender, with a closing date of April 15, and bid bond of U.S. \$11,400, has been announced by the Turkish Ministry of Agriculture. Required in the tender are 300 technician thermos, 300 liquid nitrogen containers, 2 horizontal tanks for liquid nitrogen and 6 nitrogen refrigerators for the storage of semen. The technician thermos must have a net nitrogen capacity of 6-9.3 litres, weight of 10-16 kg when full and a maximum static evaporation rate of 0.1-0.17 litres/day. The liquid nitrogen containers require a capacity of 21-30 litres and must weigh between 26-33 kg when full. Specifications for the horizontal tanks are: 1600-2000 litres capacity, 1000-1700 kg weight empty and 2600-3700 kg weight full. Requirements for the nitrogen refrigerators are: net nitrogen capacity of 340-450 litres, maximum static evaporation rate of 6-9 litres/day and neck diameter of 700-900 mm. At a cost of U.S.\$20, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Zaire** — Gecamines Exploitation has issued a tender call, bid closing date May 14, for the supply of four 50-tonne mining trucks for use in open pit mining and two 35-tonne mining trucks and motors for use in underground mining. At cost of 30,000 Zaires or 25,000 Belgian francs, the French only documents may be obtained from and should be forwarded to Gecamines Exploitation, Secrétariat Général-Bureau des Contrats, BP 450, Lubumbashi, République du Zaire. Telex: 41034.

**Zambia** — With the same bid closing date of April 16, Zambia Railways has issued four separate tenders for the supply of a variety of equipment. Among the items required are: engine and electrical demonstration models and equipment; hand, power, measuring and pneumatic tools; workshop equipment; wood-working machinery; welding plant; portable spray painting plant; and office equipment, instruments and cassettes. Tender documents may be purchased from and should be forwarded to either Purchasing and Stores Manager, Zambia Railways Ltd. (ZR), P.O. Box 80695, Kabwe, Zambia, telex 81000 (ZRKBF ZA81000); or Chief Buyer, Zambian Engineering Services Ltd. (ZES), P.O. Box 113, International House, Dover Place, Ashford, Kent TN23 1PZ, United Kingdom. For further details on tender specifications, suggest interested bidders contact the Canadian High Commission, Lusaka. Telex: ZA 42480 (DOMCAN).



# Trading house and Japan seminars coming up

Up-to-date global market information — of particular importance to Canadian trading houses — will be provided by the Department of External Affairs and other government agencies in a seminar scheduled for Ottawa April 23.

The one-day seminar, "Trading Houses and Trade Development Opportunities," will feature 16 information desks to be staffed by representatives from External Affairs, the Export Development Corporation, the Canadian Commercial Corporation, and the Canadian International Development Agency.

For the first hour of the session, say organizers, registrants will have an opportunity to circulate among the desks and to solicit trade information that is relevant to their target markets.

Officers will also be on hand to discuss such matters as export finance; technology exports; development assistance projects in the Third World, marketing to international financial institutions and to United Nations procurement agencies.

In the morning as well, there will be presentations by five trading houses and

members of the Council of Canadian Trading Houses (CCTH).

Organizers say these presentations, which also allow time for question period, will discuss project procurement activities, sourcing for overseas market opportunities, and countertrade practices. Following a working lunch, participants will have an opportunity to arrange individual meetings with government officials.

To run from 9:00 a.m. to 1:30 p.m., the seminar will be held in the Crush Lobby and Auditorium of External Affairs' Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa. Registration fee is \$10 for Council members; \$15 for non-members.

Those interested in participating should contact — before April 9 — the Council's Geoff Nimmo, 99 Bank St., Suite 250, Ottawa K1P 6B9. Tel: (613) 238-8888.

Representatives of Canadian companies involved in international foreign exchange or in trade with Japan should find value in two upcoming seminars sponsored by McMaster University's Faculty of Business.

The May 6-7 seminar, "Foreign Exchange and Interest Rate Risk Management," costs \$495 and is geared for corporate financial officers with existing or potential international financial responsibilities. The emphasis will be on methods available to protect the local currency value of both cross currency cash flows and the translation values of foreign denominated assets and liabilities.

"Successful Negotiating with the Japanese," the May 8 seminar, costing \$250, is designed for managers and technical staff who are or could be responsible for establishing and maintaining business ties with Japanese firms.

Through lectures, film, videotapes and case studies, this seminar provides the opportunity to focus on the key aspects Canadian managers must understand, prepare for, and be sensitive to during deliberations/negotiations with Japanese businesses.

For further information or to register, contact Lina Smyrniw at (416) 525-9140, ext. 4105; or write to Seminex, McMaster University School of Business, 1280 Main St. West, Hamilton L8S 4M4. ★

## PEMD promotes private sector enterprise

Continued from page 1

contribution is \$125,000 over two years.

- **Establishment of a permanent sales office abroad** — Assists Canadian exporters in sustaining a marketing effort by establishing facilities in a foreign market where some sales will have already been made (excluding the United States). The government contribution will not exceed \$125,000 per project. Individual companies are restricted to two approvals (not concurrent).

- **Special activities: food, agriculture and fish** — Up to \$125,000 per project is available to cover such special activities as technical trials for plant and animal material, seminars and training, product demonstration, and commodity promotion that are undertaken by non-profit non-sales food, agriculture or fish associations, organizations, or marketing boards and agencies. This assistance is non-refundable. Two approvals per applicant per government fiscal year are permitted.

- **Marketing agreement** — The new PEMD will offer applicants the flexibility to enter, with the government, a maximum two-year marketing agreement that combines industry-initiated activities. It is aimed primarily at medium-size manufacturers with some experience in exporting.

External Affairs' Export Programs Division currently is developing guidelines for application for this type of assistance. This sector will be effective sometime later than the rest of the program.

PEMD's eligibility criteria are twofold: those to be met by the applicant; those to be met by the project.

**Applicant eligibility** — To be eligible to receive assistance under both the "government- and industry-initiated" activities of PEMD, the applicant must be:

- an incorporated business, a professional

firm (such as engineering), or a fish, agriculture, or food non-sales non-profit trade association/organization;

- "export ready", having the ability to complete the export marketing activity to be undertaken. More specifically, the applicant must be established in Canada and have sales data for at least two years or have sales exceeding \$100,000;

- registered or in the process of registering with the Department of Regional Industrial Expansion's (DRIE) Business Opportunities Sourcing System (BOSS); and

- up-to-date with reporting requirements on previous PEMD assistance.

For "industry-initiated" activities, applicants must show the activity is part of their export marketing plans.

**Project eligibility** — To be eligible for PEMD assistance, an "industry-initiated" project must be:

- an increase to an export marketing activity normally undertaken by a company — marketing new products or services, expanding into new markets, or undertaking larger, riskier projects than usual;

- reasonably certain of success;

- beneficial to Canada — in the form of increased export sales or increased employment in Canada; and

- paid for, up to at least 50 per cent, by the company.

"Government-initiated" PEMD projects are one element of an overall marketing plan prepared by each of External Affairs' five geographic branches. In deciding on a project that will best meet Canada's trade objectives, a number of factors are considered.

These include the project's relation to priority markets or sectors, as determined through consultations with industry; its chances of increasing Canadian exports to

that market or sector; and the cost of the project versus the benefits to be obtained from undertaking it.

How and where to apply to participate in either an industry-initiated activity or a government-initiated PEMD is also important.

Participation in *government-initiated* activities (trade fairs and missions) is by invitation from External Affairs. Potential participants are selected from names provided from a variety of sources. These include:

- DRIE regional offices;
- sector specialists in Ottawa from External Affairs or DRIE;
- provincial governments;
- the private sector;
- Canada's posts abroad; and
- data bases maintained by External Affairs and DRIE, that is WIN Exports and BOSS.

Companies wishing to be considered for possible participation in government-initiated activities should make their interest known to one or more of the above, keeping the bureaux informed of any change in information.

To access *industry-initiated* PEMD activities, companies are required to complete application forms, only two of which will be used under the new PEMD — one for trade fairs and visits; and one for the other types of assistance (with the exception of the Marketing Agreement, which is handled on an individual basis).

New PEMD application forms are simplified, allowing preliminary assessment of applicant eligibility as well as that of the activity.

Application forms are available through DRIE regional offices or through External Affairs' Export Programs Division (TPE), 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2. They may also be requested by calling Info Export (1-800-267-8376). ★

# Communications show enGULFs Canadians

**Bahrain** — One way to penetrate the lucrative electronic communications market in the Arabian peninsula is by participating in trade shows.

That's what five Canadian companies found out at one of the Middle East's largest communications shows held in this Gulf country earlier this year.

In addition to reporting over \$10 million worth of sales expected over the next year as a result of their participation in MECOM 87, the five Canadian companies were highly satisfied with the quality of visitors at the show.

According to trade officials, over 5,000 visitors from 11 Gulf countries attended the show, including top decision makers, giving participants a chance to make all the right contacts.

In addition, Canadian participants reported the possibility of appointing several agents in the region.

The Gulf States — trade officials point out — offer good market potential for Canadian communications equipment.

In telecommunications alone — and despite

the recent glut in oil prices — annual investment by countries in the Middle East is expected to increase to U.S. \$5 billion by 1990.

With major public telecommunications



*Bahrain's Minister for Transportation Ibrahim Humaidan (right), who opened MECOM 87, is greeting Canadian exhibitor Larry Levesque of Ottawa's Seena Corporation. Looking on is Terry Brophy (second from left), External Affairs' show manager for this event.*

infrastructures now in place, good opportunities exist in sophisticated business communications equipment and switching and transmission technologies.

Specific market sectors include satellite-related equipment, subcontracting in defence electronics as well as mobile radio and related equipment.

In the operations and maintenance sector, the updating of existing buildings has opened strong markets in the state-of-the-art office, hotel and airport communications and security systems.

Specific products and services exhibited at the show included circuit switching, optical fibres, submarine cable systems, VHF and UHF, microwave, radio equipment, avionics, guidance systems, tactical control systems, weather radar, power supply units, instrument landing systems, consultancy services, remote control, electronic mill and videotext.

For more information on trade shows in the region, contact Terry Brophy at External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 990-5984; or call Info Export. ★

# It's a bird . . . It's a plane . . . It's GeoVision

Continued from page 1

generated over the next five years.

Mappers and surveyors will be able to "roam" (like Superman) across the New Zealand landscape at will. Requests for geographical information on location, parcel shape, area or name will be met quickly. In addition, graphic displays on each parcel can be generated, as can traditional papermaps, with user-chosen content and scale.

How did a small firm (1986 sales \$5.5 million) succeed in this intensely competitive field? The answer is threefold: experience, persistence and timely assistance from Ex-

ternal Affairs trade officials.

First, GeoVision has been occupying a growing segment of the automated mapping market since 1974. The company earned an enviable reputation through the installation of some 42 systems in seven countries, including the United States, China and Australia.

Second, GeoVision sought a local high-tech partner in Progeni Systems of Wellington, and formed a joint venture to pursue the cadastral mapping deal. (New Zealand, like a growing number of nations, tends to favor

foreign contracts with a New Zealand component and technology transfer to the local economy).

Finally, and most important, the client had to see the system at work. Meetings and demonstrations were arranged in New Zealand with the assistance of the Trade Commissioner and High Commission staff. Then, at a key stage, New Zealand officials travelled to Ottawa, with federal government assistance. They brought with them samples of the geographical data the GeoVision system was to process.

The Advanced Mapping System (AMS) and the Geographic Information System performed to everyone's satisfaction. These demonstrations clinched the deal for GeoVision: the New Zealand government committed itself to the GeoVision sale shortly afterward.

The DCDB is only the first part of a six-stage project worth \$13.7 million which will totally overhaul New Zealand's land information system. There will be a number of related applications, among them an aeronautical charting system, and a 70,000-entry national street, place name and electoral district index — all projects in which GeoVision is involved.

With a number of other contracts generated by this coup, GeoVision's president Seaborn expects 1987 to be a banner year, with the company more than doubling its 1986 sales to over \$12 million. More than 50 percent of this total will be in exports.

It does not take X-ray vision to see that GeoVision is a success in export markets.

And Superman? Were he to fly to New Zealand, he would probably need a GeoVision map to get around. ★

# Canola oil producers cooking up deals

Canadian producers of canola oil are "quite optimistic" about the export potential of that product to India and Pakistan — the world's two most important vegetable oil importers — following a recent mission to those countries, say delegation members.

Designed to explore the market and heighten the awareness in the region of this Canadian variety of rapeseed, mission members conducted seminars and met with government and industry representatives to discuss all aspects of Canadian canola — from its nutritional value to its supply, processing and marketing.

More importantly, however, say mission members, were the contacts made — and now being eagerly pursued — and the discovery of the potential that exists.

On the three-week mission, for instance:

- government officials in New Delhi, while reiterating India's goal of self-sufficiency, conceded that "rising per capita consumption of vegetable oil would require continued

imports of that commodity;"

- India's National Dairy Development Board, to which the Canadian International Development Agency has been a major contributor, discussed "potential purchases" of Canadian canola;

- one-on-one meetings in Pakistan between mission members and private sector refiners, brokers, importers and packaging companies resulted in "strong possibilities for commercial sales" as well as the possibility of introducing canola production to that country.

Led by Si Sigal, Director of the Oilseeds Division of External Affairs' Grain Marketing Bureau, the mission consisted of executives from POS Pilot Plant Corp. of Saskatoon, Sask.; United Oilseed Products Ltd., Lloydminster, Alta.; CSP Foods Ltd., Nipawin, Sask.; and Alberta Food Products Ltd. of Fort Saskatchewan, Alta.

More information on the mission and its results is available from Si Sigal at (613) 995-8767. ★

# Guide to European sales opportunities

One of the best ways for Canadian exporters to penetrate new markets or expand sales to Europe, according to trade officials, is by taking part in trade fairs and missions in that part of the world.

External Affairs plans to participate in some 60 trade shows — with a national stand or an information booth — and trade missions in both Eastern and Western Europe during the upcoming year.

Here, listed chronologically — and by industry sector — are events planned for Europe in 1987-88.

For more information on the events — they could be subject to change — or details on how to participate, contact External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-5554; or call Info Export.

## General

- Milan International Spring Fair — Milan, Italy, April 4-12, 1987.
- Delegation from Europe to the United Nations' 12th Inter-Agency Procurement Working Group (IAPWG) Conference — Ottawa, April 27-May 1, 1987.
- Budapest International Fair — Budapest, Hungary, May 21-29, 1987 — Electronics instruments and equipment, computer supplies and software.
- Poznan International Fair — Poznan, Poland, June 1987 — Consumer and industrial goods.
- 29th International Engineering Fair — Brno, Czechoslovakia, September 1987 — Machinery for mining, textiles, chemicals and computers.

- Plovdiv International Fair — Plovdiv, Bulgaria, September 1987.
- Zagreb International Fall Fair — Zagreb, Yugoslavia, September 1987 — Industrial machinery/equipment, furniture, agriculture machines/products and textiles.
- TIB '87, Bucharest International Fair — Bucharest, Romania, October 1987 — Electronics equipment, computer supplies and software.
- Leipzig Spring Fair '88 — Leipzig, East Germany, March 1988.
- Third Country Trading Opportunities Mission to Europe.

## Aerospace

- Paris Air Show — Paris, France, June 11-21, 1987.

## Agriculture

- Fiera Nacional de Agricultura — Santarem, Portugal, June 1987.
- Royal Agricultural Show — Kenilworth, England, July 1987 — Agricultural machinery, livestock, food and breeding.
- Artificial Insemination Embryo Transplant Mission to Turkey — October 1987.
- SIA (Salon international de l'agriculture) — Paris, France, March 1988.
- Livestock Mission from Spain and Portugal.

## Automotive and Rail

- Auto Parts Mission to U.K., Italy and Spain — London, Rome/Milan and Madrid, May 1987.
- Auto Parts Mission to Germany and Sweden — Germany and Stockholm, September 1987.

- Rail Mission to Turkey.

## Books

- Bologna Book Fair — Bologna, Italy, April 2-5, 1987.
- Frankfurt Book Fair — Frankfurt, West Germany, October 1987.

## Communications and Electronics

- Hanover Fair — Hanover Trade Centre, West Germany, April 1987 — Electronics and electrical engineering.
- Flanders Technology International Fair — Ghent, Belgium, May 11-17, 1987 — New hi-tech products: office automation, microelectronics, robotics, bio-technology, medical engineering, aerospace and telematics.
- SMAU — Milan, Italy, September 1987 — Office machinery and equipment, data processing systems and teleprocessing communications equipment.
- Telecom '87 — Geneva, Switzerland, Oct. 20-27, 1987 — Telecommunications.
- Cable/Videotex Mission from Sweden, Ireland, Spain and Portugal — October 1987.
- Electronics Buyers from Switzerland — October 1987.
- Mipcom — Cannes, France, October 1987 — Films and programs for TV, radio, cable and satellite.
- Robotics Mission to Sweden — Stockholm, Sweden, October 1987.
- Sifet — Toulouse, France — Technology, energy of the future, aeronautics space, and electronics. (Second half next issue.)

# How to plug into world home appliance markets

**Cologne** — The world's largest home appliance show is barely over, but Canadian manufacturers are already declaring it a huge success.

In fact, the eight Canadian participants at last month's DOMOTECHNICA 87 — held in this West German city — were so pleased with their showing that most of them are already planning a repeat performance at the February, 1988 show.

Set up in a choice location, the Canadian booth saw excellent traffic throughout the 4-day event. One Canadian exhibitor even claimed 'success' only two days after the show.

Cashing in on their superior products, the eight Canadian participants netted close to \$700,000 worth of on-site orders, with projected sales expected to top the \$9 million mark over the next 12 months.

Billed as the most popular trade fair for major and small appliances, personal care products and other home electrical apparatus and components, the show attracted over 1,000 exhibitors from 36 countries and 47,000 visitors from 79 nations, up nine per cent over last year.

As another indication of the international nature of the show — it is not just a 'German'



*Biotech Electronics Ltd., of Lachine, Quebec, attracted great crowds at DOMOTECHNICA 87.*

event — 95 per cent of all Canadian sales, according to trade officials, went to countries other than Germany.

In addition, the Canadian exhibitors fielded serious inquiries from over 30 countries and regions, ranging from Scandinavia to Greece, the Middle East, South America, the Caribbean, and all the way to Japan and Australia — appointing seven agents and distributors, with another 23 pending.

One Canadian company is also obtaining product certification for eight European countries.

Commented one satisfied Canadian partici-

pant: "It's the best fair, giving us a lot of exposure on world markets."

Although this was Canada's seventh participation in the show — which is already in its 58th year — trade officials point out that the Canadian exposure at DOMOTECHNICA is starting to pay off as penetration of foreign markets is a slow and arduous task.

And as Canadian home appliance products are superior in many areas — including electric heating products and freezers — there is a great market potential, trade officials say, for small appliance manufacturers with specialized products such as kettles, toasters, vacuum cleaners and air purifiers.

As with most international shows, the event gave Canadian manufacturers a chance not only to make inroads in the international home appliance market, but also to see what products their foreign competitors are promoting as well as the latest in world design trends.

For more information on the show or details on how to participate in DOMOTECHNICA 88 — space is limited — contact Helmut Schroeter at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-4344; or call Info Export. ★

# Guides to Japan, U.K. export opportunities

A second edition of its guide to Japan's computer hardware market has been released by the Japan External Trade Organization (JETRO).

In addition to analysing Japan's information service industry, the guide surveys the Japanese market for its four major computer classifications — general purpose, micro-computers, office and personal computers.

The guide also defines usage of each classification, reviews distribution channels and sales strategies, and looks at the effects of import liberalization on the market.

"Imports of computer hardware," notes the guide, "are still strong in Japan, particularly from technologically-advanced foreign firms." Also strong are imports of 32-bit mini-computers, while the market for office computer application has widened.

Key attitudes prospective exporters must adopt in dealing with Japan, says the guide, are "patience, understanding and a commitment to provide customers stable products and after-sales service."

"It is necessary that user-oriented products that fully incorporate Japan's special needs be maintained and that compatible sales strategies be adopted."

The guide also stresses the importance of agent selection and encourages the employment of a Japanese-style labor management system. As well, there is a listing of organizations that serves as a reference tool for exporters.

JETRO is a quasi-governmental body that promotes international trade by acting as an

interface between overseas companies and their Japanese counterparts.

*Copies of Your Market in Japan — Computer Hardware* (2nd edition) are available through JETRO, 151 Bloor St. West, Suite 700, Toronto M5S 1T7. Tel: (416) 962-5050. Or consult the telephone directory for the nearest JETRO offices.

Canadian defence-related companies interested in sub-contracting to prime bidders in Great Britain should find the *M.O.D. Contracts Bulletin* a valuable tool.

In conjunction with Britain's Ministry of Defence, the Bulletin is published fortnightly, listing the major requirements as well as the possible contract opportunities — at both the main and subcontract levels — of the Ministry's Procurement Executive.

"The Bulletin," says Ed Gorn, Commercial Counsellor at Canada's High Commission in London, "is not only an early-warning system for current contract requirements — it could be the basis of discussions with U.K. 'primes' for future contract requirements" — those not necessarily detailed in the Bulletin.

At an annual subscription rate of 130 British pounds, the Bulletin may be purchased from Longman Group (U.K.) Ltd., 4th Ave., Pinnacles, Harlow, Essex CM195AA. Tel: 0279-29655.

Interested subscribers or those seeking more details should contact Ed Gorn, Commercial Counsellor, Commercial/Economic Division, Canadian High Commission, MacDonald House, 1 Grosvenor Square, London,

W1X 0AB. Tel: 01-629 9492, ext. 610. Telex: 261592 (CDALDN G). ★

## Fueling the export flame

Continued from page 1

cial, also agreed on steps to "facilitate increased sales of Canadian manufactured products" to Korea.

In addition to these commitments, two joint venture agreements were signed during the Korean Minister's one-day visit to Ottawa.

One joint venture involves an equity partnership between the Korean company Sammi and the Canadian manufacturer, Kenhar, of Guelph, Ont, to produce forklift trucks in Korea for domestic and world markets.

Kenhar, the world's largest producer of industrial forklifts, already has manufacturing facilities in Canada, the United States and Britain.

The second joint venture, also an equity partnership, is a combined venture between DGM Consulting of Ottawa, Ont. and SNC of Montreal and Samsung of Korea. Under this agreement, a trading house will be established to pursue bilateral and third country trade.

The March 11-13 visit also included a stop in Vancouver, where Minister Rha and senior executives of the mission participated in a meeting of the Canada-Korea Business Council.

Further information on the mission or on Canada-Korea trade is available by contacting Cécile Latour (613) 996-7582 or Jean-Yves Dionne (613) 996-6987, at External Affairs' East Asia Trade Development Division (PNTE).

## Cuba meeting focuses on new forms of co-operation and co-production

Canada and Cuba could enjoy "new forms" of economic co-operation — including trade with third markets — as a result of the Sixth Meeting of the Canada-Cuba Joint Committee on Economic and Trade Relations (JCETR).

Key topics under discussion at the Havana meeting, held January 26-29, were: bilateral trade and commercial relations; financing and credit facilities; economic relations, including capital projects; and possible co-operation in science and technology.

Leading the Canadian delegation to Havana was Michael Bell, Assistant Deputy Minister, Latin America and Caribbean Branch, of the Department of External Affairs, who noted that both sides "expressed their interest in exploring new forms of co-operation as an effective means of developing and diversifying their economic and trade relationship."

Bell also said that, as a result of the meeting, an agreement was made to "study the possible implementation of joint projects in third markets, co-production, and buy-back arrangements of a mutually beneficial nature."

Further information on the meeting or on Canadian trade opportunities with Cuba is available from C.A. Watt of External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 996-6129; or call Info Export. ★

## Telephone corrections

In the latest *Business Directory of Canadian Trade Representation Abroad*, published by External Affairs, the correct telephone number for the Canadian Consulate General in New York is (212) 586-2400. The number for Los Angeles is (213) 687-7432. ★

## Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: *CanadExport* (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

1-800-267-8376

*CanadExport* is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
 Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
 Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada

CM  
EA  
CIGF  
1.5#6  
DOCS C.1

# CanadExport

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL 5 N°6  
LE 25 MARS 1987

## Développer des marchés d'exportation, ça marche!

Le 1<sup>er</sup> avril 1987, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) fusionnera ses deux programmes actuels d'aide à l'exportation, le Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) et le Programme des projets de promotion (P.P.P), pour créer une nouvelle formule de P.D.M.E.

Cet article résume les renseignements sur le P.D.M.E. contenus dans les cinq derniers numéros de *CanadExport*.

Le P.D.M.E. vise avant tout à accroître les initiatives de commercialisation des entreprises du secteur privé en les aidant à participer à des activités auxquelles elles ne voudraient ou ne pourraient pas participer seules. Il vise également à accroître le nombre



des nouveaux exportateurs canadiens, à inciter les exportateurs établis à trouver de nouveaux marchés et à encourager les sociétés canadiennes à lancer de nouveaux produits sur les marchés mondiaux.

Voici les genres d'aide offerts par le nouveau P.D.M.E.:

**A) Projets parrainés par le gouvernement** — Dans ce cas, le gouvernement partage les frais de participation d'une société à des

stands nationaux lors de foires commerciales à l'étranger; il parraine des missions de gens d'affaires canadiens visant à identifier des marchés à l'étranger; et il accueille au Canada des missions de gens d'affaires et de fonctionnaires étrangers qui peuvent influencer nos ventes à l'exportation. La participation d'une société à ces activités n'est pas limitée, sauf dans le cas des foires commerciales.

Un nouvel élément intervient là avec l'instauration d'un droit de participation.

**B) Projets parrainés par l'industrie** (la contribution du gouvernement demeurera remboursable si des ventes en résultent). Une entreprise ne peut obtenir plus de quatre approbations de projets par exercice financier du gouvernement, ou un accord de commercialisation.

• **Foires commerciales** — Les sociétés qui souhaitent participer individuellement à des foires commerciales recevront des octrois gouvernementaux, mais pas plus de trois fois pour la même activité.

• **Visites à l'étranger** — Ceci couvre la fois les visites d'acheteurs étrangers au Canada et les voyages pour identifier des marchés à l'étranger. Dans le cas des États-Unis, les sociétés ayant un chiffre d'affaires annuel supérieur à 10 millions de dollars et les maisons de commerce ne seront pas admissibles à une aide. Les frais réels de déplacement seront payés à concurrence de 100 % du billet d'avion aller-retour en classe touristique.

• **Appel d'offres pour un projet** — Ce type d'aide permet de partager les frais encourus pour soumissionner des projets particuliers à l'étranger. Les projets impliquent habituellement une procédure officielle d'appel d'offres en concurrence avec des entreprises étrangères en vue de fournir des services de consultation, d'ingénierie, de construction et d'autres produits et de services canadiens. En

(Voir page 3: L'aide.)

## Une 'vision' canadienne du monde entier

La télévision permet de voir de nouveaux coins de pays, mais la GeoVision permet de voir tout un pays.

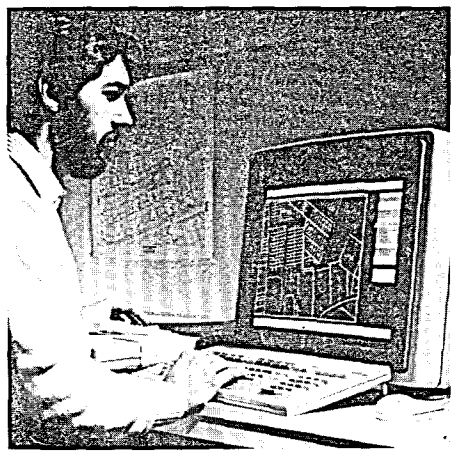
Le ministère des Terres et des Levés de

Nouvelle-Zélande peut maintenant mieux voir le pays grâce à GeoVision, une société de logiciels spécialisée dans le traitement des données géographiques.

L'entreprise d'Ottawa a décroché un contrat de 4,5 millions de dollars du ministère néo-zélandais, en association avec la Progetion Systems de Nouvelle-Zélande, pour l'installation d'un système d'informatisation de la cartographie cadastrale.

En Nouvelle-Zélande, le cadastre est tenu sur 18 200 cartes de papier remontant à 1840. On y apporte quelque 50 000 changements et mises à jour chaque année. Mais, selon le président de GeoVision, M. Doug Seaborn, il y a une limite au nombre de changements que l'on peut apporter sur une carte de papier avant qu'elle ne devienne inutilisable.

Le nouveau système permettra au Ministère d'entrer et de conserver des registres sur plus de deux millions de propriétés. On en arrivera ainsi à une carte électronique, la banque de données numériques du cadastre, qui sera mise au point au cours des cinq prochaines années. (Voir page 4: Les cartes.)



Le système avancé de cartographie de la GeoVision a fait ses preuves.

## La Corée 'brûle' pour notre charbon

En début de mois, une délégation commerciale coréenne a visité le Canada, mission qui a notamment donné lieu à des mesures précises sur l'augmentation des exportations canadiennes de produits et de services en République de Corée.

La mission, qui a visité Ottawa le 12 mars, était dirigée par le ministre coréen du Commerce et de l'Industrie, M. Woong-Bae Rha, qui a pris à cette occasion plusieurs engagements en réponse à une série de démarches faites par le ministre canadien du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney.

Pour tenter d'établir une «relation commerciale équitable» avec ce pays du Pacifique qui connaît un développement fulgurant, M<sup>me</sup>

Carney a déclaré que les engagements du ministre coréen prévoient notamment une augmentation des importations de charbon cokéfiant canadien et une réduction du tarif douanier coréen imposé au bois d'œuvre.

En vertu de ces mesures, la Corée importera cette année 500 000 tonnes de plus de charbon cokéfiant canadien et 550 000 tonnes l'an prochain. Quant au bois d'œuvre, la Corée a consenti à réduire de 20 à 15% son tarif douanier.

Les deux ministres ont également convenu de mesures pour «faciliter l'accroissement des ventes d'articles manufacturés canadiens à la Corée».

(Voir page 6: Deux accords.)

## DANS CE NUMÉRO:

- Les foires en Europe ouvrent la porte aux divers marchés européens et du monde entier ..... 5
- Les marchés mondiaux offrent de bons débouchés à l'exportation .. 2
- Colloques à venir sur les maisons de commerce et le Japon ..... 3
- Le Canada envisage une coopération économique avec Cuba .. 6



# Voici des débouchés à l'exportation

**Grèce** — Les Postes helléniques lancent un appel d'offres, n° 9129, en vue d'acquérir 150 balances postales automatiques d'une capacité de 3 kg. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 23 avril. Notre mission peut leur transmettre les documents de l'appel d'offres, à des frais de 55 à 60\$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Grèce** — La Hellenic Public Power Corporation a repoussé du 5 mars au 7 avril l'échéance de son appel d'offres n° 477001, qui portait sur l'acquisition de cinq pelleuses hydrauliques sur pneus, quatre chargeuses sur chenilles et une pelleuse hydraulique de type camion. Notre mission peut recommander des agents locaux et transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, à des frais de 55 à 60\$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**Hongrie** — Plusieurs entreprises locales, représentées par la société hongroise d'État pour le commerce extérieur Intercooperation, aimeraient trouver des partenaires d'entreprise conjointe ou de coopération en vue de divers projets. Une société de produits chimiques industriels recherche un partenaire pour la production de membranes de polymères synthétiques et de modules de bobines pour membranes plates, alors qu'une autre société du même secteur désire implanter une usine-pilote pour la transformation de la lignocellulose, avec une capacité de production de 30 000 tonnes par an. De son côté, une société métallurgique voudrait trouver un partenaire d'entreprise conjointe pour la mise au point, la production et la commercialisation d'outils de façonnage et de coupe du métal à géométrie avancée, de mandrins pour outils à contrôle numérique et d'outils de forage et de concassage pour l'exploitation minière. On peut obtenir tous les détails en communiquant avec l'Intercooperation Co. Ltd. for Trade Promotion, H-1253 Budapest, P.O. Box 53. Tél.: 757-333. Télex: 22-42-42.

**Hongrie** — La Chemokomplex vient de lancer plusieurs appels d'offres dans le cadre d'un projet pétrolier financé par la Banque mondiale. Ces appels d'offres, arrivant à échéance entre le 8 et le 16 avril, visent de l'équipement de mesure et auxiliaire (dossier n° 0966), un densimètre-enregistreur et un analyseur de gaz (n° 0970), un lot varié d'instruments de laboratoire (n° 0975), une soupape de contrôle à rupteur (n° 0984), des instruments de surface pour gisements de pétrole et de gaz (n° 0985) et de la tuyauterie d'acier et des réducteurs excentriques (n° 0986). On peut se procurer les documents complets de l'appel d'offres, à des frais de 200\$ US chacun, en communiquant avec l'ambassade du Canada à Budapest. Télex: (code de destination 61) 224588, indicatif (CDAH). Les paiements doivent être faits à l'ordre de la National Bank of Hungary, Budapest V, H-1850, Szabadsag Ter 8-9, au compte n° 202-10768.

**Kenya** — Le ministère de la santé vient de lancer un appel d'offres, n° 10/86-87, arrivant à échéance le 28 avril, en vue d'acquérir de l'équipement médical. Il s'agit de verrerie et

de matériel de plastique pour laboratoire, d'un photomètre pour dépister le VIH du SIDA et d'un dilateur double de Coulter III/thrombo compteur C. On exige des cautionnements de soumission et d'exécution de 1%, sans lesquels les soumissions seront rejetées. Pour 200 shillings kényans, on peut se procurer les documents de l'appel d'offres en communiquant avec le Ministry of Health, Medical Supplies Co-ordinating Unit, Commercial Street, Room n° 6, P.O. Box 40425, Nairobi, Kenya.

**Kenya** — Le ministère de la Santé lance un appel d'offres, n° RPI 14/86/87/88, arrivant à échéance le 15 avril, en vue d'acquérir du matériel de détection des radiations et une source de recalibration. Les soumissions doivent être accompagnées des brochures, documents et (ou) échantillons pertinents. Les documents doivent être présentés dans une enveloppe cachetée ne portant aucune mention. Pour 200 shillings kényans, on peut se procurer les documents de l'appel d'offres en communiquant avec le Chief Radiation Protection Officer, Radiation Protection Inspectorate, Ministry of Health, à l'adresse ci-dessus.

**Népal** — Une société autonome locale vient de lancer un appel d'offres visant les entreprises de pays membres de la Banque asiatique de développement, en vue de la fourniture et la livraison de briques réfractaires. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 12 avril. Les documents de l'appel d'offres sont disponibles, à des frais de 1 000 roupies népalaises, auprès de la Hetauda Cement Industries Limited, P.O. Box 24, Hetayda, ou encore P.O. Box 1020, Lazimpat, Katmandou, Népal. Télex: 2313 HCIL NP.

**Sénégal** — Les entreprises spécialisées compétentes, pouvant présenter des références dans le domaine de la réhabilitation de réseaux de distribution d'électricité, sont invitées à soumettre une offre de préqualification en vue du projet de réhabilitation des réseaux de distribution de 30 KV de Thies-Thona. Ce projet prévoit la réhabilitation de 113 km de réseaux aériens de 30 KV. Les candidatures seront acceptées jusqu'au 14 avril. On peut se procurer les documents de préqualification, à des frais de 50 000 francs CFA, auprès du Directeur général de la Senelec, 28, rue de Vincens, B.P. 93, Dakar, Sénégal.

**Turquie** — L'administration ferroviaire d'État lance un appel d'offres arrivant à échéance le 27 avril, en vue d'acquérir 114 000 anneaux pour ressorts. Ces anneaux en alliage d'acier sont destinés aux ressorts de wagons de fret (62 SI CR5 ou 58 CR V4). Il faut 41 000 anneaux internes, 55 000 anneaux externes, 9 000 anneaux fendus et 8 500 anneaux en C. Les soumissions, précisant la période de livraison, doivent être accompagnées d'un cautionnement de soumission de 2,5% et d'un cautionnement d'exécution de 5%. Notre mission peut obtenir les documents de l'appel d'offres et les transmettre aux sociétés canadiennes; les frais leur seront facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara, télex: (code de destination 607) 42369, indicatif (42369 DCAN TR).

**Turquie** — Le ministère turc de l'agriculture acceptera jusqu'au 15 avril les soumissions à l'égard d'équipement de réfrigération, accompagnées d'un cautionnement de 11 400\$ US. L'appel d'offre vise 300 récipients cryogéniques de technicien, 300 bonbonnes à azote liquide, 2 réservoirs horizontaux pour l'azote liquide et 6 unités de réfrigération à l'azote pour la conservation du sperme. Notre mission peut obtenir les documents de l'appel d'offres et les transmettre aux sociétés canadiennes, à des frais de 20\$ US qui leur seront facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Le directeur général de la foresterie vient de lancer un appel d'offres, dossiers n° YIS.1987/01-A et YIS.1987/01-B, arrivant à échéance le 15 avril, en vue d'acquérir 6 hélicoptères. Il s'agit de 3 hélicoptères à turbosoufflante de 400 HP pouvant transporter 7 passagers à un plafond minimal de 12 000 pieds et avec un rayon d'autonomie d'au moins 450 km, et 3 autres appareils à turbosoufflante de 600 HP pouvant transporter 11 passagers à un plafond minimal de 12 000 pieds et avec un rayon d'autonomie d'au moins 500 km. On exige un cautionnement de soumission de 3% et un cautionnement d'exécution de 6%, avec livraison dans les 180 jours suivant la signature du contrat. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, à des frais de 22 400 livres turques qui leur seront facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Zaire** — La Gecamines Exploitation acceptera jusqu'au 14 mai les soumissions à l'endroit de 4 camions à minerai de 50 tonnes, destinés à une carrière, et de 2 moteurs et camions de 35 tonnes, destinés à une mine souterraine. Les documents de l'appel d'offres sont disponibles en français, à des frais de 30 000 francs zairois ou 25 000 francs belges, auprès de Gecamines Exploitation, Secrétariat général — Bureau des contrats, B.P. 450, Lubumbashi, République du Zaire. Télex: 41034.

**Zambie** — La Zambia Railways vient de lancer quatre appels d'offres, arrivant tous à échéance le 16 avril. Cette société désire se procurer de l'équipement varié, notamment des modèles de démonstration de moteurs et d'équipement électrique, des outils manuels, électriques et pneumatiques et des instruments de mesure, de l'équipement d'atelier, des machines d'ébénisterie, un atelier de soudure, un atelier transportable de peinture à l'aérosol et de l'équipement de bureau, des instruments et des cassettes. On peut acheter les documents de l'appel d'offres en communiquant avec le Purchasing and Stores Manager, Zambia Railways Ltd. (ZR), P.O. Box 80695, Kabwe, Zambie, télex: 81000 (ZRKBF ZA81000), ou avec le Chief Buyer, Zambia Engineering Services Ltd. (ZES), P.O. Box 113, International House, Dover Place, Ashford, Kent, Angleterre TN23 1HZ. Les soumissions peuvent être expédiées à l'une ou l'autre de ces adresses. Pour les détails techniques des appels d'offres, communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Lusaka, télex: ZA 42480 (DOMCAN).

# Colloques maisons de commerce, devises et Japon

Les plus récentes données sur l'évolution du marché international, particulièrement importantes pour les maisons de commerce, seront communiquées par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) et d'autres organismes gouvernementaux à l'occasion d'un colloque présenté à Ottawa le 23 avril.

À cet événement d'une journée, inscrit sous le thème des maisons de commerce et des possibilités d'expansion du commerce extérieur, on trouvera seize postes d'information avec des représentants du MinAffex, de la Société pour l'expansion des exportations, de la Corporation commerciale canadienne et de l'Agence canadienne de développement international.

Il y aura également sur place des personnes-ressources pour discuter de sujets comme le financement des exportations, l'exportation de technologie, les projets d'aide au développement dans le tiers-monde et la commercialisation auprès d'institutions finan-

cières internationales et d'organismes acheteurs des Nations-Unies.

Le matin, on pourra également assister à des exposés donnés par des représentants de maisons de commerce et des membres du Conseil des maisons de commerce canadiennes.

Ces exposés, suivis d'une période de questions, porteront sur les achats publics dans le cadre de projets, les sources d'approvisionnement en vue de débouchés sur les marchés étrangers et les pratiques de commerce de contrepartie.

Le colloque sera présenté de 9 h à 13 h 30 dans l'auditorium et le Crush Lobby de l'immeuble Lester B. Pearson du MinAffex, 125, prom. Sussex, Ottawa. Frais d'inscription: 10 \$ pour les membres du Conseil, 15 \$ pour les autres.

Pour participer à cet événement, communiquer avant le 9 avril avec M. Geoff Nimmo, du Conseil des maisons de commerce cana-

diennes, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa K1P 6B9, Tél.: (613) 238-8888.

Les sociétés canadiennes qui transigent en devises étrangères ou qui font affaires avec le Japon sont invitées à participer à deux colloques que présentera bientôt la Faculty of Business de la McMaster University.

Le premier colloque, présenté les 6 et 7 mai, porte sur la gestion des fluctuations des taux d'intérêt et du cours des devises. Les frais d'inscription sont de 495 \$.

Le 8 mai, on présentera un colloque sur l'art de négocier avec les Japonais, à l'intention des gestionnaires et techniciens.

Pour de plus amples renseignements sur les colloques ou la façon de s'y inscrire, communiquer avec M<sup>me</sup> Lina Smyrniw, au (416) 525-9140, poste 4105, ou écrire à Seminex, McMaster University School of Business, 1280 Main St. West, Hamilton L8S 4M4. ★

## L'aide à l'exportation est bien lancée

(Suite de la première page.)

raison de la forte concurrence internationale pour les importants projets de biens d'équipement, une exception spéciale sera accordée pour les mégaprojets (contenu canadien supérieur à 250 millions de dollars).

• **La création de consortiums d'exportation** — Cette activité offre de l'aide pour former des consortiums d'exportation afin que les fabricants, surtout les petites et moyennes entreprises, puissent mieux exploiter les possibilités offertes en rassemblant et en utilisant les efforts collectifs de mise en marché. Les entreprises compatibles peuvent regrouper leurs ressources et partager les coûts et les risques. La contribution maximale du gouvernement s'élève à 125 000 \$ sur deux ans.

• **La création de bureaux de vente permanents à l'étranger** — Cette activité aide les exportateurs canadiens à maintenir un effort de commercialisation en établissant des bureaux sur un marché étranger où ils auront déjà réalisé des ventes (à l'exclusion des États-Unis). La contribution du gouvernement ne dépassera pas 125 000 \$ par projet. Les sociétés individuelles sont limitées à deux approbations (elles ne sont pas simultanées).

• **Activités spéciales — alimentation, agriculture et pêches** — Une somme pouvant atteindre 125 000 \$ par projet est disponible pour financer des activités spéciales entreprises par des organismes alimentaires, agricoles ou halieutiques, des offices de commercialisation et des organismes sans but lucratif et qui ne pratiquent pas la vente. Cette aide n'est pas remboursable, et deux approbations sont autorisées par requérant au cours de chaque exercice financier du gouvernement.

• **Entente de mise en marché** — Le nouveau P.D.M.E. offrira aux requérants la souplesse de signer un accord étroit avec le gouvernement en vue d'entreprendre un programme de mise en marché comportant un mélange d'activités parrainées par l'industrie pour une période pouvant atteindre jusqu'à deux ans. Il s'adresse avant tout aux fabricants moyens

ayant une certaine expérience en matière d'exportation. La Direction des programmes d'exportation est en train d'élaborer des lignes directrices se rapportant aux demandes pour ce type d'aide. Il entrera en vigueur un peu après le reste du programme.

Les critères d'admissibilité du P.D.M.E. touchent respectivement le requérant et le projet.

**Admissibilité du requérant** — Pour être admissible à une aide accordée à des activités lancées par le gouvernement ou l'industrie, le requérant doit remplir les conditions suivantes:

- être une corporation, une entreprise professionnelle (cabinet d'ingénieurs, par exemple) ou une association ou organisme agricole, piscicole ou alimentaire sans but lucratif et qui ne pratique pas la vente;
- être prêt à exporter, ce qui signifie être en mesure de mener à bien les activités de commercialisation à l'exportation requises. En pratique cela signifie que le requérant doit être établi au Canada et y démontrer des chiffres de ventes depuis au moins deux ans ou compter des ventes de plus de 100 000 \$;
- être inscrit ou sur le point de l'être au Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR) du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR); et
- avoir complété les rapports requis sur toute aide obtenue auparavant du P.D.M.E.

Dans le cas des activités parrainées par l'industrie, les requérants doivent démontrer que cette activité s'inscrit dans leur stratégie de commercialisation à l'exportation.

**Admissibilité du projet** — Pour être admissible à une aide du P.D.M.E., un projet lancé par l'industrie doit présenter les caractéristiques suivantes:

- s'ajouter à une activité de commercialisation à l'exportation normalement entreprise par une société (commercialisation de nouveaux produits ou services, expansion sur de nouveaux marchés ou projets plus importants ou plus risqués qu'à l'habitude);
- présenter une bonne chance de succès;

• comporter des avantages pour le Canada (sous forme d'exportations accrues ou de création d'emploi au Canada); et

• être financé au moins à 50 % par l'entreprise.

Il est également important de connaître la façon de procéder en vue de participer à une activité P.D.M.E. parrainée par l'industrie ou le gouvernement.

La participation à des activités parrainées par le gouvernement (foires et missions commerciales) se fait sur invitation du ministère des Affaires extérieures (MinAffex). Les noms des participants éventuels proviennent de diverses sources, notamment:

- les bureaux régionaux du MEIR;
- les spécialistes sectoriels des bureaux d'Ottawa du MinAffex ou du MEIR;
- les gouvernements provinciaux;
- le secteur privé;
- les missions canadiennes à l'étranger; et
- les banques de données du MinAffex et du MEIR (WIN Exports et RADAR).

Les entreprises qui aimeraient participer éventuellement à des activités parrainées par le gouvernement doivent manifester leur intérêt auprès de l'une ou plusieurs de ces sources.

Afin de participer à des activités du P.D.M.E. parrainées par l'industrie, les sociétés doivent remplir des demandes. Avec la nouvelle formule du programme, il n'existe que deux demandes, l'une pour les visites et les foires commerciales, la seconde pour tous les autres types d'aide (à l'exception des accords de commercialisation, étudiés chacun séparément).

Les nouvelles formules de demande d'aide du P.D.M.E. sont plus simples, permettant une évaluation préliminaire autant de l'admissibilité du requérant que de celle du projet.

On pourra se procurer les formules de demande au bureau régional du MEIR ou auprès de la Direction des programmes d'exportation (TPE), ministère des Affaires extérieures, 125, Sussex, Ottawa K1A 0G2; ou encore en composant le numéro d'Info-Export (1-800-267-8376). ★

# L'Arabie, point chaud des communications

**Bahreïn** — L'une des façons de percer sur le lucratif marché des communications de la péninsule arabe, c'est de participer à des foires commerciales.

Cinq entreprises canadiennes peuvent en témoigner, alors qu'elles reviennent de l'un des plus grands salons des communications du Moyen-Orient, le MECOM 87, tenu en début d'année.

Les sociétés canadiennes représentées prévoient en effet des commandes de plus de 10 millions de dollars au cours de la prochaine année et, mieux encore, elles sont des plus satisfaites de la qualité des visiteurs au salon.

Selon nos délégués commerciaux, plus de 5 000 visiteurs de 11 pays du Golfe ont visité le salon, notamment des décisionnaires de niveau supérieur, ce qui a permis de créer de précieux contacts.

Les participants canadiens pourraient également montrer plusieurs agents pour les représenter dans la région.

Nos délégués commerciaux affirment que les États du Golfe présentent de bons débouchés pour le matériel canadien de communication.

Seulement en équipement de télécommuni-

cation, l'investissement annuel des pays du Moyen-Orient devrait atteindre les 5 milliards de dollars US d'ici à 1990, et ce malgré la chute récente des prix du pétrole.

L'infrastructure des services publics de télécommunication étant maintenant implan-



Après avoir ouvert MECOM 87, le ministre des Transports de Bahreïn, M. Ibrahim Humaidan (à dr.), a rencontré les exposants, dont M. Larry Levesque, de la Seena Corporation, d'Ottawa, en présence de Mme Terry Brophy, représentante du ministère des Affaires extérieures au salon.

tée, la porte est donc ouverte aux technologies et aux systèmes perfectionnés de commutation et de transmission pour les communications commerciales.

Les secteurs d'intérêt particulier comprennent le matériel pour les communications par satellite, la sous-traitance en électronique de défense et les radios mobiles et l'équipement connexe.

Dans le secteur de l'exploitation et l'entretien, la modernisation des immeubles ouvre un vigoureux marché pour les systèmes perfectionnés de communication et de sécurité dans les immeubles à bureaux, les aéroports et les hôtels.

Les technologies et les produits exposés comprenaient la commutation des circuits, les fibres optiques, les câbles sous-marins, les fréquences VHF et les hyperfréquences, les micro-ondes, la production et la transmission pour la radio et la télévision.

Pour de plus amples renseignements sur les foires commerciales dans cette région, communiquer avec Mme Terry Brophy, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), MinAffex, au (613) 990-5984; ou composer le numéro du centre Info-Export.

# Les cartes électroniques offrent des 'atouts'

(Suite de la première page.)

Les cartographes et arpenteurs pourront donc « parcourir » à volonté toutes les régions de Nouvelle-Zélande. On pourra répondre rapidement aux demandes de renseignements géographiques sur l'emplacement, la forme, la superficie ou le nom des terrains. De plus, il sera possible de produire des affichages de chaque terrain, en plus d'imprimer des cartes traditionnelles, avec les données et à l'échelle choisies par l'utilisateur.

Comment une petite entreprise, avec des ventes de 5,5 millions de dollars en 1986, a-t-elle réussi à s'imposer dans un secteur aussi

concurrentiel? Trois facteurs entrent en ligne de compte, soit l'expérience, la persévérance et l'aide accordée à point nommé par les délégués commerciaux du ministère des Affaires extérieures.

En premier lieu, GeoVision n'a cessé d'accroître sa part du marché de la cartographie automatisée depuis 1974. La société s'est acquise une réputation enviable en installant 42 systèmes dans 7 pays, notamment aux États-Unis, en Chine et en Australie.

En deuxième lieu, GeoVision a trouvé un partenaire local, la Progeni Systems de Wellington, pour créer une entreprise conjointe

en vue du contrat de cartographie cadastrale. (La Nouvelle-Zélande, comme de plus en plus d'autres pays, a tendance à favoriser les contrats avec des entreprises extérieures comportant une composante néo-zélandaise et un transfert de technologie à l'économie locale.)

Finalement, ce qui importait le plus, le client voulait voir le système à l'œuvre. Des rencontres et des démonstrations ont donc été organisées en Nouvelle-Zélande, avec l'aide du conseiller (Affaires commerciales) et du personnel du haut-commissariat. À un point-clé des discussions, des fonctionnaires néo-zélandais ont pu venir à Ottawa, grâce à une aide du gouvernement fédéral, apportant des échantillons des données géographiques que le système GeoVision aurait à traiter.

Le système avancé de cartographie et le système d'information géographique ont répondu aux attentes de tous. Ces démonstrations ont fait pencher la balance en faveur de GeoVision et peu après, le gouvernement néo-zélandais accordait le contrat à la société d'Ottawa.

La banque de données numériques du cadastre n'est que la première de six étapes d'un projet de 13,7 millions de dollars en vue d'une refonte totale du système d'information foncière de Nouvelle-Zélande. Il y aura plusieurs autres projets connexes, notamment un système de levés aéronautiques et un index national de 70 000 inscriptions par nom de rue, d'endroit et de district électoral, tous des projets auxquels GeoVision participe.

Cette percée entraînera plusieurs autres contrats. M. Seaborn prévoit donc une année record pour 1987, avec des ventes au-delà de 12 millions de dollars, soit plus du double de 1986. Plus de la moitié de ces ventes seront conclues auprès d'acheteurs étrangers. ★

# Une mission bien huilée en Inde et au Pakistan

De retour d'une mission commerciale en Inde et au Pakistan, les producteurs canadiens d'huile de canola se sont dits optimistes quant aux possibilités de vente d'huile végétale.

La mission avait pour but d'explorer le marché et d'y mieux faire connaître cette huile dérivée d'une variété canadienne de colza. Les membres ont donné des exposés et rencontré des représentants des gouvernements et de l'industrie pour discuter en détail du canola canadien, notamment de sa valeur nutritive, des approvisionnements, du traitement et de la commercialisation.

Toutefois, les membres de la mission accordent la plus grande importance aux contacts établis (et maintenant entretenus avec soin) et à la découverte des débouchés qui existent.

Parmi les faits saillants de cette visite de trois semaines, citons les suivants:

- À la Nouvelle-Delhi, des hauts fonctionnaires ont réitéré l'objectif indien d'autosuffisance, tout en admettant que leur pays devra maintenir les importations afin de

répondre à l'augmentation de la demande intérieure pour ces produits.

- Le National Dairy Development Board de l'Inde, un bénéficiaire important des fonds de l'Agence canadienne de développement international, a discuté d'achats éventuels de canola canadien.

- Au Pakistan, des rencontres avec des raffineurs, courtiers, importateurs et emballateurs du secteur privé ont laissé entrevoir de fortes possibilités de ventes, ainsi qu'une éventualité de production de canola dans ce pays.

Le directeur de la Direction des oléagineux, au ministère des Affaires extérieures, M. Si Sigal, était à la tête de cette mission qui regroupait des cadres de la POS Pilot Plant Corp., de Saskatoon (Sask.), de la United Oilseed Products Ltd., de Lloydminster (Alb.), de la CSP Foods Ltd., de Nipawin (Sask.) et de l'Alberta Food Products Ltd., de Fort Saskatchewan (Alb.).

Pour de plus amples renseignements sur cette mission et ses résultats, communiquer avec M. Sigal, au (613) 995-8767. ★



# Foires et missions à foison en Europe

L'une des meilleures façons de percer sur le marché européen ou d'y élargir ses ventes reste encore la participation à une foire ou à une mission commerciale.

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) participera, avec un kiosque national ou un kiosque d'information, à une soixantaine de salons et à des missions commerciales dans plusieurs pays d'Europe de l'Est et de l'Ouest au cours de la prochaine année.

Voici une liste chronologique, par secteur industriel, des principaux événements prévus en Europe en 1987-1988.

Pour tout renseignement sur les salons (certains détails restent à confirmer) ou sur la façon d'y participer, communiquer avec la Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-5554; ou composer le numéro du centre Info-Export.

## Salons généraux

- Salon international du printemps de Milan — Milan (Italie), du 4 au 12 avril 1987.
- Délégation de pays européens à la 12<sup>e</sup> conférence du groupe de services d'achats inter-organisation de l'ONU — Ottawa, du 27 avril au 1<sup>er</sup> mai 1987.
- Salon international de Budapest — Budapest (Hongrie), du 21 au 29 mai 1987 — Électronique et informatique.
- Salon international de Poznan — Poznan (Pologne), juin 1987 — Produits industriels et de consommation.

- 29<sup>e</sup> foire internationale du génie — Brno (Tchécoslovaquie), septembre 1987 — Machinerie pour les secteurs des mines, du textile, des produits chimiques et de l'informatique.

- Salon international de Plovdiv — Plovdiv (Bulgarie), septembre 1987.

- Salon international de Zagreb — Zagreb (Yougoslavie), septembre 1987 — Équipement et machinerie pour l'industrie, meubles, matériel agricole et textile.

- TIB 87 (Foire internationale de Bucarest) — Bucarest (Roumanie), octobre 1987 — Électronique et informatique.

- Salon du printemps de Leipzig — Leipzig (Allemagne de l'Est), mars 1988.

- Mission en Europe sur les débouchés de marchés tiers.

## Aérospatiale

- France de l'aéronautique de Paris — Paris (France), du 11 au 21 juin 1987.

## Agriculture

- Fiera Nacional de Agricultura — Santarem (Portugal), juin 1987.

- Royal Agriculture Show — Kenilworth (G.-B.), juillet 1987 — Machines agricoles, aliments, bétail et élevage.

- Mission en Turquie sur l'insémination artificielle et l'implantation d'embryons — octobre 1987.

- SIA (Salon international de l'agriculture) — Paris (France), mars 1988.

- Mission du bétail d'Espagne et du Portugal.

## Alimentation (matériel, produits)

- Promotion en magasin des produits alimentaires canadiens — Helsinki (Finlande) et Stockholm (Suède), sept.-oct. 1987.

- Anuga 87 — Cologne (Allemagne de l'Ouest), du 10 au 15 oct. 1987 — Salon international de l'alimentation.

- Mission de commercialisation du poisson en Allemagne de l'Ouest et en Autriche — Hambourg et Vienne, octobre 1987.

- Foire internationale des producteurs d'aliments et des traiteurs — Rimini (Italie), février 1988.

## Articles de sport

- Mission d'acheteurs d'articles de sport de Suisse, de Suède, de Finlande, de Norvège, du Danemark et de Belgique auprès de l'Association canadienne d'articles de sport — Montréal, mai 1987.

- ISPO (automne) 87 — Munich (Allemagne de l'Ouest), septembre 1987 — Salon des articles et vêtements de sport.

- ISPO (printemps) 88 — Munich (Allemagne de l'Ouest), février 1988 — Sport.

## Automobile et rail

- Mission des pièces d'automobile au Royaume-Uni, en Italie et en Espagne — Londres, Rome, Milan et Madrid, mai 1987.

- Mission des pièces d'automobile en Allemagne et en Suède — septembre 1987.

- Mission ferroviaire en Turquie.

(La suite au prochain numéro.)

# Le Canada se ménage une bonne place mondiale

**Cologne** — Le plus grand salon mondial des appareils ménagers ferme à peine ses portes que les sociétés canadiennes qui y participaient peuvent déjà affirmer y avoir remporté un succès éclatant.

Les huit entreprises canadiennes représentées au DOMOTECHNICA 87, qui avait lieu dans la métropole ouest-allemande, sont tellement satisfaites de leur participation qu'elles prévoient pour la plupart y revenir en février 1988.

Le kiosque canadien, qui occupait un emplacement de choix, a vu défiler un nombre impressionnant de visiteurs pendant les quatre jours de l'événement, au point qu'un exposant canadien a déclaré sa participation un succès seulement deux jours après le salon.

Grâce à la supériorité de leurs produits, les huit exposants canadiens ont pu décrocher des commandes de près de 700 000 \$ sur place. Ils prévoient en outre des ventes dépassant les 9 millions au cours des douze prochains mois.

Ce salon est réputé le plus populaire dans le domaine des petits et gros appareils ménagers, des produits de soins personnels et autres appareils et composants électriques pour le foyer, attirant cette année plus de 1 000 exposants de 36 pays et 47 000 visiteurs de 79 pays, soit un progrès de 9 % par rapport à l'édition de l'année précédente.

Autre indice de la dimension internationale du salon, les commandes reçues par les exposants canadiens provenaient dans une



La Biotech Electronique Ltée, de Lachine (Qué.), a attiré de grosses foules à DOMOTECHNICA 87.

proportion de 95 % de pays autres que l'Allemagne.

De plus, les participants du Canada ont reçu des demandes de renseignements sérieuses de plus de 30 pays et régions, notamment la Scandinavie, la Grèce, le Moyen-Orient, l'Amérique du Sud, les Antilles et même le Japon et l'Australie, ce qui a mené à la nomination de 7 agents et distributeurs, avec des négociations en cours pour 23 autres.

Une autre société canadienne a également réussi à faire homologuer ses produits pour 8 pays européens.

Comme le soulignait un exposant canadien des plus satisfaits, il s'agit du meilleur salon du secteur, permettant de bien faire connaître

ses produits sur les marchés internationaux.

C'était la septième fois que le Canada participait au DOMOTECHNICA, présenté depuis 58 ans. Par ailleurs, nos délégués commerciaux soulignent que c'est maintenant que la présence canadienne commence à se faire sentir, car il faut beaucoup de temps et d'efforts pour percer sur les marchés étrangers.

Les appareils ménagers canadiens sont supérieurs dans plusieurs domaines, notamment nos congélateurs et appareils de chauffage électrique. Nos délégués commerciaux estiment donc que les fabricants spécialisés dans les petits appareils ménagers comme les bouilloires, les grille-pains, les aspirateurs et les purificateurs d'air y trouveront des débouchés très intéressants.

Comme c'est le cas dans la plupart des salons internationaux, les fabricants canadiens n'ont pas seulement eu l'occasion de cultiver la clientèle internationale des appareils ménagers, mais ils ont également pu voir les produits que commercialisent leurs concurrents étrangers et connaître les dernières tendances mondiales en matière de conception.

Pour de plus amples renseignements sur le DOMOTECHNICA ou la façon d'y participer en 1988 (l'espace est limité), communiquer avec M. Helmut Schroeter, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-4344; ou composer le numéro du centre Info-Export. ★

# Suivez le guide au Japon et en Angleterre

Le JETRO (Japan External Trade Organization) vient de lancer une deuxième édition de son guide sur le marché japonais du matériel informatique.

En plus d'une analyse sur le marché japonais de l'industrie des services d'information, ce guide contient une étude du marché dans quatre grandes classes de produits informatiques, soit les ordinateurs généraux, les micro-ordinateurs, l'informatique de bureau et les ordinateurs personnels.

Chaque classe est définie par catégories d'utilisation et l'on examine également les réseaux de distribution, les stratégies de commercialisation et l'effet de la libéralisation des importations sur le marché.

Le guide mentionne que les importations de matériel informatique restent vigoureuses au Japon, en particulier dans les produits à technologie de pointe. Le marché des mini-ordinateurs à microprocesseur de 32 bits est également fort, alors que celui de la bureautique s'est élargi.

Dans leurs contacts avec le Japon, il est crucial que les exportateurs éventuels fassent preuve de patience et de compréhension et qu'ils s'engagent à offrir à leurs clients une ligne de produits stables et un service après-vente.

Ils doivent aussi maintenir une ligne de produits conçus pour l'utilisateur, parfaitement adaptés aux besoins spéciaux du Japon, et de formuler une stratégie de commercialisation en conséquence.

Le guide met également l'accent sur l'importance de choisir un agent et encourage l'adoption d'un style de gestion des ressources humaines à la japonaise. On y trouvera également un répertoire d'organismes pouvant

servir de référence à l'exportateur.

On peut obtenir un exemplaire de la deuxième édition de *Your Market in Japan — Computer Hardware* en communiquant avec JETRO, au (514) 861-4554 (Montréal), (416) 962-5050 (Toronto), (403) 428-0866 (Edmonton), ou (604) 684-6877 (Vancouver).

Les sociétés canadiennes du secteur de la défense qui aimeraient travailler en sous-traitance pour des entrepreneurs principaux de Grande-Bretagne trouveront de précieux renseignements dans le *M.O.D. Contracts Bulletin*.

Ce bulletin bimensuel, publié en collaboration avec le ministère britannique de la Défense, présente une liste des principaux besoins et des possibilités de contrat du service des acquisitions du Ministère, tant au niveau des contrats principaux qu'à celui de la sous-traitance.

Selon M. Ed Gorn, conseiller (Affaires commerciales) auprès du haut-commissariat du Canada à Londres, le bulletin ne fait pas qu'indiquer à l'avance les besoins actuels qui feront l'objet d'un contrat, mais il permet également d'entamer des discussions avec des entrepreneurs principaux britanniques en vue de contrats qui ne sont pas encore définis.

On peut s'abonner au bulletin pour un an, au coût de 130 livres sterling, en communiquant avec le Longman Group (U.K.) Ltd. 4th Ave., Pinnacles, Harlow, Essex CM195AA. Tél.: 0279-29655.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Ed Gorn, Conseiller (Af-

aires commerciales), Division commerciale et économique, haut-commissariat du Canada, MacDonald House, 1 Grosvenor Square, Londres W1X 0AB. Tél.: 01-629-9429, poste 610. Téléx: 261592 (CDALDN G).

## Deux accords Canada-Corée

(Suite de la première page.)

En plus de ces engagements, la visite d'une journée du ministre coréen a donné lieu à la signature de deux accords d'entreprise conjointe.

Le premier accord prévoit l'association de la société coréenne Sammi et du fabricant canadien Kenhar, de Guelph (Ont.), pour produire en Corée des fourches de chariots élévateurs destinées aux marchés intérieurs et extérieurs.

Premier producteur mondial de fourches industrielles, la Kenhar a déjà des installations de production au Canada, aux États-Unis et en Grande-Bretagne.

L'autre accord d'entreprise, également une association, regroupera la DGM Consulting, d'Ottawa, la SNC, de Montréal et la Samsung, de Corée, qui établiront une maison de commerce avec mandat de favoriser le commerce bilatéral et les échanges avec des pays tiers.

Pour de plus amples renseignements sur cette visite ou sur le commerce canado-coréen, communiquer avec M<sup>me</sup> Cécile Latour, au (613) 996-7582, ou M. Jean-Yves Dionne, au (613) 996-6987, Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNTE) du ministère des Affaires extérieures. ★

## Coopération économique avec Cuba

Le Canada pourrait se lancer dans de nouvelles formes de coopération économique, notamment le commerce sur des marchés tiers à la suite de la sixième réunion du comité canado-cubain sur les relations économiques et commerciales.

Le comité s'est réuni à la Havane du 26 au 29 janvier, pour discuter principalement des relations commerciales bilatérales, des mécanismes de crédit et de financement, des relations économiques, notamment au chapitre de l'investissement, et d'une coopération

éventuelle dans les domaines des sciences et de la technologie.

La délégation canadienne à la Havane était dirigée par le sous-ministre adjoint du Secteur de l'Amérique latine et des Antilles, au MinAffex, M. Michael Bell. Les deux parties ont exprimé leur intérêt en vue d'explorer de nouvelles formes de coopération, afin d'élargir et de diversifier efficacement nos relations économiques et commerciales.

M. Bell a ajouté que la réunion a permis de conclure une entente sur l'étude d'éventuels projets conjoints visant des marchés tiers, de productions conjointes et d'accords de rachat mutuellement avantageux.

Pour de plus amples renseignements sur cette réunion ou sur le commerce avec Cuba, communiquer avec M. C.A. Watt, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), MinAffex, au (613) 996-6129; ou appeler le centre Info-Export. ★

## C'est à recomposer

Le numéro de téléphone du Consulat général du Canada à Los Angeles, tel que paru dans le dernier *Répertoire des délégations canadiennes à l'étranger destiné aux gens d'affaires*, publié par le ministère des Affaires extérieures, devrait se lire comme suit: (213) 687-7432. ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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):**

**1-800-267-8376**

Télex: 053-3745 (BTCE) Indiatif: 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 bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

FA 16  
5 #7  
DOCS

# canadexport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 5, NO. 7

APRIL 8, 1987

## CIDA helps unlock Third World markets

A complete information package — now available for the first time — tells Canadian firms all they need to know to secure Canadian International Development Agency (CIDA) contracts in developing countries.

The **Business of Development** information package is a series of seven publications providing information on opportunities avail-

able through development assistance projects and programs.

The package, designed as an initiative to help Canadian companies secure these contracts, was unveiled March 9 by External Relations Minister Monique Landry during the Fifth Pacific Rim Opportunities Conference (PROC V) held in Vancouver.

In announcing the availability of the package, Minister Landry said that the Government relies on the private sector — particularly the business community — to implement Canada's development assistance programs in the Third World.

Landry also noted that, in this fiscal year alone, more than half of the \$1.8 billion administered by CIDA will be used, directly, to procure Canadian goods and services to meet the developing world's needs.

This being the case, added Landry, it is "essential that every business in Canada understands how the system works and has an equal opportunity to take part."

That system, or information package, consists of the following series:

- **CIDA: A Guide for the Business Community** — a practical handbook for Canadian com-

## Hungary is hungry for Canada's Phoenix

When a country like Hungary, with a respected reputation in the field of geophysics, comes knocking on your door — not once but twice — you must be doing something right.

Hungary, which produces all its own basic geophysics instrumentation, approaches the international market only when it requires specialized equipment. This Eastern Bloc country recently made its second approach to Phoenix Geophysics Ltd., of Markham, Ontario.

Phoenix Geophysics has been in the industry for more than 10 years and relies almost exclusively on exports — about 95 per cent of its business. Having Hungary, reputed experts in geophysics engineering, approach Phoenix is quite a feather in its cap.

This second sale to Hungary consisted of US \$140,000 worth of transmitters and receivers for controlled sources of audio-magneto tellurex, instruments developed through a grant from the government of Ontario. While not as big as its first \$400,000 sale, this second success, say company spokesmen, will help Phoenix solidify its international reputation.

Turn to page 6 — A knock

**Trading smiles**

**Booming sales** — Woolworth's Supermarket Ltd. Manager John Benton displays some of the foods in the Taste of Canada promotion his Wellington, New Zealand store was conducting when Minister for International Trade Pat Carney visited there last month. Benton said sales of Canadian goods rose 300 per cent during the promotion.

'PROC has become a major forum for discussion of trade in Asia.'

panies wishing to enter Third World markets through a contract with CIDA or an international organization.

- **The Industrial Cooperation Program** — a series of pamphlets describing the various assistance programs available and outlining eligibility criteria and application procedures for each.

- **Consultant Selection: Criteria and Procedures** — information on how to register with CIDA as a consultant, eligibility criteria, procedures for consultant selection and the steps in negotiating a contract.

- **Active Service Contracts** — a list of all active service contracts, project title and location, contract value, supplier's name and address. (Published quarterly).

- **Lines of Credit** — a list of all current lines of credit, project title, location, description,

Turn to page 6 — Booklets

## The Romanian market, in a nutshell

With a trade policy stressing reduced imports, Romania may sound like a tough nut to crack. To a certain extent it is.

But, say commercial officers at the Canadian Embassy in Bucharest, "the policy of reduced imports should not discourage any Canadian firm from investigating the Romanian market."

Indeed, as statistics show, a number of Canadian companies have successfully marketed their products and services to this Eastern Bloc country.

In 1986, for instance, trade between Canada and Romania totalled more than \$180 million, with Canadian exports exceeding more than \$125 million, a trade balance decidedly in Canada's favor.

Principal Canadian exports to Romania, say trade officials, consisted largely of nuclear equipment and services (more than \$95

million); barley (\$20.5 million); wood pulp for motor vehicle tire cords (\$2.6 million); and truck tires (\$500,000).

While Romania, say trade officials, has a strong "hands-on expertise" in many sectors — oil and gas, for instance — much of its technology, which was imported in the early 1960s, is outdated.

That being the case, a market exists for the supply of technological equipment and expertise. The country also has a "continuing need" for many raw materials for use in processing and manufacturing.

Under present economic circumstances, say commercial officers, Canadian companies exporting, or intending to export to Romania, can expect to deal in countertrade, a "challenging but negotiable commercial condition."

Turn to page 4 — Bucharest

**INSIDE:**

- Participating in Japan's first air show could open doors to Osaka's \$8 billion Kansai Airport Project ..... 4
- Check out Marketplace for sales leads around the world ..... 2
- Trade fairs and missions could lead to sales in Europe ..... 5
- Business conference to focus on opportunities in India ..... 6

# Good sales prospects from around the world

**Brazil** — The latest Investment Opportunity Bulletin issued by the Embassy of Brazil in Ottawa indicates a number of Brazilian firms are seeking Canadian companies interested in joint venture, investment and technology transfer projects. One company seeks capital and marketing know-how for waterproofing and roofing technology transfer and development, while another wishes to form a joint venture for the production and marketing of punch/binding machines, trimmers, laminators, electric perforator machines and plastic rings. A third company seeks joint ventures in the buildings construction industry and in engineering, railway, urban development and hydroelectric power projects. The fourth firm is looking for technological assistance for the production and marketing of technical-scientific equipment, apparatuses and instruments of an electronic, optical and high-precision mechanical nature. Included, too, are laboratory, industrial and medical instrumentation. Canadian companies interested in pursuing these joint venture opportunities should contact Maria Brasil, Trade Commissioner, Embassy of Brazil, 255 Albert St., Suite 900, Ottawa K1P 6A9. Tel: (613) 237-1090.

**Cameroon** — The Ministry of Computer Sciences and Public Works has issued a tender, file no. 0028/002/3/PR/MINMAP/SG/DAO/SDI/86/87, on behalf of la Société Nationale d'Electricité (SONEL), with a closing date of May 7. The tender requires the following equipment: lot 1, two-wire monophase electricity meters; and lot 2, four-wire triphase electricity meters. Interested companies may bid for one or both lots. Bid documents may be obtained, for a fee of 150,000 CFA francs, from and forwarded to: Ministère de l'Informatique et des Marchés Publics, Secrétariat Général-Division des appels d'offres et du suivi des marchés (Porte 219) Yaoundé, Cameroon. Four copies of the bid documents must be submitted, in English or French, and must be marked "Appel d'offres international, no. 0028/002/3/PR/MINMAP/SG/DAO/SDI/86/87 du 7 Mai 1987, pour la fourniture de compteurs électriques à la SONEL-FINANCEMENT". Suggest you contact the Embassy, Yaoundé. Telex: 8209 KN. Answerback: (DOMCAN 8209 KN).

**Cameroon** — The Ministry of Computer Sciences and Public Works has issued a tender, file no. 0027/001/3/1/PR/MINMAP/SG/DAO/SDI/86-87, on behalf of la Société Nationale d'Electricité (SONEL), with a closing date of May 7. The tender is for the supply of electric cables. For a fee of 150,000 CFA francs, documents can be obtained from and forwarded to: Ministère de l'Informatique et des Marchés Publics — Secrétariat Général-Division des appels d'offres et du suivi des marchés (Porte 219) Yaoundé, Cameroon. Four copies of the bid documents must be submitted, in English or French, and must be marked "Appel d'offres international no. 0027/001/3/1/PR/MINMAP/SG/DAO/SDI/86-87 du 7 Mai 1987 pour la fourniture de cables électriques à la Société Nationale d'Electricité (SONEL), financement SONEL. Suggest you contact the Canadian Embassy, Yaoundé.

**Greece** — The Hellenic Ministry of Labour has issued a tender, with a closing date of May 6, for a variety of tools, including 13 disc saws, 51 electrical drills, 482 hook wrenches, 3 manual scissors for metal shearing, 5 forge cylinders, 33 electric welding machines and 360 workshop benches. All bids must be accompanied by a translation in Greek. Pricing must be in drachmas. For a fee of \$55-60, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Greece** — The Hellenic Ministry of Labour has issued a tender with a bid deadline of May 8. The tender calls for the supply of: 4 pantographs; a mechanical hydraulic press; 2 mechanical electric presses; 42 units of oxyacetylene for welding; 6 sheet metal bending machines; 6 iron sectional bending machines; 3 emery grinders; and 126 adjustment plates for marking. Bid documents must be accompanied by a Greek translation. Pricing must be quoted in drachmas. For a fee of \$55-60, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**Hungary** — A number of companies here, working through the Hungarian foreign trade company, Intercooperation, are interested in locating co-operation or joint venture partners in a variety of projects. One Hungarian enterprise seeks a partner for the sale of a bore well patent. A team of engineers from another company is ready to undertake the measuring and control measurements of rotary furnaces in the silicate industry. A Hungarian agricultural machine factory requires a co-operation partner for the development of wood gas generators. Another firm seeks a co-operation agreement for the production of insulation plates necessary for ingot moulds or tundish vessels during steel casting. As well, a co-operation partner is required by a Hungarian enterprise hoping to realize the production of a liquid manure injection machine. Interested partners would have the technology to produce a machine with the following requirements: 6 injecting tubes, injection depth of 10-20 cm (stepless), hydraulic-lifting and joinable to a tank vehicle. Complete details are available from Intercooperation Co. Ltd. for Trade Promotion, H-1253 Budapest P.O. Box 53, Tel: 757-333, telex: 22-42-42.

**Madagascar** — The Directeur Général of Fanalamanga has issued a tender, with a closing date of May 15, for the following equipment required in the maintenance and operation of a Mangoro plantation: light vehicles; trucks; tractors; mopeds and bicycles; motorpump and generating set; forestry operation equipment; office, audio visual and testing equipment; portable band saw and band saw; and circular saws and fittings. Bid documents may be obtained, for a fee of 30,000 F.M.G., from and forwarded to:

Monsieur le Directeur Général de la Fanalamanga, FANALAMANGA B.P. 4127, Nanisana, 101 Antananarivo, Madagascar. Telex: c/o MPARA 22508. Tel: 40622.

**Tanzania** — Companies here are interested in locating co-operation or joint venture partners for two separate projects. One enterprise requires technical assistance and co-operation in setting up a brewery designated for the production of beer from honey and bananas. The planned capacity of the brewery is 2,000 litres of beer per day. Interested Canadian companies should contact: Project Manager, Honey and Banana Brew Ltd., P.O. Box 6090, Arusha, Tanzania. Another entrepreneur seeks technical and financial assistance, as well as machinery and equipment, in order to set up production of 35 tonnes of paper per day from rice straw. Interested companies should contact: Bernardino Joseph, Joseph Farm Products, P.O. Box 57, Sengerema, Tanzania.

**Turkey** — The Turkish Electricity Authority has issued a tender, file no. 114-ISB/246, with closing date May 7, for 32 items of testing-measuring equipment. The required items are: gas chromatographer, high tension test equipment, sound and vibration analyzer, relay test apparatus, fibroscope, various recorders, voltmeters, amperimeters, ohmmeters, multimeters, and similar testing, measuring and analysis apparatus. A delivery period of 6-12 months from contract date has been set, with a shorter delivery period preferred. A bid bond of 3 per cent and a performance bond of 10 per cent are required. Post can obtain and forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — The State Railways Administration (TCDD) here has issued a tender, with closing date May 1, for the supply of 10,882 m of fibre-core galvanized steel flexible wire rope, 8.44 mm in diameter. A bid bond of 2.5 per cent and a performance bond of 5 per cent are required. Post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — The Turkish State Railways Administration (TCDD) has issued a tender, with closing date May 5, for electrification materials. The tender requires the design, fabrication and supply of the following: 1.840 m of insulated consoles for suspension of 25 KV double contact wire catenary system in 18 railroad tunnels. For a cost of \$55, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — The Turkish State Airport Authority has issued six separate tenders for airport communication equipment. Tender one, with

closing date May 6, is for an air traffic information service (ATIS) system for broadcasting current airport meteorological information over VOR equipment; a bid bond of US\$1,000 is required. The second tender, closing date May 7, is for the supply of two HF receivers (SSB/USB/LSB), CW, AM), 1.60-30 MHz preferred, 0.1-3.0 MHz synthesized; a bid bond of US\$1,500 is required. Tender three, with a closing date of May 8, requires three 200 channel, 95 MHz band, portable VOR receivers with minimum 200 medium wave audio output power for testing and calibration of VOR equipment; a US\$3,000 bid bond is required. The fourth tender, with a closing date of May 11, is for one dual system, 3-36 channel tape recorder/reproducer for recording air traffic control communications; a bid bond of US\$1,500 is required. Tender five, with a bid deadline of May 12, is for the supply of two 975 MHz band, frequency synthesized, portable VHF transceivers (minimum 10 W RF, A2 modulation); a US\$1,500 bid bond is required. The sixth tender, with a bid deadline of May 13, requires three portable ILS test monitors for field testing of DDM and SDM values and RF levels of instruments landing system localizer and glide path broadcasts; a bid bond of US\$1,500 is required. At a cost of \$40, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — The Turkish Electricity Authority (TEK) has issued a tender, file no. 114 - ISB/247, with a closing date of May 14, for 23 testing/measuring items. The following equipment is required: transceiver tester, spectrum, distortion, modulation, data line and telephone analyzers, digital frequency counters, oscilloscopes, signal generators, various insulation testers and similar testing, measuring and analysis apparatus. A bid bond of 3 per cent and a performance bond of 10 per cent are required. A delivery period of 6-12 months from contract date has been set with a shorter delivery time preferred. Post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — The Turkish Cargo Lines (DBDN) has issued a tender, with a closing date of April 24, calling for the supply of two 15,000-20,000 DWT multi-purpose dry bulk cargo vessels, up to five years old. A minimum 60-day price validity is required. Offers combined with a credit package are preferred. The Canadian Embassy in Ankara will assist companies in their bidding, if requested.

**Turkey** — The Black Sea Copper Works Department (KBI) has issued a tender, file no. 1998-TU-SA-13, with a bid deadline of May 12. The tender requires equipment for the rehabilitation of a sulphuric acid plant. The required equipment includes: pressure, temperature, water and process flow control, monitor and regulation instruments and control panels (transmitters, receivers, transducers, conductivity meters, indicators, switches, analyzers, valves, detectors and flowmeters). A performance bond of 10 per cent is required. Bids over US \$50,000 require a five per cent bid bond. A delivery period is to be quoted in

tenders. For a fee of \$30, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — The Turkish Coast Guard Command has issued a tender, with a closing date of May 12, for 1,200 lifejackets (to revisions of 1983 SOLAS-74). The specific requirements are: 800 Kapok type and 400 inflation type. A bid bond of six per cent is required. Delivery period and pricing to be quoted in tenders. Post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — Opportunities for export and/or local manufacturing through joint venture are available to Canadian companies manufacturing solar heating systems. The following Turkish companies are interested in discussing possibilities: EPAR A S, Cumhuriyet Blvd. 77/401, Cirpici Han, Izmir, Turkey, Attn. U. Demirhan, (telex: 53615 EPAR TR); GUNSU/AYGAZ A S, Buyukdere CAD No. 145, Zincirlikuyu, Istanbul, Turkey (telex: 26362 AGAZ TR); DEKA A S, Sumer Sokak No.37/13-14, Kizilay, Ankara, Turkey, Attn. T. Vurgun, (telex: 43240); ALARKO SANAYIA VE TIC A S, Ayazaga Maslak Meydani No. 41, Istanbul, Turkey, Attn. T. Erkin, (telex: 26402 or 26462); and SYS ENGINEERING AND MARKETING, Istiklal CAD, Muyan Is Hani Kat No. 1, P.O. Box 470, Mersin, Turkey, Attn. Y. Colkesen, (telex: 67209). Suggest interested companies contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — The Turkish Radio and TV Corporation has issued a tender, with closing date May 5, for radio telephone equipment. Specific requirements are: 30 sets of fully transistorized duplex UHF radio telephone equipment, FM or PM modulation, 10-25 W power, for direct connection between two telephones. Delivery period is to be quoted in tenders and alternative tenders are acceptable. A bid bond of 7.5 million Turkish lira and performance bond of 6 per cent are required. At cost of \$100, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A tender for the supply of 96 mobile cranes with hydraulic controls and telescopic booms has been announced by the Turkish Electricity Authority. Closing date for receipt of bids is May 12. Documents cost U.S. \$100. Canadian companies wishing to receive documents may contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — Etibank, a state-owned agency involved in the mining industry, has invited interested companies to pre-qualify for the Turkey-Etibank Copper Reserve Survey Project. The project requires the exploration of sulfide ore reserves in an area located in South-Eastern Turkey. Qualified companies must be able to provide all of the following services: remote sensing, airborne geophysical surveys, aerial and geological mapping, geological chemical studies, borehole drilling and gallery works. Etibank will rely on local sources for drilling and excavation work but will require the survey company to organize and supervise the geological survey and

drilling/excavation portions of the project. Officials suggest that interested firms submit qualification documents including literature on capability and past experience, early in April as survey work is to be contracted out in two months time. Five or six companies will be prequalified and then asked to submit price proposals. Forward qualification documents to: Etibank Genel Mudurlugu, Isletmeler Dairesi Baskanligi, Sihhiye, Ankara, Turkey (telex: 43125 EBNK TR); or, Etibank c/o Canadian Embassy, Commercial Division, Nenehatun Caddesi 75, Gaziosmanpasa, Ankara, Turkey. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Uganda** — The Uganda-Agricultural Rehabilitation Project, no. IDA 1328 UG, has invited companies to prequalify for a tender, reference no. BB4/6/119, to supply the following: 7,000 bales of jute bags; 200 bales of 45-inch hessian cloth; and 100 bales of 72-inch hessian cloth. Prequalification will be based on: the capability of prospective bidder to perform contract, past experience and performance on similar contracts, personnel and manufacturing capability and financial position. Tender documents will be sent to tenderers that meet the prequalification criteria. Requests for documents must be accompanied by a document fee of UK 75 pounds. Prequalification documents are available from: Crown Agents Dept. BB4, St. Nicholas House, Sutton, Surrey SM1 1EL or Crown Agents, 2nd Floor, Standard Chartered Bank, 5 Speke Road, P.O. Box 7135, Kampala, Uganda. Suggest that for further details or information contact the Canadian High Commission, Nairobi. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**Zaire** — The Sonatrad National Trading Society here has issued tenders, bid closing date May 15, for the supply of mining industry engines, wagons and route equipment. Required are 12 tipping wagons of 25 tonnes; 150 hopper wagons; 25 tip wagons; 44.2 km of road accessories; and 80 branch circuits. The tenders are in indivisible lots, with bidding required for one or several. All documents are in French and may be obtained (at cost of 50,000 Zaires or 25,000 Belgian francs) from and forwarded to Société Nationale de Trading-Sonatrad, Building C.C.I.Z., 22 Niveau, BP 15.711, Kinshasa I. Tel: 30.592; 32.304. Telex: 21634. République du Zaire. An alternate address is Société Nationale de Trading-Sonatrad-Agence de Bruxelles, 15, rue de la Loi, Boîte 052, B-1040, Bruxelles. Tel: 230.37.97. Telex: 26444. Belgique.

**Zambia** — Three tenders, financed by the African Development Bank and all with bid closing dates of April 30, have been issued by Zambia Railways. The tenders, consisting of various lots, are for: UHF links and multiplex; a CTC radio system and a block signalling system; four seven-tonne trucks with four sets of spares and two 4x4 light trucks with two sets of spares. Suggest for complete details, interested companies contact the Canadian High Commission, Lusaka. Telex: ZA 42480. Answerback: (DOMCAN). Tender documents can be obtained at cost from the Chief Buyer, Zambia Engineering Services Ltd., P.O. Box 113, International House, Dover Place, Ashford, Kent, England TN23 1HZ. ★

# Airport show set to soar in Japan

**Osaka** — Want to see your aerospace or airport equipment sales take off in Japan?

Then consider attending the first International Airport Construction & Aerospace Engineering Exhibition and Conference (ACE 87) slated for this Japanese metropolis next month.



The May 12-15 show, according to trade officials, is not only an excellent way to test the Japanese aerospace market but could also prove a door-opener to one of the world's largest airport projects.

Osaka's \$8 billion Kansai International Airport Project — to be completed by 1993 — will require an estimated \$2.2 billion expenditures on subsystems and equipment alone, all areas in which Canada has proven expertise.

Although construction on this mega project has already started, trade officials urge Canadian companies taking part in ACE 87 to also look into the numerous trade and investment opportunities opening up in Osaka where the

new airport is slated to handle over 250,000 takeoffs and landings a year.

Categories of products and services to be featured at the show include both aeronautical industry related equipment and space industry equipment.

Specific products range from airport building equipment — furniture, counters, air conditioning, baggage sorting and checking, escalators — to ground service equipment such as systems, jet air starters, runway maintenance systems and generating stations.

Other products to be showcased include safety and security systems — firefighting, alarm, emergency, medical — general communication and public announcement systems, airport vehicles — ambulance, towing, refuelling, shuttle buses and trucks — airport catering and services as well as aircraft interior systems.

Space industry related equipment on display will range from space stations to launch rocket systems, satellites — communications, remote sensing, weather and broadcasting — communication networks, tracking station related equipment and software.

Interested Canadian companies can participate in the show with their own booth or by having their brochures, product information and samples displayed at the Canadian information booth. Visiting the show, according to trade officials, could also lead to useful contacts in the Japanese market.

For more information on the show or details on how to participate, contact Richard Crouch at External Affairs' Japan Trade Development Division (PNTJ), tel: (613) 992-6185; or call Info Export. ★

## Bucharest: Where the action is fair

Continued from page 1

Countertrade, they add, may sound intimidating to the uninitiated, but it shouldn't be an obstacle to exporting. It is a "growing fact of export life," they say, "and there is a plethora of organizations which can provide advice and/or handle countertrade for you."

(External Affairs' Export Finance, Capital Projects and Trading Houses Division has a Trading House and Countertrade Section. Tel: (613) 995-7576; 996-1419).

There are also steps to be taken that can facilitate a company's entry into the Romanian market — one such method being participation in the Bucharest International Fair, to be held this year Oct. 18-25.

"The fair," say officials, "provides an excellent opportunity for meeting potential customers."

It is described as "the annual national showpiece of Romanian products, where officials from throughout the country make a point of establishing contact with Canada and other participating countries."

Indeed, if last year's fair is any indication, more than just "contact" is made.

During or immediately following last year's eight-day event, five of the Canadian participants reported they had negotiated or signed contracts that are expected to exceed \$173 million over the next year or so.

When Canada first participated in the event six years ago, the purpose or intention, say trade officials, was to introduce nuclear energy to Romania (where the largest Canadian Candu nuclear power project outside Canada currently is under construction).

"Now our purpose is strictly commercial," they add, as preparations are being made for Canada's seventh participation in the 1987 fair.

Information on the Bucharest International Fair or details on how to participate — deadline for submission of participation contracts is tentatively set for July 15 — is available from Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division, (RWTF), tel: (613) 996-4547; or call Info Export.

Further information on Canada-Romania trade is available from Geoffrey Jones at External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), tel: (613) 996-7701; or call Info Export. ★

## Canadians eat up sales at Foodex 87

**Tokyo** — Realizing that the "opportunities have never been better" for the development of new food exports to Japan, some 18 Canadian companies and three trade associations took the plunge and exhibited at Foodex '87, described by trade authorities as "the biggest food show in Asia."

The 21 Canadian exhibitors, with more than 90 Canadian representatives on hand, was the largest Canadian contingent to date in this country's sixth consecutive participation at Foodex, held March 10 to 14 in Tokyo.

The show, say organizers and participants, attracted 131,000 visitors from the Japanese food trade, the majority of whom, say trade officials, expressed a "genuine and sincere interest" in the food products and services Canada has to offer.

But the Japanese trade expressed more than interest. One corporate exhibitor, John Labatt Ltd., estimated its food and beverage subsidiaries could expect an extra \$10 million in sales in Japan during the next months. Other companies' estimates put the anticipated food sales at more than \$20 million.

According to trade officers at the Canadian Embassy in Tokyo, "exhibitors were extremely pleased and uniformly optimistic about new business potential."

That's quite an impressive jump from the time when Canada first participated in the show six years ago.

At that time, says an External Affairs trade officer, Canada originally participated as an "image builder" to make the Japanese trade aware that Canada had the products in which Japan was interested.

"Now," says the officer, "Canada is more actively pursuing sales in the promotion of its food products, with Canadian companies that are truly committed to the market."



Ken Funk of B.C.'s Golden Valley Processors shows some of his products to Canada's Ambassador to Japan, Barry C. Steers, during Foodex 87 in Tokyo. Reaching for a tidbit is Canada's Assistant Deputy Minister of Agriculture, Yves Jacques.

Another gauge of the strides Canada has made in the Japanese food market can be found in statistics.

They show that, in 1986, Canada's exports to Japan of foods, meats and fishery products — the categories exhibited at Foodex — increased by \$161 million.

"Further significant increases," say trade officials, "are expected in 1987."

"There is no doubt," they add, "that Canada's continuing participation in the Foodex Show has, and will continue to be, an essential contributor to this growth performance."

Further information on Foodex '87, or future such shows is available from Don McNicol of External Affairs' Food Products Division (TAN), tel: (613) 996-3671; or call Info Export. ★

# Berliners "wild" about Canadian rice

**Berlin** — For the first time since 1972, Canada participated earlier this year in International Green Week, an important food fair held in Berlin.

Participants in the fair represented over 49

countries, including 21 countries from the Third World.

The Canadian Stand was shared by various representatives promoting the sale of specialized Canadian foodstuffs in West Germany

and Berlin. The products on sale to fair visitors included wild rice, Canadian whiskey, honey, maple syrup and fish products.

During the ten day event, participants were well-satisfied with their success as traffic at the Canadian exhibit was constant.

Satisfied Canadian participants included representatives of the Ontario Wild Rice Development Agency Inc. Under the direction of Chief Willy Wilson, the Agency attracted considerable attention in the promotion of this exclusive Canadian product in Western Europe.

For more information on the show or details on the Western European market, contact Charles Larabie at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWT), tel: (613) 995-9401; or call Info Export. ★

*Ignaz Kiechle (centre), West German Minister for Food, Agriculture and Forests, examines Canadian wild rice after opening International Green Week 1987. Looking on are Canadians D.S. McPhail, Ambassador to West Germany and Head of the Military Mission in Berlin (left) and Archie Potson, General Manager of the Ontario Wild Rice Development Agency Inc.*



## Guide to European sales opportunities

One of the best ways for Canadian exporters to penetrate new markets or expand sales to Europe, according to trade officials, is by taking part in trade fairs and missions in that part of the world.

External Affairs plans to participate in some 60 trade shows — with a national stand or an information booth — and trade missions in both Eastern and Western Europe during the upcoming year.

Here, listed chronologically — and by industry sector — are events planned for Europe in 1987-88. The first half of the list was carried in the previous issue of *Canada Export*.

For more information on the events — they could be subject to change — or details on how to participate, contact External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-5554; or call Info Export.

### Computers

- Computer Software Mission to Finland, Sweden, Norway and Denmark — April 1987.
- Systems '87 — Munich, West Germany, October 1987 — Computer software, accessories and communications.
- Inforpor '87 — Lisbon, Portugal, December 1987 — Office electronics, computers and telecommunications.
- CeBit '88 — Hanover, West Germany, March 16-23, 1988 — Office data and communications technology.

### Construction

- Joinery Mission from U.K., Sweden and Denmark — Vancouver, April 1987.
- Timberframe Housing Mission from U.K. — September 1987.
- Technical Housing Mission from U.K. — September 1987.
- Batimat '87 — Paris, France, December 1987 — Building and construction, material and equipment.
- Batibouw '88 — Brussels, Belgium,

February 1988 — International building show, emphasis on timberframe houses.

- Wood Products Buyers Mission from Hamburg.

### Consumer Products

- SPCI '87 — Stockholm, Sweden, April 7-10, 1987 — International pulp and paper fair.
- Fur Buyers from Switzerland to Montreal Fur Fair — Montreal, May 1987.
- Domotechnica '88 — Cologne, West Germany, February 1988 — Major and small home appliances and components.
- Fur Buyers from Norway to Hudson Bay Fur Skin Show — Toronto, February 1988.

### Food Products and Equipment

- In-store Consumer and Food Product Show — Helsinki, Finland and Stockholm, Sweden, September, October 1987.
- Anuga '87 — Cologne, West Germany, Oct. 10-15, 1987 — International food fair.
- Fish Marketing Mission to West Germany and Austria — Hamburg and Vienna, October 1987.
- International Food and Catering Fair — Rimini, Italy, February 1988.

### Machinery and Equipment

- Lighting Equipment Mission to Turkey — April 1987.
- Interpack '87 — Duesseldorf, West Germany, May 14-20, 1987 — Packaging machinery and material, confectionery machinery.
- Technology Mission to Austria — May 1987 — Environment protection and biotechnology.
- Energy Sector Mission to Turkey — Ankara, June 1987.
- InterClean '87 — Amsterdam, Netherlands, Sept. 1-4, 1987 — Industrial maintenance and cleaning products.
- Stockholm Technical Fair — Stockholm, Sweden, Oct. 16-27, 1987 — Building, wood, electronics, chemicals, metals and hydraulics technology.

- Mining Mission to Greece and Turkey — Athens and Ankara, October 1987.
- Interplas '87 — Birmingham, England, Nov. 3-7, 1987 — Plastics and rubber manufacturing.
- Hardware Buyers from Norway — Toronto, February 1988.

### Medical

- Medica — Duesseldorf, West Germany, December 1987 — Medical and health care.

### Oil and Gas Oceanology

- Buyers from U.K., France, Sweden, Netherlands, Norway and Italy to InterCan '87 — Edmonton, June 2-4, 1987.
- Buyers from Czechoslovakia, USSR, Yugoslavia and Romania to InterCan '87 — Edmonton, June 2-4, 1987.
- Offshore Europe '87 — Aberdeen, Scotland, Sept. 8-11, 1987 — Oil and gas equipment for oceanology.
- Canada-Norway Offshore Working Group — June or October 1987.

### Security, Defence Products

- Security Equipment Exchanges Mission to Turkey and Greece — Ankara and Athens, June 1987.
- Sicur '87 — Madrid, Spain, September 1987 — Security, fire and safety equipment.
- Defence Trade and Industrial Mission to London — London, October 1987.
- Security Equipment Mission to Denmark, Sweden and Norway.

### Sporting Goods

- Sporting Goods Buyers from Switzerland, Sweden, Finland, Norway, Denmark and Belgium to Canadian Sporting Goods Association International Exhibition (CSGA) — Montreal, May 1987.
- ISPO (Fall) '87 — Munich, West Germany, September 1987 — Sports equipment fair.
- ISPO (Spring) '88 — Munich, West Germany, February 1988 — Sporting goods and sportswear.

## A knock to success



Phoenix's V-4 Eight Channel Universal Receiver.

Continued from page 1

With the success of this sale, Phoenix Geophysics is not likely to have to wait too long for a third knock on the door.

## Managing markets

How to make better business decisions and how to implement those decisions most effectively are the basic objectives of a three-week "internationally intensive" management course — now in its tenth year and scheduled for this spring at The University of Western Ontario, London.

The May 10-29 course, say organizers, is particularly beneficial for four kinds of executives: those at head office who have international responsibility; those managing foreign affiliates abroad and their joint venture partners, where appropriate; those being prepared for, or about to leave on, overseas assignments; and those in government or private sector organizations whose purpose is to support international business activity.

Last year, according to organizers, participants in the course came from such diverse countries as Canada, the United States, China, England, Hungary, Kenya, Peru, Sweden, West Germany and Zimbabwe.

Areas intensively covered include: opening and developing new foreign markets; managing the transfer of technology and money across national boundaries; developing and managing international joint ventures; selecting and training personnel for international assignments; and handling parent-subsidiary-government relations.

The \$5,500 course fee includes instruction, classroom materials, accommodation, meals and recreation for the three-week term.

For course brochure and application forms, contact the Office of Management Programs, School of Business Administration, The University of Western Ontario, London, Ontario N6A 3K7. Tel: (519) 661-3272. Telex: 064-7134 UWO LIB LDN. ★

## Booklets bound to develop business

Continued from page 1

value, status, name of procurement agent and monitor, responsible CIDA officer. (Published quarterly).

- **Executing Agencies** — a list of all firms executing projects for CIDA by sector, project name and location, starting date of contract, name and address of the agency responsible. (Published twice a year). And

- **Canada and the International Arab Development Organizations** — information on the

## India opportunities topic of conference

With investment plans under its current Five-Year Plan valued in excess of \$25 billion and with the government giving greater scope to private sector initiative, India is a market well worth pursuing — as those who attend an up-coming business conference in Toronto will discover.

They will also learn that a wide assortment of attractive trade and project financing packages are available and that a Canadian government marketing strategy for India is in place.

Scheduled for May 5, this major conference on Canada-India business relations, say organizers, is "designed to give Canadian firms first-hand information on the changing economic and commercial environment in India and provide insights on appropriate strategies for doing business there."

Topics to be covered include: an overview of Canada-India relations; India's current Five-Year Plan priorities; Canadian government services in support of trade and investment with India; third country co-operation; and innovative forms of business co-operation, including technology transfer, joint ventures and countertrade.

As well, presentations will be made by several distinguished speakers from both countries. Among those featured are Abid Hussain, a senior member of India's National Planning Commission; Thomas Bata, Chairman of the Canada-India Business Council; and Earl Drake, Assistant Deputy Minister, External Affairs' Asia and Pacific Branch.

To be held at the Metro Toronto Convention Centre, the conference is sponsored by the Canada-India Business Council, with assistance from the Department of External Affairs, the Canadian Manufacturers' Association, and several other government and private sector organizations.

To register — the fee is \$125 — contact Ms. Diane Orr or Mme Madeleine Damiani at the Canada-India Business Council in Ottawa. Tel: (613) 238-4000. ★

leading Arab aid institutions, sectoral and geographic priorities, recipient countries, terms of lending, procurement procedures, and projects co-financed with CIDA.

In addition to the announcement of **The Business of Development** package, the PROC V — which brought together representatives of 12 important Asian countries, including seven to which Canada provides development assistance — highlighted other matters.

Included here, say conference organizers (the Canadian Committee of the Pacific Basin Economic Council), were concurrent sessions dealing with investment, technology transfer, joint ventures, the new opportunities in the Philippines, energy requirements of the Pacific Rim countries, communications opportunities, and other aspects of doing business in the region.

Supported by CIDA and the Department of External Affairs, PROC has become a major forum in Canada for discussion and assessment of trade, aid and investment opportunities in Asia.

Further information on PROC or on future conferences is available from the Canadian Committee, Pacific Basin Economic Council, 200 Elgin St., Suite 301, Ottawa K2P 2J7. Contact Ms. H. Gibb or D. Caldbick, tel: (613) 238-4000.

Further information on **The Business of Development** or on how to obtain the information package is available by contacting CIDA's Consultant and Industrial Relations Business Co-operation Branch, 200 Promenade du Portage, Hull, Que. K1A 0G4. Tel: (819) 997-7775. ★

## Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mall to: **CanadExport (BTC)**, Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

*CanadExport* is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
 Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
 Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada



CAI  
EA  
C/6F  
V. 5 #1  
DOCS. 3

# canadexport

## Tout est dit sur les contrats de l'ACDI

Un tout nouveau dossier d'information, jamais présenté auparavant, permet aux entreprises canadiennes de tout savoir sur la façon de décrocher des contrats de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) dans les pays en voie de développement.

La trousse d'information **Les affaires et le développement** contient sept publications

### Notre géophysique plaît à la Hongrie

Lorsqu'un pays comme la Hongrie, qui détient une solide réputation internationale dans le domaine de la géophysique, fait appel à vos services pas seulement une fois, mais deux fois, vous devez avoir quelque chose de spécial.

La Hongrie produit en effet tous ses principaux instruments de géophysique et ne fait appel au marché extérieur que pour de l'équipement spécialisé. Récemment, ce pays de l'Europe de l'Est a fait appel pour la deuxième fois à la Phoenix Geophysics Ltd., de Markham (Ont.).

La Phoenix Geophysics œuvre dans l'industrie depuis plus de dix ans, à peu près exclusivement sur les marchés d'exportation, qui représentent 95 % de son chiffre d'affaires. Il est donc très flatteur pour cette entreprise d'avoir été choisie par la Hongrie, renommée pour son expertise en géophysique.

Cette deuxième vente à la Hongrie portait sur 140 000 \$ US d'émetteurs et de récepteurs pour des sources contrôlées d'audio-magneto tellurex, des instruments mis au point à l'aide d'une subvention du gouvernement de l'Ontario. Même si le contrat n'a pas l'envergure du premier, qui atteignait 400 000 \$ dollars, cependant, selon un porte-parole de la Phoenix  
(Voir page 6: Phoenix.)

sur les débouchés ouverts par les programmes et les projets d'aide au développement.

Cette trousse d'information, une initiative lancée pour aider l'entreprise canadienne à décrocher ces contrats, a été présentée par la ministre des Relations extérieures, Mme Monique Landry, à l'occasion de la cinquième conférence sur les perspectives d'affaires

dans les pays du bassin du Pacifique (PROC V), tenue récemment à Vancouver.

Mme Landry a alors rappelé que le gouvernement s'appuie sur le secteur privé, en particulier les milieux d'affaires, pour la mise en œuvre des programmes de développement du Canada dans le tiers-monde.

La Ministre a également souligné que pour la seule année financière en cours, plus de la moitié des 1,8 milliard de dollars administrés par l'ACDI seront consacrés directement à l'acquisition de biens et de services canadiens pour répondre aux besoins des pays en voie de développement.

Par conséquent, de dire Mme Vézina, « il est essentiel que chaque société canadienne comprenne les rouages du système et puisse y participer en toute égalité ».

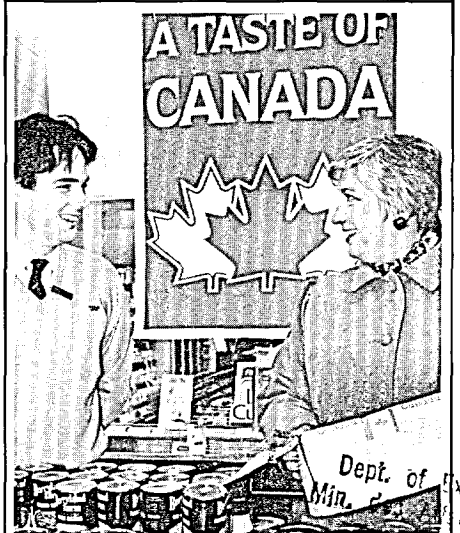
Cette trousse d'information regroupe les

**'La PROC est devenue une importante tribune pour la discussion des perspectives commerciales en Asie.'**

documents suivants:

- **Guide de l'ACDI à l'intention des gens d'affaires** — un guide pratique pour les sociétés canadiennes qui veulent pénétrer les marchés du tiers-monde par l'entremise d'un contrat avec l'ACDI ou avec une organisation internationale.
- **Programme de coopération industrielle** — Une série de brochures décrivant les différents programmes d'assistance disponibles, leurs critères d'admissibilité et les procédures de demande pour chacun de ces programmes.
- **Sélection des consultants: critères et procédures** — renseignements sur la façon de s'inscrire à l'ACDI à titre de consultant, les critères d'admissibilité, les procédures de sélection et les étapes de négociation d'un contrat.
- **Contrats actifs** — une liste des contrats de  
(Voir page 6: Débouchés.)

### Sourire entendu



Lors de son passage à Wellington, Nouvelle-Zélande, le mois dernier, la ministre du Commerce extérieur, Mme Pat Cairney, s'est arrêtée dans le magasin Woolworth's Supermarket Ltd. où, selon le gérant, M. John Benton, la promotion des produits alimentaires canadiens a vu leurs ventes tripler.

## La Roumanie s'ouvre à la technologie

Avec une politique commerciale axée sur la réduction des importations, le marché de la Roumanie peut sembler difficile, ce qui est bien le cas, dans une certaine mesure.

Toutefois, selon les délégués commerciaux de l'ambassade du Canada à Bucarest, cette politique de réduction des importations ne devrait pas empêcher les entreprises canadiennes d'explorer le marché roumain.

Les statistiques révèlent en effet que plusieurs entreprises canadiennes ont réussi à commercialiser leurs produits et leurs services dans ce pays d'Europe de l'Est.

Ainsi, en 1986, les échanges commerciaux entre le Canada et la Roumanie dépassaient les 180 millions de dollars, dont plus de 125 millions en exportations canadiennes, pour une balance commerciale nettement en notre faveur.

Selon nos délégués, les exportations canadiennes étaient principalement constituées d'équipement nucléaire et de services connexes (95 millions de dollars), d'orge (20,5 millions), de pâte de bois pour les ceintures de pneus de véhicules moteurs (2,6 millions), et de camions (500 000 \$).

La Roumanie possède des compétences pratiques poussées dans plusieurs secteurs, comme le pétrole et le gaz, mais une bonne partie de sa technologie, importée au début des années 1960, est maintenant dépassée.

Il existe donc un marché pour les compétences et l'équipement technologiques. La Roumanie a également une demande régulière pour nombre de matières brutes utilisées en fabrication et en transformation.

Les sociétés canadiennes qui exportent en  
(Voir page 4: Un salon.)

### DANS CE NUMÉRO:

- Le salon de l'air du Japon pourrait ouvrir des portes à l'énorme projet d'aéroport d'Osaka ..... 4
- Les marchés mondiaux offrent de bons débouchés à l'exportation ... 2
- Les foires et les missions d'Europe offrent de gros attraits ..... 5
- Une conférence étudiera les projets commerciaux en Inde ..... 6



# Voici des débouchés à l'exportation

**Brésil** — Le plus récent bulletin de possibilités d'investissement émis par l'ambassade du Brésil à Ottawa présente plusieurs entreprises brésiliennes à la recherche de sociétés canadiennes en vue de projets d'entreprise conjointe, d'investissement et de transfert de technologie. Une entreprise recherche des capitaux et des compétences en commercialisation en vue d'un développement et transfert de technologie d'imperméabilisation et d'installation de toitures, alors qu'une autre société désire former une entreprise conjointe pour la production et la commercialisation de perforatrices-colleuses, de machines à tailler, de laminoirs, de perforatrices électriques et d'anneaux de plastique. Une troisième entreprise brésilienne aimerait se lancer en entreprise conjointe dans le secteur de la construction d'immeubles et dans des projets d'ingénierie, de voies ferrées, d'aménagement urbain et d'hydro-électricité. La quatrième société cherche une aide technique en vue de la production et de la commercialisation de matériel, d'appareils et d'instruments technologiques électroniques, optiques et mécaniques de haute précision, ce qui comprend également des instruments médicaux, industriels et de laboratoire. Pour en savoir plus long sur ces possibilités, communiquer avec M<sup>me</sup> Maria Brasil, déléguée commerciale, ambassade du Brésil, 255, rue Albert, bureau 900, Ottawa K1P 6A9. Tél.: (613) 237-1090.

**Cameroun** — Le ministère de l'Informatique et des Marchés publics lance, pour le compte de la Société nationale d'électricité (SONEL), un appel d'offres arrivant à échéance le 7 mai. Le matériel visé se répartit en deux lots, pour des compteurs électriques monophasés à deux fils et triphasés à quatre fils. Les sociétés peuvent soumissionner à l'égard de l'un ou l'autre lot. À des frais de 150 000 francs CFA, on peut se procurer les documents de l'appel d'offres auprès du ministère de l'Informatique et des Marchés publics, Secrétariat général-Division des appels d'offres et du suivi des marchés (porte 219), Yaoundé, Cameroun. Les soumissions, qui peuvent être présentées en français ou en anglais, doivent comporter quatre exemplaires et être retournées à cette adresse avec la mention « Appel d'offres international, n°0028/002/3/PR/MINMAP/SG/DAO/SDI/86/87 du 7 mai 1987 pour la fourniture de compteurs électriques à la SONEL-FINANCEMENT ». Pour plus de détails, communiquer avec l'ambassade du Canada à Yaoundé, télex: 8209 KN, indicatif: (DOMCAN 8209 KN).

**Cameroun** — Le ministère de l'Informatique et des Marchés publics lance, pour le compte de la Société nationale d'électricité (SONEL), un appel d'offres arrivant à échéance le 7 mai, visant des câbles électriques. À des frais de 150 000 francs CFA, on peut se procurer les documents de l'appel d'offres auprès du ministère de l'Informatique et des Marchés publics, Secrétariat général — Division des appels d'offres et du suivi des marchés (porte 219), Yaoundé, Cameroun. Les soumissions, qui peuvent être présentées en français ou en anglais, doivent comporter quatre exemplaires et être retournées à cette adresse avec la

mention « Appel d'offres international, n° 0027/001/3/1/PR/MINMAP/SG/DAO/SDI/86/87 du 7 mai 1987 pour la fourniture de câbles électriques à la SONEL-FINANCEMENT ». Pour plus de détails, communiquer avec l'ambassade du Canada à Yaoundé.

**Grèce** — Le ministère grec du Travail vient de lancer un appel d'offres, arrivant à échéance le 6 mai, pour faire l'acquisition d'outils, notamment 13 scies à disque, 51 perceuses électriques, 482 clés à crochet, 3 cisailles à métal, 5 cylindres de forge, 33 soudeuses électriques et 360 établis. Toute soumission doit être présentée avec une traduction en grec, avec les prix en drachmes. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, à des frais de 55 à 60 \$ qui leur seront facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Grèce** — Le ministère grec du Travail vient de lancer un appel d'offres, arrivant à échéance le 8 mai, pour faire l'acquisition de 4 pantographes, d'une presse hydraulique mécanique, de 2 presses électriques mécaniques, de 42 unités de soudure à l'acétylène, de 6 plieuses de métal en feuille, de 6 plieuses de sections de fer, de 3 meules à l'émeri, et de 126 plaques d'ajustement pour marquage. Toute soumission doit être présentée avec une traduction en grec, avec prix en drachmes. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, à des frais de 55 à 60 \$ qui leur seront facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**Hongrie** — Plusieurs sociétés locales, représentées par la société hongroise de commerce extérieur, l'Intercooperation, cherchent des partenaires de coopération ou d'entreprise conjointe pour divers projets. Une société recherche un partenaire pour la vente d'un brevet de puits de forage. Une équipe d'ingénieurs d'une autre entreprise pourrait entreprendre des travaux de mesure et de contrôle de fournaises rotatives dans l'industrie des silicates. Une usine hongroise de machines agricoles aurait besoin d'un partenaire de coopération pour la mise au point de générateurs de gaz au bois. Une autre société recherche un accord de coopération en vue de produire des plaques isolantes de moules à lingot ou de récipients pour la coulée de l'acier. Une société hongroise recherche également un partenaire de coopération qui l'aiderait à mettre au point un appareil d'injection de purin liquide, doté des caractéristiques suivantes: six tubes injecteurs, à une profondeur de 10 à 20 cm, à levage hydraulique et pouvant être monté sur camion-citerne. Pour tous les détails, communiquer avec l'Intercooperation Co. Ltd. for Trade Promotion, H-1253 Budapest, P.O. Box 53, tél.: 757-333, télex: 22-42-42.

**Madagascar** — Le Directeur général de la Fanalamanga vient de lancer un appel d'offres, arrivant à échéance le 15 mai, en vue d'acquérir l'équipement suivant, destiné à l'entretien et l'exploitation d'une plantation à Mangoro: véhicules légers, camions, tracteurs, moby-

lettes et bicyclettes, groupes motopompe et électrogène, matériel d'exploitation forestière, matériel de bureau, audio-visuel et instruments de mesure, scie mobile à ruban et scie à ruban de reprise et scies circulaires avec équipements. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, à des frais de 30 000 FMG, en communiquant avec Monsieur le Directeur général de la Fanalamanga, FANALAMANGA, B.P. 4127, Nanisana, 101 Antananarivo, Madagascar. Télex: c/o MPARA 22508. Tél.: 40622.

**Ouganda** — Dans le cadre du projet de rétablissement agricole de l'Ouganda (n° IDA 1328 UG), les entreprises canadiennes sont invitées à faire preuve de leur admissibilité en vue de l'appel d'offres n° BB4/6/119, qui vise 7 000 balles de sacs de jute, 200 balles de toile à sac de 45 pouces, et 100 balles de toile à sac de 72 pouces. Les documents d'admissibilité sont disponibles, à des frais de 75 livres sterling, auprès de la Crown Agents, Dept. BB4, St. Nicholas House, Sutton, Surrey SM1 1EL, ou encore, Crown Agents, 2nd Floor, Standard Chartered Bank, 5 Speke Road, P.O. Box 7135, Kampala, Ouganda. Pour plus de détails, communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi, télex: (code de destination 987) 22198, indicatif (22198 DOMCAN).

**Tanzanie** — Des sociétés locales sont à la recherche de partenaires de coopération ou d'entreprise conjointe en vue de deux projets distincts. Dans le premier cas, une entreprise recherche une coopération et une aide technique pour le lancement d'une brasserie qui produirait de la bière à partir de miel et de bananes, à un rythme de 2 000 litres par jour. Les sociétés canadiennes peuvent communiquer avec le Project Manager, Honey and Banana Brew Ltd., P.O. Box 6090, Arusha, Tanzanie. Un autre entrepreneur recherche une aide technique et financière, ainsi que de la machinerie et de l'équipement, afin de produire 35 tonnes de papier par jour à partir de paille de riz. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Bernardo Joseph, Joseph Farm Products, P.O. Box 57, Sengerema, Tanzanie.

**Turquie** — La Etibank, un organisme d'État œuvrant dans l'industrie minière, invite les sociétés intéressées à participer à l'étape de préqualification du projet d'évaluation des réserves de cuivre de Turquie. Ce projet exigera l'exploration des réserves de cuivre gris dans une région du Sud-Est de la Turquie. Les sociétés admissibles devront être en mesure d'offrir tous les services suivants: télédétection, levés géophysiques aériens, cartographie aérienne et géologique, études chimiques géologiques, forage de puits de sondage et de galeries. Présenter les dossiers de préqualification, avec de la documentation sur les compétences et l'expérience, dès le début d'avril, car les travaux feront l'objet d'un contrat dans un délai de deux mois, à la Etibank Genel Mudurlugu, Isetmeler Dairesi Baskanligi, Sihhiye, Ankara, Turquie (télex: 43125 EBNK TR), ou à la Etibank, aux soins de l'ambassade du Canada, section commerciale, Nenehatun Caddesi 75, Gaziosmanpasa, Ankara, Turquie (télex: (code de destination 607) 42369).

**Turquie** — La société turque de l'électricité vient de lancer un appel d'offres arrivant à échéance le 7 mai, dossier n° 114-ISB/246, en vue d'acquérir 32 pièces d'équipement de mesure et d'essai, comprenant un chromatographe à gaz, du matériel d'essai à haute tension, de l'équipement pour l'analyse et l'essai de transformateurs et d'huile de transformateur, des analyseurs de son et de vibration, divers voltmètres, ampèremètres, ohmmètres, enregistreurs, multimètres et appareils similaires d'essai, de mesure et d'analyse. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Il existe des possibilités d'exportation ou de fabrication locale, en entreprise conjointe, pour les fabricants canadiens de systèmes de chauffage solaire. Les sociétés turques suivantes voudraient discuter avec d'éventuels partenaires canadiens: EPARAS, Cumhuriyet Blvd. 77/401, Cicipi Han, Izmir, Turquie, à l'attention de U. Demirhan, télex: 53615 EPAR TR; GUNSU/AYGAZ A S, Buyukdere CAD No. 145, Zincirlikuyu, Istanbul, Turquie, télex: 26362 AGAZ TR; DEKA A S, Sumer Sokak No. 37/13-14, Kizilay, Ankara, Turquie, à l'attention de T. Vurgun, télex: 43240; ALARKO SANAYIA VE TIC A S, Ayazaga Maslak Meydani No. 41, Istanbul, Turquie, à l'attention de T. Erkin, télex: 26402 ou 26462; et SYS ENGINEERING AND MARKETING, Istiklal CAD, Muyan Is Hani Kat No. 1, P.O. Box 470, Mersin, Turquie, à l'attention de Y. Colkesen, télex: 67209. Communiquer aussi avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La société turque de Radio et Télévision lance un appel d'offres arrivant à échéance le 5 mai, en vue d'acquérir du matériel de radiotéléphonie. Il s'agit de 30 postes transistorisés de radiotéléphonie en duplex sur UHF, en modulation de fréquence ou de phase, avec puissance de 10 à 25 W, permettant la liaison directe entre deux téléphones. Le délai de livraison doit figurer dans les soumissions, qui peuvent proposer d'autre équipement remplissant les mêmes fonctions. On exige un cautionnement de soumission de 7,5 millions de lires turques et un cautionnement d'exécution de 6%. Notre mission peut obtenir les documents de l'appel d'offres et les transmettre aux sociétés canadiennes; les frais de 100 \$ leur seront facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Turkish Electricity Authority lance un appel d'offres visant 96 grues mobiles, à contrôle hydraulique et flèche télescopique. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 12 mai. Les sociétés canadiennes désirant recevoir les documents de l'appel d'offres, à des frais de 100 \$ US, peuvent communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'administration aéroportuaire d'État vient de lancer six appels d'offres visant du matériel de communication aéroportuaire. Le premier, arrivant à échéance le 6 mai, vise un service automatique d'information de région terminale (ATIS) pour la diffusion de données météorologiques aéroportuaires à jour par équipement VOR; on exige un cautionnement de soumission de 1 000 \$ US. Le deuxième appel, arrivant à échéance le 7 mai, touche 2 récepteurs hautes fréquences (SSB/USB/LSB, CW, AM) de préférence avec

une bande passante de 1,60 à 30 MHz, avec synthèse de 0,1 à 3 MHz; le cautionnement de soumission est établi à 1 500 \$ US. Le troisième appel d'offres, pour le 8 mai, touche 3 récepteurs VOR portatifs à 200 canaux, sur bande de 95 MHz, avec puissance de sortie audio minimale de 200 mW pour l'essai et la calibration d'équipement VOR; on exige un cautionnement de soumission de 3 000 \$ US. Le quatrième appel, pour le 11 mai, vise un système double d'enregistrement et d'écoute de 3-36 canaux pour l'enregistrement des communications aériennes, avec un cautionnement de 1 500 \$ US. Le cinquième appel, pour le 12 mai, porte sur deux émetteurs-récepteurs portatifs à synthèse de fréquence, bande de 975 MHz (minimum 10 W RF, modulation A2); on exige un cautionnement de 1 500 \$ US. Le sixième et dernier appel d'offres, qui arrive à échéance le 13 mai, porte sur trois moniteurs d'essai pour système d'atterrissage aux instruments (ILS), permettant d'évaluer sur le terrain les valeurs DDM et SDM et le niveau RF du radiophare d'alignement de piste et des émissions d'alignement de descente; on exige un cautionnement de soumission de 1 500 \$ US. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'Administration ferroviaire d'État turque (TCDD) vient de lancer un appel d'offres, arrivant à échéance le 1<sup>er</sup> mai, en vue d'acquérir 10 882 m de câble souple d'acier galvanisé avec âme de fibre, 8,44 mm de diamètre. On exige un cautionnement de soumission de 2,5 % et un cautionnement d'exécution de 5%. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Garde côtière invite jusqu'au 12 mai les soumissions à l'égard de 1 200 vestes de sauvetage (conforme à la norme 1983 SOLAS-74 révisée), soit 800 vestes en kapok et 400 vestes gonflables. On exige un cautionnement de soumission de 6 % et les soumissions devront spécifier le prix et le délai de livraison. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes; les frais d'expédition leur seront facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Le Black Sea Copper Works Department (KBI) lance un appel d'offres arrivant à échéance le 12 mai, dossier n° 1998-TU-SA-13, visant la modernisation d'une usine d'acide sulfurique. Il s'agit d'instruments et de panneaux de contrôle pour suivre et contrôler la pression, la température, l'eau et le déroulement du processus industriel (avec notamment des émetteurs, des récepteurs, des transducteurs, des appareils de mesure de la conductivité, des indicateurs, des commutateurs, des analyseurs, des soupapes, des détecteurs, etc.). On exige un cautionnement d'exécution de 10 % et, pour les soumissions de plus de 50 000 \$ US, un cautionnement de soumission de 5 %. Les soumissions doivent préciser le délai de livraison. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes; les frais de 30 \$ leur seront facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Turkish Cargo Lines (DBDN) invite les soumissions jusqu'au 24 avril, visant l'acquisition de deux cargos pouvant trans-

porter des cargaisons sèches diverses de 15 000 à 20 000 tonnes. On demande un prix ferme pour au moins 60 jours et les soumissions accompagnées de proposition de crédit seront privilégiées. Sur demande, notre ambassade à Ankara aidera les entreprises à préparer leurs soumissions.

**Turquie** — La Turkish Electric Authority (TEK) vient de lancer un appel d'offres, dossier n° 114-ISB/247, en vue d'acquérir 23 appareils divers d'essai et de mesure, notamment des appareils d'essai d'émetteur-récepteur, d'analyse du spectre, de mesure de la distortion, de la modulation, des lignes téléphoniques et de transmission de données, des compteurs numériques de fréquence, des oscilloscopes, des générateurs de signaux et autres appareils d'essai, de mesure et d'analyse. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 14 mai, accompagnées d'un cautionnement de soumission de 3 % et d'un cautionnement d'exécution de 10 %. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'Administration ferroviaire d'État turque (TCDD) lance un appel d'offres arrivant à échéance le 15 mai, en vue d'acquérir du matériel d'électrification, pour concevoir, fabriquer et fournir 1 840 m de consoles isolées pour suspension caténaire à double contact de 25 KV dans 18 tunnels ferroviaires. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes; les frais de 55 \$ leur seront facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Zaïre** — La Société nationale de trading (Sonatrad) vient de lancer des appels d'offres, arrivant à échéance le 15 mai, en vue d'acquérir des moteurs, des wagons et de l'équipement de voie pour des mines, soit: 12 wagons à bascule de 25 tonnes, 150 wagons à trémie, 25 wagons à bascule, 44,2 km d'accessoires de voie et 80 aiguillages. Les soumissions pourront viser un ou plusieurs lots entiers. On peut se procurer tous les documents en français à des frais de 50 000 francs zaïrois ou 25 000 francs belges, en communiquant avec la Société nationale de trading, Immeuble Sonatrad, C.C.I.Z., Niveau 22 E, B.P. 15.711, Kinshasa I, République du Zaïre, tél.: 30.592, 32.304, télex: 21634, ou encore avec l'Agence de Bruxelles de la Société nationale de trading Sonatrad, 15, rue de la Loi, Boîte 052, B-1040, Bruxelles, Belgique, tél.: 230.37.97, télex: 26444. Les soumissions peuvent être expédiées à l'une ou l'autre adresse.

**Zambie** — La Zambia Railways vient de lancer trois appels d'offres arrivant à échéance le 30 avril, en vue d'acquisitions financées par la Banque africaine de développement. Ces appels d'offres, comprenant des lots divers, visent des liaisons UHF multiplex, un système de radio CTC et un système de signalisation en blocs, 4 camions de 7 tonnes avec 4 jeux de pneus de rechange et 2 camions légers à quatre roues motrices avec 2 jeux de pneus de rechange. Pour obtenir tous les détails, communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Lusaka, télex: ZA 42480, indicatif (DOMCAN). On peut acheter les documents de l'appel d'offres en communiquant avec le Chief Buyer, Zambia Engineering Services Ltd., P.O. Box 113, International House, Dover Place, Ashford, Kent, Angleterre TN23 1HZ.

# Le salon du Japon prêt à décoller

Osaka — Si vous songez à faire décoller vos ventes de matériel aérospatial ou d'aéroport sur le marché japonais, vous devriez envisager de participer à la première exposition et conférence



internationales de génie aérospatial et de construction d'aéroport (ACE 87), prévue le mois prochain dans cette métropole japonaise.

Selon nos délégués commerciaux, cet événement, qui aura lieu de 12 au 15 mai, constitue non seulement une excellente façon de sonder le marché japonais de l'aérospatiale, mais il pourrait également ouvrir des portes en vue de l'un des plus grands projets aéroportuaires au monde, évalué à 8 milliards de dollars.

Il s'agit du projet de l'aéroport international Kansai d'Osaka, qui devrait être complété d'ici à 1993, et qui pourrait exiger des dépenses de quelque 2,2 milliards en équipement et sous-systèmes seulement, tous des domaines où le Canada a fait preuve de sa compétence.

Bien que ce mégaprojet soit déjà en construction, nos délégués commerciaux incitent les entreprises canadiennes à participer à ACE 87 pour s'informer des nombreuses

possibilités de commerce et d'investissement à Osaka, où le nouvel aéroport devrait absorber plus de 250 000 atterrissages et décollages par an.

Les produits et les services en vedette à l'exposition se trouveront à la fois dans les secteurs de l'aéronautique et de l'aérospatiale.

On y verra notamment de l'équipement de construction et d'aménagement d'aéroport, comme l'ameublement, les comptoirs, les appareils de climatisation, les systèmes d'enregistrement et de tri des bagages, les escaliers roulants, ainsi que le matériel de service au sol comme les génératrices, les systèmes d'entretien des pistes et les appareils de démarrage pneumatique.

Les autres produits exposés comprendront également les systèmes de sécurité, notamment les systèmes médicaux, d'alarme, d'urgence et de lutte contre les incendies, les systèmes généraux de communication et d'annonce, les véhicules aéroportuaires (ambulances, camions-remorques, camions-citernes, autobus-navettes et camions), les services de traiteurs et les services d'entretien de l'intérieur des appareils.

L'équipement spatial en montre au salon englobera les stations spatiales, les systèmes de lancement de fusées, les satellites (communication, télédétection, météo et diffusion),

les réseaux de télécommunication et l'équipement et les logiciels de stations terrestres.

Les sociétés canadiennes peuvent y participer avec leur propre kiosque ou en présentant leurs échantillons et leurs brochures au kiosque d'information du Canada. Par ailleurs, nos délégués commerciaux sont d'avis qu'une visite au salon pourrait permettre la création de contacts utiles sur le marché japonais.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Richard Crouch, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNTJ), MinAffex, au (613) 992-6185; ou composer le numéro du centre Info-Export. ★

## Un salon qui vaut de gros millions

(Suite de la première page.)

Roumanie ou envisagent de le faire doivent s'attendre à des propositions de contrepartie, une condition commerciale qui présente des défis mais reste négociable.

(La Direction du financement des exportations, des projets d'équipement et des maisons de commerce du ministère des Affaires extérieures — MinAffex — compte une Section des maisons de commerce et de la compensation, spécialiste du commerce de contrepartie. Composer le (613) 995-7576 ou le 996-1419.)

Il existe également d'autres moyens de faciliter l'accès au marché de la Roumanie, par exemple la participation au salon international de Bucarest, qui aura lieu cette année du 18 au 25 octobre.

Nos délégués affirment que cet événement offre une excellente occasion de rencontrer des clients éventuels.

Cette exposition nationale annuelle mettant en vedette les produits roumains attire des responsables de partout en Roumanie, qui se font un point d'honneur d'établir des contacts avec le Canada et les autres pays participants.

Si l'on se fie à l'an dernier, le salon permet beaucoup plus que de faire de simples contacts.

Au cours des huit jours de l'événement ou peu après, cinq des participants canadiens ont en effet déclaré avoir négocié ou signé des contrats qui leur rapporteraient plus de 173 millions de dollars au cours des douze mois suivants.

Pour en savoir plus long sur le salon international de Bucarest ou sur la façon d'y participer (l'échéance de présentation des contrats de participation est fixée provisoirement au 15 juillet), communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-4547; ou composer le numéro du centre Info-Export.

On peut également obtenir plus de détails sur le commerce entre le Canada et la Roumanie en communiquant avec M. Geoffrey Jones, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), MinAffex, au (613) 996-7701; ou en composant le numéro du centre Info-Export. ★

## On ne fait qu'une bouchée de Foodex

Tokyo — Devant un contexte plus favorable que jamais à la percée de nouvelles exportations d'aliments au Japon, un groupe de 18 entreprises canadiennes et 3 associations de l'industrie n'a pas hésité à participer à Foodex 87, le plus grand salon de l'alimentation en Asie.

Les 21 exposants canadiens, avec plus de 90 représentants, constituaient la plus importante délégation canadienne jusqu'à date pour cette sixième participation du Canada à Foodex, qui avait lieu du 10 au 14 mars à Tokyo.

L'événement a attiré quelque 131 000 visiteurs du secteur japonais de l'alimentation et, selon nos délégués, la majorité d'entre eux a exprimé un intérêt réel et sincère à l'endroit des produits et des services alimentaires que peut offrir le Canada.

D'ailleurs, l'intérêt des Japonais ne s'est pas limité à des paroles. Une société exposante, John Labatt Ltée, estime que ses filiales des aliments et boissons pourraient accroître leurs ventes au Japon de 10 millions de dollars au cours des prochains mois. Les estimations d'autres participants permettent d'anticiper des ventes de plus de 20 millions de dollars.

Selon les délégués commerciaux de l'ambassade du Canada à Tokyo, les exposants étaient plus qu'heureux et très optimistes quand aux possibilités commerciales ouvertes.

Il s'agit d'un progrès impressionnant depuis la première participation du Canada à ce salon il y six ans.

Les progrès du Canada sur le marché japonais peuvent être mesurés par les statistiques.



M. Ken Funk, de la B.C. Golden Valley Processors, montre des échantillons à l'ambassadeur du Canada au Japon, M. Barry C. Steers, lors du Foodex 87 à Tokyo, alors que le sous-ministre adjoint du ministère canadien de l'Agriculture, M. Yves Jacques, s'apprête à prendre une bouchée.

Elles révèlent en effet qu'en 1986, les exportations au Japon d'aliments, de viande et de produits de la pêche du Canada, soit les produits exposés au Foodex, ont bondi de 161 millions de dollars.

Pour de plus amples renseignements sur Foodex 87 ou sur les futurs événements du genre, communiquer avec M. Don McNicol, Direction des produits alimentaires (TAN), MinAffex, au (613) 996-3671; ou composer le numéro du centre Info-Export. ★

# Notre riz sauvage fait fureur à Berlin

Pour la première fois depuis 1972, le Canada a participé en début d'année à la semaine verte internationale, une importante foire de l'alimentation qui a lieu à Berlin.

L'événement a accueilli des participants

Le ministre de l'Alimentation d'Allemagne fédérale, M. Ignaz Kiechle (au centre), s'intéresse au riz sauvage canadien présenté à la semaine verte internationale de 1987. Il est entouré de M. D.S. McPhail (à gauche), ambassadeur du Canada en Allemagne de l'Ouest et chef de la mission militaire canadienne à Berlin, et de M. Archie Potson (à droite), directeur général de l'Ontario Wild Rice Agency.



d'une cinquantaine de pays.

Le kiosque canadien regroupait divers représentants s'occupant de promouvoir des produits alimentaires canadiens spécialisés, à Berlin et en Allemagne de l'Ouest. Les

visiteurs pouvaient acheter des produits comme du riz sauvage, du whisky, du miel, du sirop d'érable et des produits du poisson.

Le kiosque canadien était très fréquenté pendant les dix jours de l'événement et les participants en sont revenus fort satisfaits.

Ces participants comprenaient des représentants de l'Ontario Wild Rice Development Agency Inc. L'organisme, dirigé par le chef Willy Wilson, a attiré considérablement d'attention avec la promotion en Europe occidentale de son riz sauvage, un produit exclusivement canadien.

Pour de plus amples renseignements sur ce salon ou le marché ouest-européen en général, communiquer avec M. Charles Larabie, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWT), MinAffex, au (613) 995-9401; ou composer le numéro du centre Info-Export.

## Foires et missions à foison en Europe

(La suite du dernier numéro.)

Voici une liste chronologique, par secteur industriel, des principales foires et missions commerciales auxquelles le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) participera en Europe en 1987-1988.

Pour tout renseignement sur les salons (certains détails restent à confirmer) ou sur la façon d'y participer, communiquer avec la Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-5554; ou composer le numéro du centre Info-Export.

### Construction

- Mission d'ébénisterie du Royaume-Uni, de Suède et du Danemark — Vancouver, avril 1987.
- Mission de la maison à ossature de bois du Royaume-Uni — Septembre 1987.
- Mission des techniques de construction domiciliaire du Royaume-Uni — Septembre 1987.
- Batimat 87 — Paris (France), décembre 1987 — Équipement et matériaux de construction.
- Batibouw 88 — Bruxelles (Belgique), février 1988 — Salon international de la construction, mettant l'accent sur la maison à ossature de bois.
- Mission d'acheteurs de produits du bois de Hambourg.

### Électronique et communications

- Foire de Hanovre — Centre du commerce, Hanovre (Allemagne de l'Ouest), avril 1987 — Électronique et génie électrique.
- Salon international de la technologie des Flandres — Gand (Belgique), du 11 au 17 mai 1987 — Micro-électronique, bureau-tique, robotique, aérospatiale, télématique, bio-technologie, génie médical et nouveaux produits de technologie de pointe.
- SMAU — Milan (Italie), septembre 1987 — Équipement et matériel de bureau, systèmes de traitement des données et matériel de télécommunication.
- Telecom 87 — Genève (Suisse), du 20 au 27 oct. 1987 — Télécommunications.
- Mission du câble et du vidéotex de Suède,

d'Irlande, d'Espagne et du Portugal — Octobre 1987.

- Mission d'électronique de Suisse — Octobre 1987.
- Mipcom — Cannes (France), octobre 1987 — Films et programmes pour télévision, radio, câble et satellite.
- Mission de robotique en Suède — Stockholm (Suède), octobre 1987.
- Sifet — Toulouse (France) — Technologie, énergie de l'avenir, aéronautique, aérospatiale et électronique.

### Équipement médical

- Medica — Dusseldorf (Allemagne de l'Ouest), décembre 1987 — Équipement médical.

### Informatique

- Mission du logiciel en Finlande, en Suède, en Norvège et au Danemark — Avril 1987.
- Systems 87 — Munich (Allemagne de l'Ouest), octobre 1987 — Logiciels, accessoires et communications informatiques.
- Inforpor 87 — Lisbonne (Portugal), décembre 1987 — Bureau-tique, ordinateurs et télécommunications.
- CeBIT 88 — Hanovre (Allemagne de l'Ouest), du 16 au 23 mars 1988 — Bureau-tique et communications.

### Livre

- Salon du livre de Bologne — Bologne (Italie), du 2 au 5 avril 1987.
- Salon du livre de Francfort — Francfort (Allemagne de l'Ouest), octobre 1987.

### Machinerie et équipement

- Mission de l'éclairage en Turquie — Avril 1987.
- Interpack 87 — Dusseldorf (Allemagne de l'Ouest), du 14 au 20 mai 1987 — Équipement et fournitures d'emballage, matériel de confiserie.
- Mission technologique en Autriche — Mai 1987 — Biotechnologie et protection de l'environnement.
- Mission énergétique en Turquie — Ankara, juin 1987.
- InterClean 87 — Amsterdam (Pays-Bas),

du 1<sup>er</sup> au 4 sept. 1987 — Produits industriels d'entretien et de nettoyage.

- Foire technique de Stockholm — Stockholm (Suède), du 16 au 27 oct. 1987 — Construction, bois, électronique, produits chimiques, métaux et hydraulique.
- Mission du secteur minier en Grèce et en Turquie — Athènes et Ankara, octobre 1987.
- Interplas 87 — Birmingham (Angleterre), du 3 au 7 nov. 1987 — Fabrication du plastique et du caoutchouc.
- Mission d'acheteurs de quincaillerie de Norvège — Toronto, février 1988.

### Pétrole, gaz et océanologie

- Acheteurs du R.-U., de France, de Suède, des Pays-Bas, de Norvège et d'Italie à Intercan 87 — Edmonton, du 2 au 4 juin 1987.
- Acheteurs de Tchécoslovaquie, d'U.R.S.S., de Yougoslavie et de Roumanie à Intercan 87 — Edmonton, du 2 au 4 juin 1987.
- Groupe de travail Canada-Norvège sur l'exploitation au large — Juin ou octobre 1987.
- Offshore Europe 87 — Aberdeen (Écosse), du 8 au 11 sept. 1987 — Équipement pétrolier et gazier en océanologie.

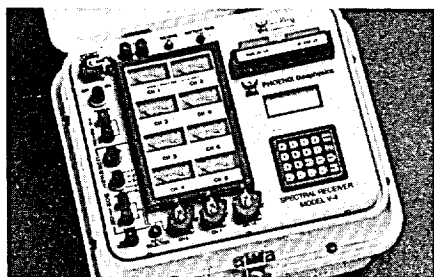
### Produits de consommation

- SPCI 87 — Stockholm (Suède), du 7 au 10 avril 1987 — Foire internationale des pâtes et papiers.
- Mission d'acheteurs de fourrure de Suisse au Salon de la fourrure de Montréal — Montréal, mai 1987.

### Sécurité et défense

- Mission d'échanges d'équipement de sécurité en Turquie et en Grèce — Ankara et Athènes, juin 1987.
- Sicur 87 — Madrid (Espagne), septembre 1987 — Équipement de sécurité et de lutte contre les incendies.
- Mission industrielle et commerciale de défense à Londres — Londres, octobre 1987.
- Mission de l'équipement de sécurité au Danemark, en Suède et en Norvège.

## Phoenix vrai phénix



Le récepteur V-4 à 8 chaînes de la Phoenix.  
(Suite de la première page.)

nix, il confirme l'envergure internationale de l'entreprise ontarienne.

Après un tel exploit, la Phoenix n'attendra sûrement pas trop longtemps avant de voir arriver d'autres clients.

## Gestion étrangère

Comment prendre de meilleures décisions commerciales et comment les mettre en œuvre efficacement, tels sont les grands objectifs d'un cours intensif de trois semaines sur la gestion internationale.

Du 10 au 29 mai, le cours sera présenté pour la dixième année consécutive à la University of Western Ontario, à London.

Les organisateurs précisent que le cours s'adresse d'abord à quatre types de cadres, soit ceux qui ont des responsabilités internationales au siège social, ceux qui administrent des affiliées à l'étranger et, le cas échéant, leurs partenaires d'entreprise conjointe, ceux qui se préparent à une affectation à l'étranger, et les cadres d'organismes privés et gouvernementaux dont le mandat est de stimuler le commerce international.

L'an dernier, le cours avait attiré des participants de nombreux pays dont le Canada, les États-Unis, la Chine, l'Angleterre, la Hongrie, le Kenya, le Pérou, la Suède, l'Allemagne de l'Ouest et le Zimbabwe.

Les domaines explorés en profondeur comprennent l'ouverture et l'expansion de nouveaux marchés étrangers, la gestion des transferts internationaux d'argent et de technologie, la mise sur pied et la gestion d'entreprises conjointes internationales, la sélection et la formation de personnel pour affectations à l'étranger et les relations entre sociétés-mères, filiales et gouvernements.

Les frais d'inscription de 5 500 \$ couvrent le cours, la documentation, l'hébergement, les repas et les loisirs pour les trois semaines.

Pour obtenir la brochure du cours et des formules d'inscription, communiquer avec l'Office of Management Programs, School of Business Administration, The University of Western Ontario, London (Ont.) N6A 3K7. Tél.: (519) 661-3272. Téléx: 064-7134 UWO LIB LDN. ★

# Débouchés d'aide au développement

(Suite de la première page.)

service en vigueur, du titre et du lieu du projet, de la valeur du contrat et du nom et adresse du fournisseur (publiée quatre fois l'an).

• **Lignes de crédit** — une liste de toutes les lignes de crédit en vigueur, avec des données sur chaque projet (titre, endroit, description, montant, état d'avancement, noms de l'agent d'achat, de l'agent de suivi et du gestionnaire à l'ACDI) (publiée quatre fois l'an).

• **Agences d'exécution** — une liste par secteur d'activités de toutes les sociétés qui exécutent des projets pour le compte de l'ACDI, avec le nom et le lieu du projet, la date du début du contrat et le nom et l'adresse de l'agence

## Projets en Inde

Avec un plan quinquennal prévoyant des investissements de plus de 25 milliards de dollars et une plus grande place à l'initiative privée, l'Inde présente un marché plus intéressant que jamais, comme le découvriront ceux qui assisteront à une conférence commerciale prévue à Toronto.

Par la même occasion, on leur présentera la grande variété de programmes commerciaux et de financement de projets qui existent, ainsi que la stratégie de commercialisation en Inde du gouvernement canadien.

Prévue pour le 5 mai, cette importante conférence sur les relations commerciales canado-indiennes vise à donner aux entreprises canadiennes des renseignements à jour sur l'évolution du contexte économique et commercial en Inde et à offrir des suggestions de stratégie pour percer sur ce marché.

Les sujets abordés comprendront les relations canado-indiennes en général, les priorités du plan quinquennal indien actuel, les services du gouvernement canadien d'appui au commerce et à l'investissement avec l'Inde, la coopération avec des pays tiers et des formes innovatrices de coopération.

Plusieurs conférenciers éminents prendront également la parole à cette occasion, soit M. Abid Hussein, haut fonctionnaire de la Commission de planification de l'Inde, M. Thomas Bata, président du Conseil du commerce Canada-Inde et le sous-ministre adjoint, Secteur de l'Asie et du Pacifique, au MinAffex, M. Earl Drake.

Cette conférence, qui aura lieu au Metro Toronto Convention Centre, est parrainée par le Conseil du commerce Canada-Inde, avec la collaboration du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), de l'Association des manufacturiers canadiens et de plusieurs autres organismes gouvernementaux et privés.

Pour s'inscrire (frais de 125 \$), communiquer avec M<sup>mes</sup> Diane Orr ou Madeleine Damiani, Conseil du commerce Canada-Inde à Ottawa, au (613) 238-4000. ★

responsable (publiée deux fois l'an).

• **L'ACDI et les organismes de développement international des pays arabes** — des renseignements sur les principales institutions arabes d'aide, les priorités sectorielles et géographiques, les pays bénéficiaires, les conditions des prêts, les procédures d'approvisionnement et les projets cofinancés avec l'ACDI.

En plus du lancement de la trousse d'information **Les affaires et le développement**, la conférence PROC V, qui réunissait des représentants de douze marchés importants d'Asie, dont sept auxquels le Canada accorde une aide au développement, a permis d'aborder d'autres sujets importants.

La conférence PROC, appuyée par l'ACDI et le ministère des Affaires extérieures, est devenue une importante tribune canadienne pour la discussion et l'évaluation des perspectives de commerce, d'aide et d'investissement en Asie.

Pour de plus amples renseignements sur le PROC ou de futures conférences, communiquer avec le Comité canadien, Conseil économique du bassin du Pacifique, 200, rue Elgin, bureau 301, Ottawa K2P 2J7. Vous pouvez également téléphoner à H. Gibb ou D. Caldbick, au (613) 238-4000.

Pour plus de détails sur la trousse d'information **Les affaires et le développement** ou sur la façon de se la procurer, communiquer avec la Direction des relations avec les consultants et le secteur industriel de l'ACDI, 200, promenade du Portage, Hull (Québec) K1A 0G4. Tél.: (819) 997-7775. ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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):**

**1-800-267-8376**

Téléx: 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).

ISSN 0823-3349

Rédacteur en chef (i): Louis Kovacs, tél.: (613) 992-7114. Rédacteur: Don Wight, tél.: (613) 992-6252.

Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

Canada

CEA  
CIG  
5-#8  
DOCS

# CanadaExport

External Affairs / Affaires extérieures Canada  
VOL. 5, NO. 8  
APRIL 22, 1987

## Asia environment ripe for exports

In Korea, Hong Kong and China, say trade officials, there is a market of growing importance. It's a field in which Canadians have considerable expertise and a market that should not be wasted.

What they're talking about — and planning technical seminars and missions to help Canadian companies cash in on — is the

market in these countries for environmental pollution control and waste water treatment facilities and services.

A recently completed survey of six major cities in the People's Republic of China, say officials, found that water treatment has been prioritized in that country's seventh Five-Year Plan, 1986-1990.

Under the Plan, says the survey, "all six cities have plans to invest in municipal water facilities."

What is more, over the next 10 years, the survey found, the market in China for imported water treatment equipment is "conservatively" estimated at U.S. \$1 billion. This, the survey says, includes requirements for bilateral and multilateral projects.

Indeed, the survey finds that, during the next 15 years, China is projected to become, in terms of total value, "the largest East Asian importer of municipal and treatment goods and services."

"For Canadian companies," the survey suggests, "the most effective and appropriate market development strategy is a group approach which will allow small and medium-size companies to undertake directed and sustained market development."

Trade officials seem to agree, noting that the industrial market for potable and waste water equipment usually requires smaller and simpler systems than municipal ones, often on a turnkey basis.

"These requirements," say trade officials, "are well within the capability of many Canadian manufacturers."

In fact, when it comes to capability, say officials, some Canadian firms — especially those in the areas of waste water treatment — are highly successful, exporting as much as 80 per cent of their production. (In 1985, Canadian shipments of environmental equipment amounted to about \$500 million).

While the United States is the major market, Canada has been involved in water treatment projects in many parts of the world, including Tanzania, Ghana, Algeria and Nigeria.

A market analysis of Korea, say trade officials, shows the "direct" potential in that country for pollution control equipment averages about \$150 million a year in each of the

Turn to page 6 — Environment

## Mining exporters make mint in South America

In the next 10 years, five countries in South America alone are expected to consume some U.S. \$6 billion in mining equipment and services, says a recent study of Argentina, Brazil, Chile, Peru and Venezuela, conducted by the United Nations.

And that, say External Affairs trade officials, makes "Latin America one of the most promising markets for mining equipment in the world."

As well, they add, this market "represents an outstanding opportunity for Canadian manufacturers of mining equipment and suppliers of mining-related services" because mineral exploration and development remains a "priority sector" throughout the region.

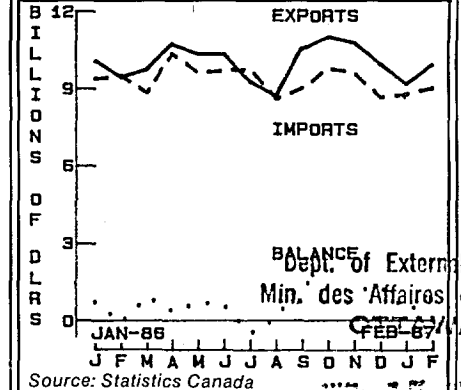
In an effort to help Canadian companies "mine" a greater share of this vast market, the Department of External Affairs has lined up a series of events for later this year.

The hope is to duplicate the success of similar events held in 1986, when Canadian companies participated in four mining equipment-related visits in Chile, Peru and Colombia. Those participants reported immediate sales prospects of close to \$9 million over a one-year period.

Events scheduled for this year are: Canada/Latin America Mining Technology Symposium,

Turn to page 4 — Markets

## Surplus Soars



Total Canadian exports for February, the most recent statistics reveal, amounted to \$10.4 billion, an increase of \$584 million from the adjusted January level.

With imports totalling \$9.2 billion, that gave Canada a trade surplus of \$1.25 billion, the largest in five months.

The figure, while impressive, did not set records.

What did set a record, says Statistics Canada, was the February exports of automotive products. They were valued at \$3.2 billion!

In addition to the increase in auto exports, the exports of lumber and wood pulp, said

Turn to page 6 — Exports

## Three Gorges an electrifying project

With an \$8.7 million contract already under its belt, a Canadian consortium has been awarded an additional \$1.4 million to expand the scope of its feasibility study of the Three Gorges hydroelectric project in the People's Republic of China.

By all accounts, that's a sure sign that, in both Canada's and China's opinion, CIPM Yangtze Joint Venture is on the right track.

A Canadian consortium of energy and engineering firms, CIPM, last July, was awarded the \$8.7 million — through the Canadian International Development Agency (CIDA) — to undertake a feasibility study of the Three Gorges.

That study, still in progress and originally

announced by External Relations Minister Monique Landry, covers the technical, economic and financial viability of a multipurpose development that includes:

- installation of a generating plant that could produce 13,000 megawatts of hydroelectricity, making it the largest in the world;
- high-voltage transmission facilities to supply Central and East China with power;
- provision of flood protection for the middle and lower reaches of the Yangtze River; and
- improvement of navigation in the 200 km Three Gorges reach of the river.

The additional CIDA funding of \$1.4 million, announced by Minister Landry on her March

Turn to page 6 — China

### INSIDE:

- Canada's first show in Barbados turned out to be a multi-million dollar smashing hit for exporters ..... 5
- Check out Marketplace for sales leads around the world ..... 2
- For a trading house with a difference, try TECKINT ..... 3
- Here's the time to plant your seeds in sunny Portugal ..... 4

# Good sales prospects from around the world

**Greece** — The Public Power Corporation (PPC) has issued a tender with a closing date of May 29. The tender calls for the supply of spare parts for "FIAT" diesel engines, (type B3016 ESS3500 HP at 550 rpm, ser NB5523, 5524, 5525, 5526). Prices are to be quoted in drachmas. Post can obtain and forward bid documents and a 3-page list of spare parts, at a cost of \$55-60, to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Greece** — The Public Power Corporation (PPC) has issued a tender with a closing date of May 18. The tender calls for the supply of spare parts for 88-109 inch, one and half ton land-rover vehicles (2.25 lit, series 11A, 111). Post can obtain and forward bid documents and an 8-page list of spare parts, at a cost of \$55-60, to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**Greece** — A tender, no. 7492 and with a bid closing date of May 15, has been announced by The Hellenic Telecommunications Organization for the supply of 400,000 six-digit telephone call meters and for a centralized call charging system that will automatically register call units. Call meter specifications are: 370,600 ordinary meters (100 ohms); 9,000 ordinary meters (350 ohms); 15,400 ordinary meters (1500 ohms); 4,000 meters for tariff indicators; and 1,000 meters for tariff indicators (350 ohms). Upon authorization, post can obtain and messenger, at cost of \$55-60, complete set of tender documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Greece** — Some 150 tons of steel sheets and about 150 tons of flat steel, both of various dimensions and weights are being sought in a tender announced by Greece's Public Power Corporation Purchasing Department. Closing date for receipt of bids is May 20. At cost of \$55-60, post can messenger documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Hungary** — A number of firms here, working through the Hungarian foreign trading company, Intercooperation, are seeking co-operation or joint venture partners for a variety of projects. One enterprise wants a partner to assist in selling its patented physico-chemical sewage purification equipment while an electrotechnical firm seeks a partner to help in the development and sale of its automatic hygrometer for use in cereal drying towers. A third company seeks a co-operation partner for the development, production and sale of a vortex separator, a universal remote position indicator, a suspension structure for large-size tanks, and microwave irradiation systems. Complete details, documents are available from Intercooperation Co. Ltd. for Trade Promotion, H-1253 Budapest, P.O. Box 53. Tel: 757-333. Telex: 22-42-42.

**Hungary** — Chemokomplex has issued a tender, with closing date May 31, for another phase of its Injection Plant/World Bank project. The following is required: compact ampoule equipment, sterilizing autoclaves, electronic ampoule inspection machines, filters, water distillation unit, weighing system, CIP washing system, forklifts, cleaning machines, solvent metering gauges, sterile cloth washing machines, liquified oxygen and nitrogen storage vessels, particle counting system, ampoule labelling machine and liquid chromatograph. Interested companies are asked to forward the following information: capacity and range of manufacturing facilities, list of customers supplied with similar equipment in the past three years, availability of aftersales services, other supporting information and exact name, address and telex number. Bid documents may be obtained from and should be sent to: CHEMOKOMPLEX, H — 1389 Budapest 62 P.O. Box 141. Attention: Mrs. Makki, Commercial Director. Tel: 122-680; or telex: 22 — 5158 A/B: CHEKO H.

**India** — The Oil and Natural Gas Commission of the Bombay Offshore Project has issued a tender, file no. BRBC/DBG/SP/RIGS(CH)/49/87, with a closing date of May 9, for the charter hire of 5 cantilever jack-up rigs suitable for drilling exploratory/development wells. The specific requirements are for self-contained, self-elevating, independent leg, cantilever type jack-up rigs with a drilling capacity of 6,000 m, total leg length of 400ft. minimum and able to operate in 300ft. water depth. The charter hire will be for a two-year period with an optional two-year extension. A bid bond of US \$100,000 is required for each of the jack-up rigs offered. For a fee of US \$1,000, bid documents may be obtained from and forwarded to: Oil and Natural Gas Commission, Bombay Regional Business Centre, Office of the Additional Director (S & P) — DBG, 3-B, Vasudhara Bhavan, Bandra (East), Bombay 400 051, India. Telex: 011-71010 ONGC IN.

**Iraq** — This country's State Organization for Water and Sewage has issued a tender, number 8/1987, with a bid closing date of June 6, for work on its Al-Namaniah water supply scheme in Wasit Governorate, about 180 km west of Baghdad. Upon authorization, post can purchase documents at cost of 150 Iraqi dinars for forwarding to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Baghdad. Telex: (Destination code 0491) 212486. Answerback: (DMCAN IK).

**Kenya** — The Department of Veterinary Services of the Ministry of Livestock Development requires consultants for the Kenya 8317 Animal Health Services Project, to develop a field services manual providing operating and supervision guidelines for the front line field services; design and implement veterinary medicine distribution and stores management systems; develop and implement planning, budgeting and monitoring systems for the Department of Veterinary Services; develop and implement procedures for the review of department and district work plans, budgets

and reports; and perform a study on vehicle management. The estimated project completion date is 1992. For more information on the Kenya 8317 Animal Health Services Project, contact: Department of Veterinary Services, Ministry of Livestock Development, P.O. Box 3028, Nairobi, Kenya.

**South Korea** — Tenders for a rural sewage treatment project, number ADB-603-KOR, financed by the Asian Development Bank and with a bid opening date of May 21, are available from the Canadian Embassy here. Interested firms may bid singly or on any combination of the following items: 15 drum screen and screw press units; 55 submersible self-aspirating aerators; 3 rotating biological contractors; 24 units of oxidation ditch rotor aeration equipment; either 5 units of sludge dewatering equipment (type A) or 5 units of sludge dewatering equipment (type B); 5 low voltage motor control centres; 34 rotary positive displacement blowers for aerated grit chamber and air lift pump; 30 holding tank mixtures; 145 process pumps of various types and applications; and 16 progressive cavity pumps. Post can arrange to provide bid documents or additional information to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Seoul. Telex: (Destination code 801) 27425. Answerback: (CANADA K27425).

**Turkey** — The Turkish Shipbuilding Industry Corporation has issued a tender, file no. TGS. 1987/3003, with a closing date of May 15, for the supply of 10 twin-propeller, twin diesel engine harbour passenger ferries. The ferries should be equipped with the following features: main engines; reduction gear, shaft and rudder-propeller; remote control systems; rudder control systems; diesel alternator sets; bilge and fire pumps; cooling pipes; heating units; and a clear view screen. A bid bond of US \$10,000 and a performance bond of 10 per cent are required. At a cost of \$100, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — The Turkish Electricity Authority (TEK) has issued a tender, file no. 114-15B/248, with a closing date of May 21. The tender calls for the supply of the following test equipment: 10 vehicle-mounted cable fault locators, 20 three-phase electricity meter testing benches, 18 single-phase electricity meter testing benches and 19 fault locators. A bid bond of 3 per cent is required. A delivery date of 6-12 months from contract date has been set with a shorter delivery time preferred. Post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A tender, with a closing date of May 22, has been announced by the Turkey-Railway Administration. The tender requires: 40,000 tons of 24 m rails, 41,500 tons of 36 m rails (49.05 kg/m quality st 90A), 6,900 tons of tensile steel for concrete sleepers and 45,600



## Trade Opportunities

pieces of alumino-thermic welding material. A bid bond of two per cent is required. For a cost of US \$150 and courier expenses, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — The State Highway Authority here has issued a tender for 590 pneumatic tires and tubes. Eight sizes and specs of tires and tubes will be required. For a fee of \$10 and courier expenses, post can forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — The Ministry of Defence (MOD) has issued a tender, with a closing date of May 25, for one set of simultaneous translation systems. The specific requirements are for a 40 delegate system with 20 delegate microphones and 3 translation channels. The translation channels must feature: a central control unit, amplifier, speaker microphone, delegate microphones, interpreter microphones, translator units, transmitter, receivers, headphones, loud speakers, tape recorder and a power unit. A 6 per cent performance bond is required. Post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — The Black Sea Copper Works Department (KBI) has issued a tender, file no. 1998 — TU — DK — 17/a, for the supply of 9 frequency converters. The converters are to meet the following specifications: 7.5 and 22 K2, 380 V, 1500 rpm, Squirrel cage rotor electric motors (according to IEC 146). Bids over \$50,000 require a 5 per cent bid bond. A performance bond of 10 per cent is required. Post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — Three Turkish companies are interested in importing softwood, mainly fir and pine, from Canada. Canadian companies interested in exporting should contact the

following: ABAS Wood and Furniture Co. Inc., Eski Osmanli Caddesi 3/4, Mecidiyekoy, Istanbul, Turkey, (Telex: 26696 Bant — TR, attn: I. Ozcoskum); ERPA Ticaret, Ataturk Caddesi, Kismet Is Hani No. 39 Kat 5, Adana, Turkey (Telex: 65526 ERNI — TR, attn: Ali Bayraktaroglu); Orman Urunleri Sanayii, Cervi Sokak No. 23/2, Canakya, Ankara (Telex: 46630, attn: Nevzat Kose/Mahmut Col).

**Zaire** — SONATRAD, la Société nationale de trading, has issued a tender, file no. 01/DDE/DCA/1010 SN/031/86, with a closing date of May 29, on behalf of the State Railway Authority. The tender calls for the supply of the following items: item one, 50,000 VW rail crossties of 29.3 KG/M; item two, 43,000 MN rail crossties of 40 KG/M; item three, 100,000 type V rail clips; item four, 100,000 type W rail clips; item five, 90,000 type M rail clips; item six, 90,000 type N rail clips; item seven, 200,000 type VW rail clip bolts; item eight, 180,000 type MN rail clip bolts; item nine, 200,000 single VOSSLOH rings; and item ten, 200,000 double VOSSLOH rings. Proposals must account for all the items required. Bid documents may be obtained, for a fee of 25,000 Belgian francs, from the following addresses: Société nationale de trading — SONATRAD, Building CCIZ 22<sup>e</sup> niveau, BP 15711 Kinshasa 1, République du Zaire, tel: 30.592 32.304, or telex: 21634; Société nationale de trading — SONATRAD, Agence de Bruxelles, 15 rue de la Loi, Boîte 052, B-1040 Bruxelles, Belgique, tel: 230.37.89, or telex: 26444; or Société nationale de trading — SONATRAD, Agence de Lubumbashi, 225 avenue Msiri, BP 1573 Lubumbashi, République du Zaire, tel: 22 53 71, 22 52 49. Documents, in French only, may be forwarded to: Société nationale de trading — SONATRAD, Building CCIZ 22<sup>e</sup> niveau, BP 15.711, Kinshasa 1, République du Zaire.

**Zaire** — The State Water Authority of the Republic of Zaire has issued a tender, with a bid deadline of May 25, for laboratory equipment. The tender is divided into the following two lots: lot 1, supply of glassware and small lab equipment; lot 2, supply of large, sophisticated lab equipment. All bids must be

submitted in French, and must include four copies as well as the original documents. For a fee of US \$400, bid documents may be obtained from the following addresses: REGIDESCO, Administration Centrale, 65 Boulevard du 30 Juin, Kinshasa/Gomge, République du Zaire; OTUI, 18, boulevard de Bastille, 75.009 Paris CEDEX 12, France; IGIP, Martin Buber Str. 50, D - 6100 Darmstadt, R.F.A.; and, S.G.I., 158 CH - 1226, Genève, Suisse. Bid documents should be forwarded to: Président Délégué Général de la Regidesco, Secrétariat Général de la Regidesco, Administration Centrale, BP 12.599 Kinshasa 1, République du Zaire. Suggest you contact the Canadian Embassy, Kinshasa. Telex: (Destination code 982) 21303. Answerback: (21303 DOMCAN ZR).

**Zaire** — Gecamines Exploitation and SONATRAD, la Société nationale de trading, have issued a tender, file no. 01/DDE/DCA/1010GE/022/87, with a closing date of May 15, for four lots of mining equipment. The specific requirements are: lot 1, four 7 ton base loaders and five 12 ton base loaders; lot 2, four 300 HP caterpillar bulldozers, two 160 HP caterpillar bulldozers, four 300 HP bulldozers with tires and one 200 HP bulldozer with tires; lot 3, four prospecting drills and 2 selectivity drills; and lot 4, six 450 HP caterpillar bulldozers. Interested companies may bid on one or more lot but each bid must cover all the requirements of a specific lot. All bids must be submitted in French. Bid documents may be obtained, for a fee of 50,000 zaires or 25,000 Belgian francs, from the following addresses: Société nationale de trading SONATRAD, Building CCIZ 22<sup>e</sup> niveau, BP 15.711 Kinshasa 1, République du Zaire; Société nationale de trading SONATRAD, Agence de Bruxelles, 15, rue de la Loi, Boîte 051, B.1040 Bruxelles, Belgique; and Société nationale de trading SONATRAD, Agence de Lubumbashi, 225, avenue Msiri, BP 1573 Lubumbashi, République du Zaire. Bid documents may be forwarded to: Société nationale de trading SONATRAD, Building CCIZ 22<sup>e</sup> niveau, BP 15.711 Kinshasa 1, République du Zaire, tel: 30.592, 32.304, or telex: 21634. Suggest you contact the Canadian Embassy, Kinshasa.

## Here's a trading house with a difference

TECKINT Inc., an international trading house which identified and developed a specialized market niche for itself, is prospering by isolating and developing specific profitable niches abroad for its customers in the heavy equipment, mining, construction and energy production fields.

According to executive vice-president Jacob Kramer, the secret of the company's success is "sticking to what we are best at."

"We sell products and services we understand, to customers we know, in countries we know best. Whether it's expediting a spare part on an emergency basis to a remote location or designing a thermal energy plant, we know our products and our customers and the needs of both."

Based in Burlington, Ontario, TECKINT's head office staff is equipped to carry out day-

to-day business — including detailed negotiations without interpreters — in nine major business languages.

An accredited member of the Canadian Council of Trading Houses, the Canadian Exporters' Association, and the Society of Mining Engineers, TECKINT concentrates on medium-size projects which are too specialized or detailed for the larger project management firms or too operator-oriented for the smaller firms.

TECKINT has developed a formula for packaging Canadian engineering and operational know-how in a form particularly suited for cross-cultural transfers. The company is one of a few, if not the only, Canadian firm specializing in such hands-on operational know-how transfers.

Companies interested in exploring market

opportunities in any of the 63 countries in the TECKINT international network may contact John A. Teklenburg, TECKINT Inc., 3600 Billings Court, Suite 106, Burlington, Ontario, L7N 3N6. Tel: (416) 632-1517.

Additional information on trading houses and their services is available from Mike Reshitnyk, Deputy Director Export Finance, Capital Projects and Trading Houses Division, Trading Houses and Countertrade Section, External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2. Tel: (613) 995-7576/996-1419.

Further information on trading houses is also available from Geoff Nimmo or Mike MacDonald at the Council of Canadian Trading Houses, 99 Bank Street, Suite 250, Ottawa, Ontario, K1P 6B9. Tel: (613) 238-8888. ★

# Hong Kong gets a real taste of Canada

**Hong Kong** — A commitment to expanding sales in the "important" Hong Kong market was more than evident when 50 of Canada's top producers exhibited their products at the **Food and Beverage Canada 87** solo trade show, held March 19 and 20 at Hong Kong's Furama Hotel.

"The fast growing Hong Kong food and beverage market," say spokesmen of the Commission for Canada in Hong Kong, "now stands at some \$4 billion."

And, they add, "Canadian products have a proven international competitive track record for a large share of this market."

In fact, initial show reports indicate an estimated \$6.5 million in Canadian sales over the next year. This, combined with on-going promotions, will see Canada's food and beverage exports for the year to Hong Kong double to \$100 million.

The two-day event — which saw 12 Canadian



Canadian food and beverage were great hits in Hong Kong last month.

companies sign agency agreements on site — attracted more than 1,000 visitors from the Hong Kong food and beverage trade, including importers, retailers, wholesalers and food service industry representatives.

What these trades people saw, in what has

been described as "an extremely well organized show with excellent facilities," were some of the best food and beverage products Canada has to offer.

Attractively presented, these ranged from frozen pizza, pasta and potato chips, to live shellfish and seafood, jams, honey, beef and pork.

An added bonus this year, and one that proved an excellent promotional tool, was the presence of Maurice O'Flynn, National Secretary to the Canadian Chefs du Cuisine. Each day, O'Flynn hosted luncheons for Hong Kong's food and beverage trade — featuring, of course, Canadian food and beverages.

Further information on **Food and Beverage Canada 87** or on similar shows in the future is available from External Affairs' Food Products Division (TAN), tel: (613) 996-3671; External's East Asia Trade Development Division (PNTE), tel: (613) 992-7359; or call Info Export. ★

## Gift show a present for participants and visitors alike

**Tokyo** — Carving out a niche in Japan's highly competitive giftware market is an unenviable task.

But through perseverance and hardwork, Canadian giftware manufacturers are making considerable progress.

The results of the International Gift Show of Japan, held February 4-6, are an indication that these continued efforts are paying off.

Canada was given a high profile at the show, in speeches during the opening ceremony and reception, and at a press conference attended by 31 reporters from trade journals and magazines.

Canadian exhibitors attracted a great deal of attention from the show's 120,000 visitors. Participants conducted on-site sales of approximately \$7,000 with projected sales expected to top the \$400,000 mark.

Most Canadian exhibitors remained in Japan to finalize the appointment of agents, complete follow-up arrangements or to strengthen their position.

Trade officials attribute this success to the high quality of the Canadian products, the efforts of the Canadian manufacturers in developing an understanding of the Japanese market and a "teamwork" approach.

Canadiana giftware arousing the interest of the show's visitors included: Indian silver jewellery, salmon leather, copper and nickel costume jewellery, Anne of Green Gables products, leather goods and wooden arts and crafts.

Participants in general, were pleased with the results of the show and plan to return to Japan for the Fall International Gift Show in September.

For more information on this event contact Dan Mrkich at External Affairs' Asia and Pacific Trade Fairs and Missions Division (PGTF), tel: (613) 996-8649; or call Info Export. ★

## Planting the seeds to farm the market

**Santarem** — Canadian companies have an opportunity — until May 22 — to submit product literature, brochures and catalogues for display at the Canadian Information Booth at the Santarem Agricultural Fair being held in Portugal June 5-14.

The country's largest annual agricultural show, Santarem covers all aspects of agricultural activity — livestock, breeding technology, seeds, chemicals, production techniques and machinery.

Officials say the best potential market for Canadian exporters exists in a wide variety of areas. These include dryland farming techniques and relevant small scale equipment; dairy cattle and swine breeding technology, especially frozen embryo and artificial insemination techniques and equipment; specialty crop seeds including canola, oilseeds, soybean and sunflower; and such specialized farm machinery as tobacco and potato harvesters.

Companies interested in having their products/services highlighted should submit 50 sets of literature, including graphics, posters and other display material, for receipt in Portugal on or before May 22.

Submissions can also be made — by May 7 — to Claude Charland, Western Europe Trade Development Division (RWT), Department of External Affairs, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 995-6440.

If submitting directly to Portugal, label outside package "no commercial value" and

send to Canadian Ambassador, Canadian Embassy, Rua Rosa Araujo, 2-7, 1200, Lisboa, Portugal. Telex: (Destination code 404) 12377. Answerback: (DOMCAN P). ★

## Selling one's Seoul to better environment

**Seoul** — Companies specializing in the environmental and pollution control sectors will find in South Korea a "unique business development opportunity in a growing and stable market," say organizers of an exhibition slated for May 22-26 in Seoul.

Now in its eighth consecutive year, the International Exhibition for Environmental Pollution Control, Measuring and Testing Equipment (INPOCO/EMETEX 87), could provide a good venue for exporters to break into or make important business contacts in this potentially lucrative marketplace.

That market is growing rapidly — primarily because of the Korean government's recently announced and stringent Environmental Preservation Law which is to be promulgated and enforced by the Office of Environment, a central government agency.

All areas of the environment — including air, water, soil and noise — susceptible to industrial pollution, and all areas in which Canadians have considerable expertise, are covered by the law, say exhibition organizers.

The exhibition, being held at the Korea Exhibition Centre in Seoul, is organized by SHK International Services Ltd. and the Korea Environmental Preservation Association.

While Canada is not participating officially, information on the event or details on how to participate in it or future such shows is available from Jean-Yves Dionne of External Affairs' East Asia Trade Development Division (PNTE), tel: (613) 996-6987; or call Info Export. ★

## Markets to be mined

Continued from page 1

Sept. 11-20; Mexican Mining Congress, Acapulco, Mexico, Oct. 24-28; and Copper '87, Vina del Mar, Chile, Dec. 1-5.

Firms wishing to participate or seeking additional information on these forthcoming events should contact Paul Schutte of External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 996-5358. Telex: 053-3745. ★

# Bridging the gap in Bridgetown, Barbados

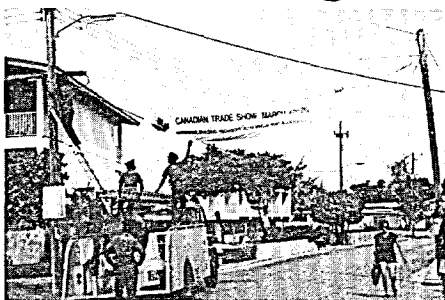
**Bridgetown** — Canadian companies found it wasn't hard to build business contacts and drive home sales at a recent event that marked the first time Canada ever staged a trade show in Barbados.

The March 24-26 Hardware, Building Products and Automotive Parts Solo Canadian Show, say External Affairs organizers, saw these industry sectors represented by 25 Canadian companies.

More significantly, in only two business days, Canadian participants made valuable contacts, wrapped up on-site sales of approximately \$360,000 — and anticipate sales of more than \$6 million over the next 12 months!

Organizers also say exhibitors were "well satisfied with the quality of buyers and contacts made," adding that 10 agents were appointed and 16 agent appointments are pending. Further lucrative business is expected to be generated from the 250 to 300 "serious enquiries" received.

But let the participants speak for themselves: "I do a lot of trade shows," says G.M. Lambert, Sales Manager for Plastmo Ltd. of



Canada gets a helping hand from the Bridgetown fire department at last month's successful show.

Brampton, Ontario. "This show was properly organized and the results will be expanded sales for our company. I wish all trade shows were as good."

E.M. Rivett, President of Kingston, Ont.'s Rivett Architectural Hardware Ltd., says: "We anticipate excellent results from the trade show and found it better than we expected."

Export Sales Manager for Montreal, Que.'s

Domtar Construction Materials Ltd., W.G. Dunbrack, adds: "Very worthwhile — more shows similar to this one on a regular basis would seem to be a good idea."

Officially opened at Bridgetown's Dover Convention Centre by Noble Power, Canada's High Commissioner to Barbados, and the island's Minister of Industry, Trade and Commerce, E.E. Greaves, the show attracted businessmen, agents, distributors, wholesalers, retailers, key buyers and decision-makers from Barbados and a dozen other islands in the region.

"Given the small size of the market involved," say organizers, "this show was particularly successful with superior results." And, they add: "It is anticipated future business — joint ventures and licensing agreements — can and will occur with diligent follow-up by the exhibitors."

For further information on this show or future events, write to External Affairs, Latin America and Caribbean Trade Development Division (LSTF), 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2; or call Info Export. ★

## A trade show guide to Asia-Pacific

Canadian exporters hoping to break into Asia/Pacific markets — the world's fastest growing, next to the U.S. — are being urged to participate in trade fairs to help build sales in that region.

They're the most effective way to crack those markets, according to trade officials at External Affairs which plans participation at more than 25 key Asia and Pacific fairs over the next twelve months.

This list highlights those shows chronologically and by industry sector. Dates and locations in some cases are tentative.

For more information on the shows or details on how to participate, contact Ken Tyrrell at External Affairs' Asia and Pacific Trade Fairs and Missions Division (PGTF), tel. (613) 995-1677; or call Info Export.

### General Fairs

- Regional Shows — Japan, May 1987-March 1988 — The Canadian Embassy organizes a series of regional shows throughout Japan.

### Aerospace-Defence-Hi-Tech Products

- Aviation Expo — People's Republic of China, October 14-20, 1987.
- Defindo-Indonesia — Jakarta, Indonesia, October 1987 — International Defence and Security Exhibition, all aspects of land, sea, air, defence and police security. Limited to professional personnel.
- AITEX '87 — Sydney, Australia, November 6-9, 1987 — Australian International Technology and Equipment Exhibition, defence equipment show.
- Asian Aerospace '88 — Singapore, January 27-31, 1988 — Aerospace technology, participation in co-operation with the AIAC.

- PACEX '88 — Melbourne, Australia, February 1988 — Process and control engineering exhibition.

### Agriculture

- AG QUIP — Gunnedah, Australia, August 18-20, 1987 — Agricultural machinery and accessories.
- Dowerin Field Days — Australia, August 1987 — Agricultural equipment and machinery.
- AG Asia '87 — Kuala Lumpur, Malaysia, September 1987 — Agricultural products and machinery.
- York Peninsula Field Days — South Australia, September 1987 — Agricultural equipment and machinery.
- Agriculture Expo — China International Exhibition Centre, Beijing, People's Republic of China, November 1987 — All aspects of the agricultural industry; includes seminars.
- Royal Easter Show — Sydney, Australia, March 1988 — Semen, embryo, livestock — cattle, swine, horses.

### Communications — Computers — Electronics

- Informatics '87 — Singapore, August 27-30, 1987 — International information technology exhibition.
- Japan Electronics Show — Osaka, Japan, October 1-6, 1987 — Advanced technology, electronics equipment and components.
- Electric Indonesia — Jakarta, Indonesia, November 10-14, 1987 — Third International electric and electronic engineering exhibition, power-generation and supply-generation.

### Construction

- IBEX '87 — Hong Kong, June 10-13, 1987

- International Building Exhibition.
- Brunei Build '87 — Bandar SERAI Beganawan, Brunei, Malaysia, September 23-27, 1987 — Construction materials and technology.

### Consumer Products-Gifts

- International Gift Show — Tokyo, Japan, September 1987 — Crafts and gifts.
- Japan Home Show — Tokyo, Japan, September 1987 — Home improvement and all aspects of home requirements.
- Tokyo Sporting Goods Show — Tokyo, Japan, February 1988 — Sporting clothes and equipment.

### Energy-Mining-Marine

- AIMEX Mining Show — Sydney, Australia, July 6-10, 1987 — Australian International Mining Exhibition, mining technology and equipment.
- Indo-Energy — Jakarta, Indonesia — October 1987 — Petroleum, oil and gas exploration, drilling and processing services.
- Goldfields Mining Expo — Australia, October 1987.

### Food

- Fine Food Show — Sydney, Australia, August 2-5, 1987 — International fine food and drink exhibition, featuring food, drink and related products. Open to trade only.
- FOODEX '88 — Tokyo, Japan, March 1988 — Processed foods.

### Machinery-Equipment

- PRO PAK '87 — Singapore — Machinery equipment, raw materials for packaging.
- Nagoya Fair '88 — Nagoya, Japan, March 1988 — International trade fair for advanced industrial ceramics material.

# China project proves Canadian engineering capable

Continued from page 1

visit to China, will cover the costs of studying the implications of a higher dam at the site of

## Exports on the rise

Continued from page 1

Statistics Canada, rose by more than \$70 million to \$944 million.

Canada's merchandise trade surplus in 1986 totalled \$10.1 billion and some forecasters are predicting a trade surplus for 1987 of \$13.5 billion.

the proposed Three Gorges generation station.

The Three Gorges project is one of the priorities of the Canada-China Development Assistance Program that is funded by CIDA.

The agency, say spokesmen, plans to spend \$200 million on its China program over the five-year period 1986-87 to 1990-91.

Further information on the Three Gorges project or on the Canada-China Development Assistance Program is available from Henry Heald, Public Affairs Branch, CIDA, Place du Centre, 200 Promenade du Portage, Hull, Quebec K1A 0G4. Tel: (819) 994-3818. ★



Minister for External Relations Monique Landry hammers a core sample of bedrock at the site of the Yangtze River project.

# Environment made for Canadian sales

Continued from page 1

next five years — projects worth going after.

The per year value of foreign equipment for waste water treatment is \$35-\$45 million; for water treatment, \$15-\$30 million; for air pollution, \$30-\$60 million; and for solid waste, \$50 million.

"This market," say trades people, "can be entered simply by bidding international procurement tenders as advertised by OSROK (Office of Supply of the Republic of Korea)."

Analysis has also found that the potential "indirect" market related to Korean-financed projects is expected to be in the range of \$60-\$150 million per year in each of the next five years.

"This market," officials say, "can be entered by establishing joint venture, licence, technical transfer or joint bidding agreements with local manufacturers who already make the equipment but not to international level specifications."

The identified longer term (5 to 10 years) direct Korean market potential is expected to continue in the range of \$100 million per year, with competition increasing because of bids from Korean firms with licence agreements.

Trade officials also say that "the international market potential utilizing Canadian technology combined with Korean manufacturing capabilities through joint ventures of some type is also believed to be substantial."

At the present time, officials say, "opportunities for Canadian companies to enter the (Korean) pollution control equipment market

appear to be promising." And for a number of reasons:

- the Korean economy is improving;
- the country is just beginning a waste water treatment phase involving many treatment plants;
- the Koreans are determined to improve their ambient environment — water, soil and air — in preparation for the 1988 Summer Olympic Games;
- the Korean government and major Korean firms are actively seeking markets in third world countries; and
- there is a trend away from the traditional dependence on Japanese technology.

An added advantage is that bilateral trade with Canada greatly favors Korea.

"This fact, combined with a general liking and knowledge of Canada and Canadian products," trade officials say, "will ensure interested Canadian manufacturers of a willing audience with local manufacturers and related government agencies."

In an effort to assist Canadian companies in becoming more familiar with, or even penetrating the growing Korean market, say External Affairs officials, a small trade mission, to be held in the near future, is being planned for Seoul. The mission will explore the potential market for air pollution control equipment and services.

As well, the Canadian Embassy in Seoul is planning an in-house "catalogue show" designed for end users and agents in the fields of air pollution and waste water treatment.

Also being planned, in an effort to introduce Canadian pollution control products and engineering capabilities to the larger international marketplace, is the publication of a capability guide and trade directory for manufacturers and service people in the environmental sector.

The publication, covering 1987-88, is being produced through the co-operation of External Affairs' East Asia Trade Development Division (PNTE), Environment Canada and the Depart-

ment of Regional Industrial Expansion.

Companies interested in being incorporated into the guide/directory should contact Jean-Yves Dionne at PNTE, tel: (613) 996-6987.

In Hong Kong, say trade officials, there is a "strong requirement" for liquid waste and chemical waste management equipment and services as well as for products and services for air pollution and noise control. Engineering services are also required in these sectors.

A number of federal and provincial government programs, officials also advise, are available to assist companies with the costs of investigating new markets and in the submission of bids.

Further information on the China survey, **Water Treatment in the People's Republic of China — A Market Report**, or on the potential market for pollution control equipment and services in China, Korea and Hong Kong is also available from Jean-Yves Dionne at (613) 996-6987. ★

## Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: **CanadExport (BTC)**, Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

## An Excellent date

*CanadExport*, Vol. 5, No. 5, ran an article on The Canada Awards for Business Excellence. Closing date for receipt of entries is May 15. Entry questionnaires, in English or French, may be obtained from **The Canada Awards for Business Excellence (ACAE)**, Department of Regional Industrial Expansion, 235 Queen St., Ottawa K1A 0H5, tel: (613) 954-4079; or contact the nearest DRIE office. ★

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

**1-800-267-8376**

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

*CanadExport* is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada

EA  
CICF  
V. 5 # 8  
DOCS c. 1

# Canada Export

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 5 N° 8  
LE 22 AVRIL 1987

## La pollution, ça 'rapporte' gros en Asie

La Corée, Hong Kong et la Chine offrent un marché d'envergure croissante, selon nos délégués commerciaux, un marché pour lequel le Canada possède des compétences considérables et qui offre des chances qu'il ne faudrait pas rater.

Le marché en question, c'est celui des installations et des services de traitement des

### Les mines s'ouvrent... aux percées canadiennes

Selon une étude menée récemment par les Nations-Unies sur l'Argentine, le Brésil, le Chili, le Pérou et le Venezuela, ces cinq pays d'Amérique du Sud devraient dépenser à eux seuls quelque 6 milliards de dollars américains en matériel et services miniers au cours de la prochaine décennie.

Cette prévision, déclarent des représentants commerciaux du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) fait de l'Amérique latine l'un des marchés les plus prometteurs du monde dans le secteur de l'équipement minier.

Ils ajoutent que ce marché offre un débouché exceptionnel pour les producteurs canadiens de matériel minier et les fournisseurs de services connexes, étant donné que l'exploration et le développement miniers restent un secteur prioritaire dans toute cette région.

Afin d'aider les entreprises canadiennes à obtenir une plus grande part de ce vaste marché, le ministère des Affaires extérieures a prévu toute une série de manifestations qui se dérouleront cette année.

On espère que ces manifestations auront autant de succès que celles qui ont eu lieu en 1986. Cette année-là en effet, des entreprises canadiennes qui avaient participé à quatre visites axées sur l'équipement minier au Chili, au Pérou et en Colombie, avaient fait état de perspectives de ventes immédiates de près  
(Voir page 4: Exporter.)

eaux et des déchets et du contrôle de la pollution. Nos délégués préparent d'ailleurs des exposés techniques et des missions pour aider l'entreprise canadienne à exploiter ces débouchés.

Une étude récente dans six grandes villes de la République populaire de Chine révèle que le traitement des eaux figure parmi les

priorités du septième plan quinquennal chinois (1986-1990).

Dans le cadre du plan, chacune de ces six villes a des projets d'investissement en installations municipales de traitement des eaux.

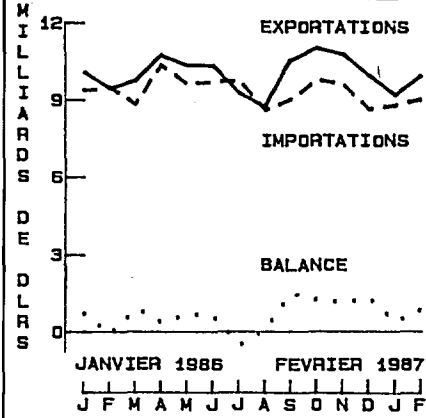
L'enquête a permis en plus de déterminer que pour les dix prochaines années, l'on estime le marché chinois d'importation d'équipement de traitement des eaux à un milliard de dollars US, une estimation conservatrice d'ailleurs. Ce total comprend les besoins pour les projets bilatéraux et multilatéraux.

L'étude d'ailleurs fait découvrir que pendant les quinze prochaines années, la Chine deviendra, sur le plan de la valeur totale, le principal importateur de biens et de services pour le traitement et l'approvisionnement industriels et municipaux de l'eau en Asie de l'Est.

Pour une entreprise canadienne, la stratégie optimale de commercialisation consiste à former un groupe, permettant à de petites et moyennes entreprises d'entreprendre des efforts concentrés et soutenus de commercialisation.

Nos délégués commerciaux semblent en venir aux mêmes conclusions que cette étude, précisant que le marché industriel de l'équipement de traitement de l'eau potable et des eaux usées demande habituellement des systèmes plus simples et plus modestes que le marché municipal. Souvent des acquisitions clés en main correspondent parfaitement à la capacité de nombreux fabricants canadiens. D'ailleurs, au plan de la capacité, certaines entreprises canadiennes se débrouillent on ne peut mieux, en particulier dans le domaine du traitement des eaux usées, exportant jusqu'à 80 % de leur production. En 1985, les exportations canadiennes de matériel environnemental ont représenté quelque 500 mil-  
(Voir page 6: Assainir.)

### Excellent excédent



Les exportations canadiennes ont atteint globalement 10,4 milliards de dollars en février, selon les dernières statistiques, soit 584 millions de plus que le niveau rectifié de janvier.

Comme les importations se sont élevées à 9,2 milliards de dollars, le Canada a connu un excédent commercial de 1,25 milliard, son meilleur en cinq mois.

Si impressionnant soit-il, ce chiffre ne marque pourtant pas un record.

Mais février a quand même apporté un record, selon Statistique Canada: les exportations de produits de l'automobile se sont  
(Voir page 6: Nos ventes.)

## La Chine regorge de projets électrisants

Après un premier contrat de 8,7 millions de dollars, un consortium canadien vient d'obtenir 1,4 million de plus afin d'étendre la portée de l'étude de faisabilité entreprise sur le projet d'aménagement hydro-électrique des Trois Gorges, en République populaire de Chine.

Selon les spécialistes tant chinois que canadiens, ce contrat de travaux supplémentaires signifie que l'entreprise conjointe CIPM-Yangtse est sur la bonne voie.

La CIPM, un consortium canadien de sociétés de conseil en génie et en énergie, décrochait en juillet dernier un contrat de 8,7 millions de dollars, par l'entremise de

l'Agence canadienne de développement international (ACDI), pour l'exécution d'une étude de faisabilité du projet des Trois Gorges.

L'étude originale annoncée alors par le ministre des Relations extérieures, M<sup>me</sup> Monique Landry, se poursuit toujours sur les domaines suivants:

- l'installation d'une centrale hydro-électrique pouvant produire 13 000 mégawatts, ce qui en ferait la plus puissante du monde;
- l'aménagement de services de transmission à haute tension, afin d'approvisionner le centre et l'est de la Chine;
- la protection contre les crues dans les  
(Voir page 6: Le génie.)

### DANS CE NUMÉRO:

- Le Canada fait une entrée spectaculaire à la Barbade à l'occasion d'un premier salon fort réussi ..... 5
- Les marchés mondiaux offrent de bons débouchés à l'exportation ... 2
- Une maison de commerce polyglotte propose des bons services ..... 3
- Un salon agricole au Portugal est plein de promesses ..... 4



# Voici des débouchés à l'exportation

**Corée du Sud** — Des documents de soumission peuvent être obtenus de l'ambassade du Canada pour un projet de traitement des eaux usées en région rurale (ADB-603-KOR), financé par la Banque asiatique de développement, et clôturant le 21 mai. On peut soumissionner, au choix, un seul ou plusieurs des articles suivants: 15 unités de tamis rotatif et de presse à vis; 55 aérateurs auto-aspirants submersibles; 3 contracteurs biologiques rotatifs; 24 unités d'équipement d'aération à rotor pour fosse d'oxydation; 5 unités d'équipement de déshydratation des boues, de type A, ou de type B; 5 centres de commandes machines à faible voltage; 34 surpresseurs volumétriques rotatifs pour dessableurs aérés et pompes à émulsion; 30 mélanges pour bassin de rétention; 145 pompes d'opération de types et à usage divers; et 16 pompes progressives à cavité. La mission canadienne peut faire parvenir les documents nécessaires aux compagnies canadiennes ou leur obtenir des renseignements supplémentaires. S'adresser à l'ambassade du Canada à Séoul, télex: 27425 (code de destination 801); indicatif: CANADA K27425.

**Grèce** — La Société nationale d'électricité (PPC) a lancé un appel d'offres, clôturant le 29 mai, en vue de fournir des pièces de rechange de moteurs diesel «FIAT» (type B3016 ESS3500 hp, 550 tours/mn., sér NB5523, 5524, 5525, 5526). Les prix doivent être établis en drachmes. Moyennant 55-60\$ et les frais d'envoi, la mission canadienne peut obtenir le dossier d'appel d'offres et une liste de 3 pages de pièces de rechange et les faire parvenir aux compagnies canadiennes. S'adresser à l'ambassade du Canada, à Athènes. Télex: (Code de destination 601) 215584. Indicatif: (215584 DOM GR).

**Grèce** — La Société nationale d'électricité (PPC) a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 mai, en vue de fournir des pièces de rechange de véhicules «land-rover» de 88-109 pouces et d'une tonne et demie (2,25 lit, séries 11A, 111). Moyennant 55-60\$ et les frais d'envoi, la mission canadienne peut obtenir le dossier d'appel d'offres et une liste de 8 pages de pièces de rechange et les faire parvenir aux compagnies canadiennes.

**Grèce** — L'Agence hellénique de télécommunications a lancé un appel d'offres sous le n° 7492, clôturant le 15 mai, pour la fourniture de 400 000 compteurs d'appels téléphoniques à six chiffres et d'un système centralisé de facturation d'appels pouvant enregistrer automatiquement les unités de conversation. Spécifications: 370 600 compteurs ordinaires (100 ohms); 9 000 compteurs ordinaires (350 ohms); 15 400 compteurs ordinaires (1500 ohms); 4 000 compteurs pour indicateurs de tarif; et 1 000 compteurs pour indicateurs de tarif (350 ohms). Sur autorisation, la mission peut, pour 55 à 60\$, se procurer le dossier d'appel d'offres et le transmettre aux compagnies canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**Grèce** — Le Service des achats de la Société nationale de l'électricité de Grèce a lancé un appel d'offres, clôturant le 20 mai, pour la fourniture de quelque 150 tonnes de tôle

d'acier et 150 tonnes d'acier plat, de dimensions et poids divers. Pour 55 à 60\$, la mission peut transmettre le dossier aux compagnies canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**Hongrie** — Plusieurs entreprises de ce pays, représentées par la société hongroise de commerce extérieur Intercooperation cherchent des partenaires en vue de réaliser divers projets en coopération ou en entreprise conjointe. L'une d'entre elles souhaite trouver un associé pour l'aider à vendre ses appareils brevetés d'épuration physique-chimique des eaux usées, tandis qu'une firme spécialisée en électrotechnique est à la recherche d'un partenaire pour l'aider à mettre au point et à commercialiser un humidostat destiné aux tours de séchage des céréales. Une troisième compagnie cherche à s'associer pour assurer la mise au point, la production et la vente d'un épurateur centrifuge, d'un transmetteur de position universel, d'une structure de soutien pour citerne de grandes dimensions et de systèmes d'irradiation par micro-ondes. Pour plus de détails ou pour obtenir les documents, s'adresser à Intercooperation Co. Ltd. for Trade Promotion, H-1253 Budapest, P.O. Box 53; tél.: 757-333; télex: 22-42-42.

**Hongrie** — La Chemokomplex vient de lancer un appel d'offres, arrivant à échéance le 31 mai, en vue d'une nouvelle phase de son projet d'usine d'injections, financé par la Banque mondiale. On cherche du matériel varié, notamment de l'équipement pour ampoules compactes, des autoclaves, des appareils électroniques d'inspection des ampoules, des filtres, une unité de distillation de l'eau, un système de pesage, des chariots à fourche, des laveuses, des appareils à mesurer les solvants, des laveuses stériles à linge, des contenants pour l'entreposage d'oxygène et d'azote liquide, un compteur de particules, une machine pour étiqueter les ampoules et un chromatographe à liquide. Communiquer avec la CHEMOKOMPLEX, H-1389 Budapest 62, P.O. Box 141, à l'attention de M<sup>me</sup> Makki, Directrice commerciale. Tél.: 122-680. Télex: 22-5158 A/B: CHEKO H.

**Inde** — La Commission du pétrole et du gaz naturel (Bombay Offshore Project) a publié un appel d'offres, dossier n° BRBC/DBG/SP/RIGS(CH)/49/87, clôturant le 9 mai, pour la location de 5 plates-formes autoporteuses permettant le forage de puits d'exploration/de développement, soit des plates-formes de forage autonomes, autoélevatrices, sur piles indépendantes, du type autoporteur, d'une capacité de forage de 6000 m, sur piles d'une longueur totale d'au moins 400 pi et utilisables dans 300 pi d'eau. La location vaudra pour une période de deux ans avec une possibilité de prolongation de deux autres années. On exige une garantie de soumission de 100 000\$ US pour chaque plate-forme de forage offerte. Contre une redevance de 1000 \$US on peut obtenir les documents de soumission de la Oil and Natural Gas Commission, Bombay Regional Business Centre, Office of the Additional Director (S & P) — DGB, 3-B, Vasudhara Bhavan, Bandra (East), Bombay 400 051, India, télex: 011-71010 ONGC IN.

**Iraq** — L'Office national irakien des réseaux d'égoût et d'alimentation en eau a lancé un appel d'offres (n° 8/1987), clôturant le 6 juin, en vue d'effectuer des travaux sur le système d'alimentation en eau Al-Namamah du gouvernorat de Wasit, à environ 180 km à l'ouest de Bagdad. Sur autorisation, la mission canadienne pourra se procurer les documents nécessaires au prix de 150 dinars irakiens et les faire parvenir aux compagnies canadiennes. S'adresser à l'ambassade du Canada à Bagdad; télex: 212486 (code de destination 0491); indicatif: DMCAN IK.

**Kenya** — La Direction des services vétérinaires du ministère de l'Expansion du cheptel recherche des experts-conseils pour le projet des services vétérinaires du Kenya n° 8317. Ils seront chargés de mettre au point un manuel des services opérationnels renfermant des lignes directrices quant à l'exploitation et la supervision des services opérationnels de premier plan; de concevoir et de mettre à exécution des systèmes de distribution et de gestion des stocks des services vétérinaires; d'élaborer et de mettre à exécution des systèmes de planification, de budget et de contrôle pour la Direction des services vétérinaires; d'élaborer et de mettre à exécution les modalités d'examen des plans de travail, des budgets et des rapports de la direction et du district; et d'effectuer une étude sur la gestion du parc des véhicules. La date d'achèvement du projet est prévue pour 1992. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec le Department of Veterinary Services, Ministry of Livestock Development, P.O. Box 3028, Nairobi (Kenya).

**Turquie** — La Société de construction navale de la Turquie a lancé un appel d'offres (dossier n° TGS.1987/3003), clôturant le 15 mai, pour la fourniture de 10 transbordeurs portuaires de voyageurs, à hélices jumelles et double moteur diesel, équipés comme suit: moteurs principaux; réducteur de vitesse, groupe arbre, hélice, gouvernail; systèmes télécommandés; systèmes de commande du gouvernail; séries d'alternateurs pour diesel; pompes de cale et pompes à incendie; tuyaux réfrigérants; éléments chauffants; et écran à visibilité précise. Une caution de soumission de 10 000\$ US et une caution de bonne fin de 10% sont requises. Moyennant 100\$ et les frais d'envoi, la mission canadienne peut obtenir le dossier d'appel d'offres et le faire parvenir aux compagnies canadiennes. S'adresser à l'ambassade du Canada, à Ankara. Télex: (code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

**Turquie** — Le ministère de la Défense lance un appel d'offres, clôturant le 25 mai, pour un ensemble de systèmes de traduction simultanée pouvant desservir 40 délégués et comprenant 20 microphones de délégués et trois voies de traduction qui doivent comprendre une unité centrale, un amplificateur, un haut-parleur microphone, des microphones de délégués, des microphones d'interprète, des postes de traduction d'interprètes, des émetteurs, des récepteurs, des écouteurs, des haut-parleurs, des magnétophones et un bloc d'alimentation. On exige une garantie d'exé-

cution de 6%. La mission canadienne peut obtenir les dossiers d'appel d'offres.

**Turquie** — Le Département des cuivrieres de la Mer noire (KBI) a lancé un appel d'offres (dossier n° 1998 - TU - DK - 17/a), pour la fourniture de 9 convertisseurs de fréquence répondant aux spécifications suivantes: 7,5 et 22 K2, 380 V, 1 500 tours/mn., moteurs électriques à rotor à cage d'écurieil (selon la norme 146 de la CEI). Une caution de soumission de 5% est exigée pour les offres dépassant 50 000 \$, et une caution de bonne fin de 10%. La mission canadienne peut obtenir le dossier d'appel d'offres.

**Turquie** — L'administration ferroviaire turque vient de lancer un appel d'offres, arrivant à échéance le 22 mai, visant 40 000 tonnes de rail de 24 m, 41 500 tonnes de 36 m (49,05 kg/m, qualité st 90A), 6 900 tonnes d'acier de tension pour traverses de béton et 45 600 points de soudure aluminothermiques. Un cautionnement de soumission de 2% est exigé. Pour 150 \$ US plus les frais de messagerie, notre mission peut obtenir les documents de l'appel d'offres et les transmettre aux sociétés canadiennes; les frais leur seront facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'administration turque de la voirie lance un appel d'offres visant 590 pneus et chambres à air, de huit types. Notre mission peut transmettre les documents aux sociétés canadiennes, pour 10\$ plus les frais de messagerie, qui leur seront facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Turkish Electric Authority (TEK) vient de lancer un appel d'offres n° 114-15B/248 arrivant à échéance le 21 mai, visant le matériel d'essai suivant: 10 appareils de localisation de défaut des câbles, montés sur camion, 20 bancs d'essai pour la mesure de l'électricité triphasée, 18 bancs d'essai pour la mesure de l'électricité monophasée, et 19 appareils de localisation des dérangements. On exige un cautionnement de soumission de 3%, avec livraison dans les 6 à 12 mois suivant la signature du contrat, ou plus tôt de

préférence. Notre mission peut obtenir les documents de l'appel d'offres.

**Turquie** — Trois compagnies turques cherchent du bois d'œuvre canadien, surtout du sapin et du pin. Voici leurs adresses: ABAS Wood and Furniture Co. Inc., Eski Osmanli Caddesi 3/4, Mecidiyekoy, Istanbul, Turquie (Télex: 26696 Bant - TR, atn: I. Ozcoskum); ERPA Ticaret, Ataturk Caddesi, Kismet Is Hani n° 39 Kat 5, Adana, Turquie (Télex: 65526 ERNI - TR, atn: Ali Bayraktaroglu); Orman Urunleri Sanayii, Cervi Sokak n° 23/2, Canakya, Ankara (Télex: 46630, atn: Nevzat Kose/Mahmut Col).

**Zaire** — La Régie de distribution d'eau de la République du Zaïre lance un appel d'offres arrivant à échéance le 25 mai, visant du matériel de laboratoire. Le matériel est réparti en deux lots, soit en premier lieu de la verrerie et du petit matériel de laboratoire et, en second lieu, du gros matériel perfectionné. Toutes les soumissions doivent être présentées en français, les documents originaux accompagnés de quatre exemplaires. On peut se procurer le cahier des charges, à des frais de 400 \$ US, aux adresses suivantes: REGIDESCO, Administration centrale, 65, boulevard du 30 juin, Kinshasa/Gombe, République du Zaïre; OTUI, 18, boulevard de la Bastille, 75 009 Paris CEDEX 12, France; IGIP, Martin Buber Str. 50, D-6100 Darmstadt, R.F.A.; et S.G.I., 151 CH-1226, Genève, Suisse. Les soumissions doivent être présentées au Président délégué général de la REGIDESCO, Secrétariat général de la REGIDESCO, Administration centrale, B.P., 12.599, Kinshasa 1, République du Zaïre. Communiquer également avec l'ambassade du Canada à Kinshasa, télex: (code de destination 982) 21303, indicatif (21303 DOMCAN ZR).

**Zaire** — La Gecamines Exploitation et la Société nationale de trading (SONATRAD) ont lancé un appel d'offres arrivant à échéance le 15 mai, dossier n° 01/DDE/DCA/0100GE/022/87, visant quatre lots d'équipement minier. Le premier lot comprend 4 chargeuses surbaissées de 7 tonnes et 5 chargeuses surbaissées

de 12 tonnes. Le deuxième lot s'applique à 4 bulldozers sur chenilles 300 CV, 2 autres de 160 CV, 4 bulldozers sur pneus de 300 CV et un autre de 200 CV. Le troisième lot vise 4 sondeuses de prospection et 2 sondeuses de sélectivité. Le dernier lot comprend 6 bulldozers sur chenilles de 450 CV. Les sociétés peuvent soumissionner à l'égard d'un ou plusieurs lots, mais chaque lot doit faire l'objet d'une soumission distincte, en français. On peut se procurer les documents de l'appel d'offres, à des frais de 50 000 zaïres ou 25 000 francs belges, en écrivant à l'une des adresses suivantes: Société nationale de trading SONATRAD, Building CCIZ 22<sup>e</sup> niveau, BP 15.711, Kinshasa I, République du Zaïre; ou bien, Société nationale de trading SONATRAD, Agence de Bruxelles, 15, rue de la Loi, Boîte 051, B.1040, Bruxelles, Belgique; ou encore Société nationale de trading SONATRAD, Agence de Lubumbashi, 225, avenue Msiri, BP 1573 Lubumbashi, République du Zaïre. Les soumissions doivent être expédiées à la Société nationale de trading SONATRAD, Building CCIZ 22<sup>e</sup> niveau, BP 15.711, Kinshasa I, République du Zaïre, tél.: 30.592 ou 32.304, télex: 21634. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Kinshasa.

**Zaire** — SONATRAD, Société nationale de trading, a lancé un appel d'offres (dossier n° 01/DDE/DCA/1010 SN/031/86) clôturant le 29 mai, au nom de la Société nationale des chemins de fer zaïrois, pour la fourniture des articles suivants: poste un, 50 000 traverses métalliques VW pour voie de 29,3 kg/m; poste deux, 43 000 traverses métalliques MN pour voie de 40 kg/m; poste trois, 100 000 agrafes de type V; poste quatre, 100 000 agrafes de type W; poste cinq, 90 000 agrafes de type M; poste six, 90 000 agrafes de type N; poste sept, 200 000 boulons d'agrafes de type VW; poste huit, 180 000 boulons d'agrafes de type MN; poste neuf, 200 000 rondelles VOSSLOH simples; poste dix, 200 000 rondelles VOSSLOH doubles. Les soumissions doivent englober tous les articles. On peut se procurer le dossier d'appel d'offres, moyennant 25 000 francs belges, aux adresses indiquées dans l'appel d'offres précédent. ★

## Maison de commerce à la langue bien pendue

Une maison de commerce qui s'est défini et approprié un créneau commercial, la TECKINT Inc. doit sa prospérité à sa façon de trouver et d'exploiter des clientèles spécifiques et rentables à l'étranger pour ses clients, dans les secteurs de la machinerie lourde, des mines, de la construction et de la production énergétique.

Le vice-président administratif, M. Jacob Kramer, attribue le succès de son entreprise au fait qu'elle se spécialise dans ce qu'elle connaît le mieux.

« Nous vendons des produits et des services que nous comprenons, à des clients que nous connaissons, dans les pays que nous connaissons le mieux. Qu'il s'agisse d'expédier d'urgence une pièce de rechange à l'autre bout du monde ou de concevoir une centrale thermique, nous pouvons le faire parce que nous connaissons nos produits et nos clients ainsi que leurs besoins. »

Le personnel de la TECKINT, dont le siège est à Burlington (Ont.), peut s'acquitter des

affaires courantes en neuf langues importantes dans les milieux d'affaires, ce qui comprend même des négociations détaillées sans interprète.

Membre accrédité du Conseil des maisons de commerce canadiennes, de l'Association canadienne d'exportation et de la Society of Mining Engineers, la TECKINT concentre ses activités sur les projets de moyenne envergure, qui sont trop spécialisés ou détaillés pour les géants de la gestion-conseil de projet ou trop axés sur les besoins de l'exploitant pour les plus petites entreprises.

La TECKINT a perfectionné une façon de rassembler des compétences canadiennes pratiques et de génie qui convient particulièrement aux transferts vers d'autres cultures. L'entreprise est l'une des rares sociétés canadiennes, sinon la seule, à se spécialiser dans de tels transferts de compétences opérationnelles pratiques.

Les sociétés désireuses d'explorer les

débouchés commerciaux dans l'un ou l'autre des 63 pays couverts par le réseau international de la TECKINT peuvent communiquer avec M. John A. Teklenburg, TECKINT Inc., 3600 Billings Court, Suite 106, Burlington (Ont.) L7N 3N6. Tél.: (416) 632-1517.

Pour tout renseignement sur les maisons de commerce et leurs services, communiquer avec M. Mike Reshitnyk, directeur adjoint au Financement des exportations, Direction du financement des exportations et des projets d'équipement, Division des maisons de commerce et de la compensation, ministère des Affaires extérieures, 125, prom. Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2. Tél.: (613) 995-7576 ou 996-1419.

D'autres renseignements sur les maisons de commerce sont également disponibles auprès de MM. Geoff Nimmo ou Mike MacDonald, Conseil des maisons de commerce canadiennes, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa (Ont.) K1P 6B9. Tél.: (613) 238-8888. ★

# Cuisiner à Hong Kong est un vrai régal commercial

**Hong Kong** — La volonté de trouver de nouveaux débouchés sur l'important marché de Hong Kong était plus qu'évidente lorsque 50 des plus gros producteurs du Canada sont venus exposer leurs produits à la **Foire solo de l'alimentation Canada 87**, qui s'est tenue les 19 et 20 mars à l'hôtel Furama de Hong Kong.

Le marché de l'alimentation de Hong Kong est en pleine croissance, et se chiffre actuellement à quelque 4 milliards de dollars, ont déclaré les porte-parole du Commissariat du Canada à Hong Kong.

Selon les premières indications, 12 des sociétés canadiennes qui participaient à la foire ont non seulement trouvé des agents et distributeurs, mais elles s'attendent à des ventes de quelque 6,5 millions de dollars au courant de l'année.

Selon les organisateurs, cette foire de deux jours a attiré plus de 1 000 visiteurs de Hong



*Les aliments et les boissons canadiens ont attiré les foules, le mois dernier, à Hong Kong.*

Kong spécialisés dans le secteur des aliments et des boissons, notamment des importateurs, des détaillants, des grossistes et des représentants de l'industrie des services alimentaires.

## Bien exposer à Tokyo c'est un gros cadeau

**Tokyo** — Se tailler une place sur le marché japonais du cadeau, où la concurrence est féroce, frise l'impossible.

Cependant, grâce à leur détermination, les fabricants canadiens d'articles de cadeau sont en train de réussir ce tour de force.

Les résultats du Salon international du cadeau, tenu au Japon du 4 au 6 février, prouvent que cette ténacité porte fruit.

Le Canada a fait parler de lui dans les discours prononcés à l'ouverture de l'exposition, lors de la réception qui a suivi et à une conférence de presse à laquelle assistaient 31 journalistes de diverses publications commerciales.

Les exposants canadiens ont su attirer l'attention des quelque 120 000 visiteurs. Ils ont vendu pour environ 7 000 \$ sur place et prévoient des ventes qui pourraient dépasser 400 000 \$.

La plupart d'entre eux ont prolongé leur séjour au Japon pour nommer des agents, conclure des arrangements pour l'avenir et bien asseoir leur position.

Dans les cercles commerciaux, on attribue ce succès à l'excellente qualité des produits canadiens, aux efforts déployés par nos fabricants pour s'adapter au marché japonais, et au travail d'équipe.

Parmi les articles canadiens qui ont le plus intéressé les visiteurs, mentionnons des bijoux d'argent indiens, du cuir de saumon, des bijoux de fantaisie en cuivre et en nickel, des produits Anne of Green Gables, des articles de cuir, et des œuvres d'art et d'artisanat sur bois.

Les participants se sont dits en général satisfaits des résultats et projettent de retourner au Japon pour le prochain Salon du cadeau, en septembre.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à M. Dan Mrkich, Direction des foires et des missions commerciales dans l'Asie et le Pacifique (PGTF), tél. (613) 995-8649; ou appeler Info-Export. ★

## Débouchés à cultiver au Portugal

**Santarem** — La foire agricole annuelle de Santarem, au Portugal, la plus importante du pays, portera, du 5 au 14 juin, sur tous les aspects de l'activité agricole — le bétail, la technologie d'élevage, les semences, les produits chimiques, les techniques de production et les machines.

Aux dires des représentants, les débouchés commerciaux sont excellents pour les exportateurs canadiens et ce, dans de nombreux domaines. Citons, entre autres, les techniques de culture sèche et le petit équipement connexe; la technologie d'élevage des bovins laitiers et des porcs, les techniques relatives en particulier aux embryons congelés et à l'insémination artificielle ainsi que l'équipement connexe; les semences de culture non essentielles comme les oléagineux (canola, soja et tournesol) ainsi que des machines agricoles spécialisées comme les récolteuses de tabac et les arracheuses de pommes de terre.

Les compagnies qui souhaitent faire connaître leurs produits et leurs services doivent envoyer au Portugal, avant le 22 mai, 50 séries de documentation comprenant graphiques, affiches et autres éléments d'exposition.

Elles peuvent également les faire parvenir, d'ici le 7 mai, à M. Claude Charland, Direction de l'expansion du commerce avec l'Europe de l'Ouest (RWT), ministère des Affaires exté-

## Exporter en profondeur

*(Suite de la première page.)*

de 9 millions de dollars sur un an.

Les événements prévus cette année sont le Colloque Canada-Amérique latine sur la technologie minière, du 11 au 20 septembre; le Congrès mexicain sur les mines à Accapulco, du 24 au 28 octobre; et Cuivre 87 à Vina del Mar (Chili), du 1<sup>er</sup> au 5 décembre.

Pour participer à ces événements ou obtenir d'autres renseignements, s'adresser à M. Paul Schutte, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), MinAffex, au 125, prom. Sussex, Ottawa, K1A 0G2, tél.: (613) 996-5358; télex: 053-3745. ★

Présentés de façon attrayante, nos produits comprenaient aussi bien des pizzas congelées, des pâtes et des croustilles que des coquillages vivants et des fruits de mer, des confitures, du miel, du bœuf et du porc.

Le Canada bénéficiait cette année d'un atout supplémentaire, qui s'est avéré un excellent moyen de promotion, en la personne de M. Maurice O'Flynn, secrétaire national des Chefs de cuisine canadiens. Chaque jour, M. O'Flynn a convié des commerçants de l'industrie alimentaire de Hong Kong à un déjeuner où, bien entendu, les mets canadiens étaient à l'honneur.

Pour plus d'informations sur la **Foire de l'alimentation Canada 87** ou sur des activités semblables à venir, s'adresser à la direction des Produits alimentaires (TAN), tél.: (613) 996-3671, ou à la direction de l'Expansion du commerce en Asie de l'Est, tél.: (613) 992-7359, MinAffex; ou encore, appeler Info-Export. ★

rieures, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2, tél.: (613) 995-6440.

Dans le cas des envois directs au Portugal, indiquer la mention «sans valeur commerciale» et les faire directement parvenir à l'Ambassadeur du Canada, Ambassade du Canada, Rua Rosa Araujo, 2-7, 1200, Lisbonne, Portugal. Téléx: (code de destination 404) 12377. Indicatif: (DOMCAN P). ★

## La Corée est prête à se faire nettoyer

**Séoul** — Les entreprises spécialisées dans les secteurs de l'environnement et du contrôle de la pollution trouveront en Corée du Sud une possibilité d'expansion unique dans un marché stable et en pleine croissance, déclarent les organisateurs de l'exposition prévue du 22 au 26 mai à Séoul.

Tenue pour la huitième année consécutive, l'Exposition internationale de matériel de contrôle, de mesure et de test de la pollution de l'environnement (INPOCO/EMETEX 87) pourrait être pour les exportateurs une bonne occasion de pénétrer ce marché, qui pourrait s'avérer profitable, ou d'y établir d'importants contacts.

Ce marché croît rapidement, surtout depuis l'annonce faite récemment par le gouvernement coréen relativement à une loi stricte de protection de l'environnement.

L'Exposition, qui a lieu au Centre coréen des expositions à Séoul, est organisée par SHK International Services Ltd. et l'association coréenne de protection de l'environnement.

Le Canada ne participe pas officiellement à l'exposition. On peut toutefois obtenir des renseignements ou des détails sur les modalités de participation à cette exposition ou à d'autres qui auront lieu à l'avenir sur ce thème en s'adressant à M. Jean-Yves Dionne, Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNTE), MinAffex, tél.: (613) 996-6987; ou en appelant Info-Export. ★



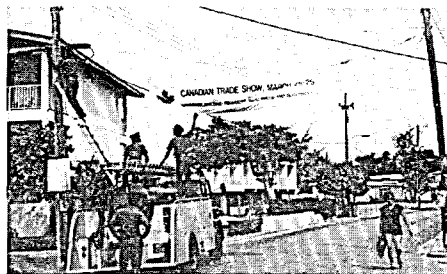
# Entrée spectaculaire du Canada à la Barbade

**Bridgetown** — Les compagnies canadiennes ont constaté qu'il ne leur était pas tellement difficile de nouer des rapports commerciaux et de conclure des ventes, lors du premier Salon du commerce que le Canada ait jamais tenu à la Barbade.

Ce salon exclusivement canadien de la quincaillerie, des matériaux de construction et des pièces d'automobile, qui s'est déroulé du 24 au 26 mars, regroupait 25 compagnies canadiennes.

Et qui plus est, en seulement deux jours, les participants ont établi de précieux contacts et réalisé sur place des ventes d'environ 360 000 \$, sans parler d'exportations dépassant 6 millions de dollars qu'ils prévoient pour les douze prochains mois.

Les organisateurs ont aussi affirmé que les exposants étaient « très satisfaits de la qualité des acheteurs et des contacts établis », ajoutant que 10 agents ont été désignés et que la nomination de 16 autres est à l'étude. Les



*Fidèles au 'poste', les pompiers de Bridgetown ont concouru au succès du salon canadien à la Barbade.*

250 à 300 demandes de renseignements sérieuses laissent en outre présager d'autres affaires lucratives.

Le directeur des ventes à l'exportation des Matériaux de construction Domtar Ltée, de Montréal (Qué.), M. W.G. Dunbrack, déclare: « Le salon en valait vraiment la peine. »

Officiellement inauguré au Centre de congrès Dover de Bridgetown par M. Noble Power, haut-commissaire du Canada à la Barbade, et par M. E.E. Greener, ministre de l'Industrie et du Commerce de l'île, le salon a attiré des hommes d'affaires, des agents, des distributeurs, des grossistes, des détaillants, d'importants acheteurs et des décideurs de la Barbade et d'une douzaine d'autres îles de la région.

Vu la taille restreinte du marché visé, affirmation les organisateurs, ce salon a été particulièrement réussi. Et ils ajoutent: « Il faut s'attendre à ce que des entreprises conjointes et des contrats de licence en résultent et à ce que les exposants se hâtent d'y donner suite. »

Pour obtenir d'autres renseignements sur ce salon ou d'autres du même genre, écrire à la Direction de l'expansion du commerce en Amérique latine et dans les Antilles, Ministère des Affaires extérieures, 125 prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2; ou appeler Info-Export. ★

## Foires à fréquenter en Asie-Pacifique

Les exportateurs canadiens qui souhaitent faire une percée sur les marchés asiatiques de la zone du Pacifique, dont l'essor est le plus rapide après ceux des États-Unis, feraient bien de profiter des expositions commerciales pour promouvoir leurs ventes dans cette partie du monde.

Ces expositions offrent le meilleur moyen de pénétrer ces marchés, selon des porteparole du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) en matière de commerce qui planifient la participation à plus de 25 expositions importantes de l'Asie et du Pacifique au cours des 12 prochains mois.

La liste qui suit énumère les expositions dans l'ordre chronologique et par secteur industriel. Dans certains cas, les dates et les endroits ne sont que provisoires.

Pour se renseigner plus exactement sur les expositions ou la façon d'y participer, s'adresser à M. Ken Tyrrell, Division des foires et des missions commerciales en Asie et dans le Pacifique (PGTF), MinAffex, tél.: (613) 995-1677; ou appeler Info-Export.

### Expositions générales

- Salons régionaux — Japon, mai 1987 — mars 1988 — L'Ambassade du Canada organise une série de salons régionaux ici et là au Japon.

### Aérospatiale — Matériel de défense — Technologie de pointe

- Salon de l'aéronautique — République populaire de Chine, 14-20 octobre 1987.
- Defindo-Indonesia — Jakarta, Indonésie, octobre 1987 — Exposition sur la défense et la sécurité internationales, mettant en relief tous les aspects des mesures de sécurité et de protection terrestre, maritime et aérienne. Limitée au personnel professionnel.
- AITEX '87 — Sydney, Australie, 6-9 novembre 1987 — Exposition australienne internationale de technologie et de matériel de défense.
- Asian Aerospace '88 — Singapour, 27-

31 janvier 1988 — Technologie aérospatiale, participation en collaboration avec l'AIAC.

- PACEX '88 — Melbourne, Australie, février 1988 — Exposition sur les techniques de traitement et de contrôle.

### Agriculture

- AG QUIP — Gunnedah, Australie, 18-20 août 1987 — Machines et accessoires agricoles.
- Dowerin Field Days — Australie, août 1987 — Équipement et machines agricoles.
- AG Asia '87 — Kuala Lumpur, Malaysia, septembre 1987 — Produits et machines agricoles.
- York Peninsula Field Days — Australie du Sud, septembre 1987 — Équipement et machines agricoles.
- Exposition agricole — Centre d'expositions internationales de Chine, Beijing, République populaire de Chine, novembre 1987 — Tous les aspects de l'industrie agricole; colloques.
- Royal Easter Show — Sydney, Australie, mars 1988 — Reproduction animale, bétail (bovins, porcs, chevaux).

### Alimentation

- Salon de la gastronomie — Sydney, Australie, 2-5 août 1987 — Exposition internationale d'aliments et de boissons de choix et produits connexes. Exclusivement pour les commerçants.
- FOODEX '88 — Tokyo, Japon, mars 1988 — Produits alimentaires transformés.

### Communications — Ordinateurs — Électronique

- Informatics '87 — Singapour, 27-30 août 1987 — Exposition internationale sur la technologie de l'information.
- Salon japonais de l'électronique — Osaka, Japon, 1<sup>er</sup>-6 octobre 1987 — Technologie de pointe, équipement électronique et composants.
- Electric Indonesia — Jakarta, Indonésie, 10-14 novembre 1987 — Troisième exposition

internationale d'électrotechnique et de technique électronique, production de l'électricité et alimentation en électricité.

### Construction

- IBEX '87 — Hong Kong, 10-13 juin 1987 — Exposition internationale de la construction.
- Brunei Build '87 — Bandar SERAI Beganwan, Brunei, Malaysia, 23-27 septembre 1987 — Matériaux et techniques de construction.

### Énergie — Mines — Industrie maritime

- AIMEX Mining Show — Sydney, Australie, 6-10 juillet 1987 — Exposition australienne internationale de l'industrie minière: technologie et équipement.
- Indo-Energy — Jakarta, Indonésie — octobre 1987 — Pétrole, exploration pétrolière et gazière, services de forage et de traitement.
- Goldfields Mining Expo — Australie, octobre 1987.

### Machinerie — Équipement

- PRO PAK '87 — Singapour — Machinerie, équipement, matériaux d'emballage
- Foire de Nagoya '88 — Nagoya, Japon, mars 1988 — Foire commerciale internationale portant sur la céramique industrielle avancée.

### Produits de consommation — Cadeaux

- Salon international du cadeau — Tokyo, Japon, septembre 1987 — Artisanat et cadeaux.
- Salon japonais de l'habitation — Tokyo, Japon, septembre 1987 — Amélioration résidentielle et besoins du foyer sous tous les aspects.
- Salon du sport de Tokyo — Tokyo, Japon, février 1988 — Vêtements et matériel de sport.

# Le génie canadien fait des merveilles en Chine

(Suite de la première page.)

parties moyenne et inférieure du fleuve, Yangtze; et

## Nos ventes augmentent

(Suite de la première page.)

en effet élevées à 3,2 milliards de dollars!

Dans un autre domaine, les exportations de bois d'œuvre et de pâte de bois ont augmenté de plus de 70 millions de dollars pour atteindre 944 millions.

L'excédent commercial du Canada a atteint 10,1 milliards de dollars en 1986, et, selon certains analystes, il sera de l'ordre de 13,5 milliards en 1987.

• l'amélioration des conditions de navigation dans le secteur de 200 km des Trois Gorges.

Le financement supplémentaire de 1,4 million de dollars provenant de l'ACDI, annoncé par M<sup>me</sup> Landry à l'occasion de sa visite en Chine en mars, s'appliquera à l'étude des conséquences qu'aurait la construction d'un barrage plus élevé au site du projet de centrale des Trois Gorges.

Pour de plus amples renseignements sur le projet des Trois Gorges ou sur le programme d'assistance au développement Canada-Chine, communiquer avec M. Henry Heald, Direction générale des affaires publiques, ACDI, Place du Centre, 200, promenade du Portage, Hull (Québec) K1A 0G4. Tél.: (819) 994-3818.★



La ministre des Relations extérieures, M<sup>me</sup> Monique Landry, vérifie au marteau une carotte de pierre prélevée dans le lit du fleuve Yangtze, en Chine.

## Assainir l'environnement, c'est payant

(Suite de la première page.)

lions de dollars, d'où l'attrait de ces projets.)

Les États-Unis constituent notre principal marché, mais le Canada a participé à des projets de traitement des eaux un peu partout dans le monde, notamment en Tanzanie, au Ghana, en Algérie et au Nigeria.

Nos délégués commerciaux révèlent qu'une analyse du marché en Corée indique des possibilités directes pour le matériel de contrôle de la pollution d'environ 150 millions de dollars pour chacune des cinq prochaines années.

Les spécialistes du marché nous indiquent qu'il est possible d'y percer simplement en soumissionnant dans le cadre des appels d'offres internationaux annoncés par l'OSROK (Office of Supply of the Republic of Korea).

Les analyses révèlent également que le marché indirect éventuel des projets à financement coréen serait de l'ordre de 60 à 150 millions de dollars par an pour chacune des cinq prochaines années.

Selon nos délégués, il est possible de percer sur ce marché en concluant des accords d'entreprise conjointe, de licence, de transfert de technologie ou de soumission conjointe avec des fabricants locaux fabriquant déjà cet équipement sans atteindre le niveau des normes internationales.

Il semblerait également, selon nos délégués commerciaux, que les débouchés interna-

tionaux pour la technologie canadienne combinée à la capacité de production coréenne, au moyen d'une forme quelconque d'entreprise conjointe, soient considérables.

Actuellement, les perspectives semblent prometteuses pour les entreprises canadiennes désireuses de percer sur le marché coréen de l'équipement de contrôle de la pollution.

Afin d'aider les entreprises canadiennes à se familiariser davantage avec le marché coréen en pleine croissance, voire à pénétrer ce marché, une petite mission commerciale est prévue très prochainement à Séoul, annoncent des représentants du ministère des Affaires extérieures (MinAffex). Cette mission explorera les débouchés que présente ce marché dans le secteur du matériel et des services de contrôle de la pollution de l'air.

Parallèlement, l'ambassade du Canada à Séoul prépare un catalogue interne conçu pour les usagers et agents œuvrant dans les domaines de la pollution de l'air et du traitement des eaux usées.

Pour faire connaître sur l'ensemble du marché international nos produits et compétences en génie dans les domaines de contrôle de la pollution, on prépare également un guide-répertoire des entreprises de fabrication et de services dans le secteur de l'environnement.

Ce guide, qui couvre les années 1987 et 1988, est le fruit d'une collaboration entre la Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNTE) du MinAffex, et des ministères de l'Environnement et de l'Expansion industrielle régionale.

Les entreprises désireuses de figurer dans le guide-répertoire sont priées de se mettre en contact avec M. Jean-Yves Dionne à PNTE, tél.: (613) 996-6987.

Selon des représentants commerciaux, Hong Kong a un grand besoin de matériel et de services de traitement des eaux usées et

des déchets chimiques, et de produits et de services destinés à contrôler la pollution de l'air et du bruit, ainsi que de services d'ingénierie dans ces secteurs.

Ces représentants annoncent en outre qu'un certain nombre de programmes des gouvernements fédéral et provinciaux sont mis à la disposition des entreprises pour les aider à assumer les frais liés à l'exploration de nouveaux marchés et à la présentation de soumissions.

Pour de plus amples renseignements sur l'étude sur la Chine intitulée **Water Treatment in the People's Republic of China — A Market Report** ou sur les débouchés pour le matériel et les services de contrôle de la pollution en Chine, en Corée et à Hong Kong, appeler M. Jean-Yves Dionne au (613) 996-6987.★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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)

## Une date à retenir

Récemment, *CanadExport* (vol. 5, n° 5) publiait un article sur les Prix d'excellence en affaires. Les inscriptions seront acceptées jusqu'au 15 mai et les formulaires sont disponibles, en français ou en anglais, en s'adressant à Prix d'excellence en affaires du Canada (ACAE), ministère de l'Expansion industrielle régionale, 235, rue Queen, Ottawa K1A 0H5; tél.: (613) 954-4079, ou en communiquant avec le bureau régional du MEIR.★

**CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais):**

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

**1-800-267-8376**

*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 bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
C16  
V.5  
F9  
JCS

# Canada Export

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO

External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada  
VOL. 5, NO. 9  
MAY 6, 1987

Where to brush up  
your export  
skills

See pages 3-4



## Program to reward exporters

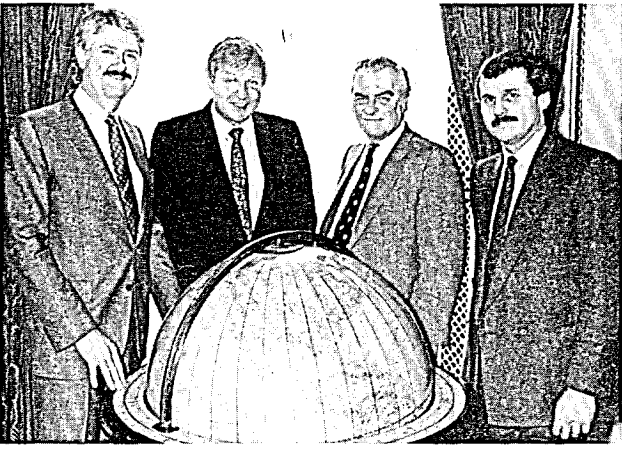
The 1987 Canada Export Award Program has been officially launched by Minister for International Trade Pat Carney. In launching the program, Minister Carney said that, since 1983 the award has been presented to 53 Canadian companies who successfully exported their products outside

our borders. "Canadian exporters have become world-class competitors and our Export Award winners," said Carney, "are not afraid of the future — they are ready for the challenge of the 21st century."

Turn to page 6 — Export

## Satellite firm gets global reception

Attempting to tap the estimated 100 million European home TV market, Norsat International Inc. of Surrey, B.C., a leading manufacturer of satellite receiving equipment, has signed an agreement with Vista (Satellite) Ltd., London, England, for the exclusive European distributorship of its "Seventh Generation" range of receiving equipment. At Canada House on London's Trafalgar Square for the March 10 signing of the contract are (left to right) Executive Vice-President of Norsat, Gordon Skene; Canada's High Commissioner to the UK, Roy McMurtry; Member of Parliament Tim Brinton; and Managing Director of Vista, Bob Denton. The British firm is the sole vendor for all in-room TV entertainment in Marriot Hotels for its prop-



erties in Europe, the Middle East and Africa — initially worth more than \$2 million. Norsat has a market share of 10 per cent in the United States and 25 per cent of its home market in Canada.

## Royal TradeLink opens up exports

A new service introduced by the Royal Bank of Canada now enables Canadian companies to keep tabs on up to 60 new export opportunities per day from 100 countries.

For \$395, say spokesmen, companies can subscribe to gain access to the flow of information provided by what is called the TradeLink service. Messages containing information on trade opportunities are provided to subscribers either by telex or mail.

Under the service network, which is particularly strong in Europe and which has been in existence for 10 years, companies have a variety of options.

They may pre-select exports or imports, direct product match (to identify end-buyers) or indirect match (to identify agency inquiries), joint venture manufacturing and marketing, and technology transfer.

Opportunities, say network spokesmen, are developed during personal interviews with companies by TradeLink personnel.

It is the hope of the Bank, say its spokesmen, that subscribers to the service will call on The Royal's International Centres for any financial services they may require from business resulting from the use of TradeLink.

Further information on the service is available from Trade Finance Managers at any of The Royal Bank's International Centres across Canada. ★

## Canadian trees take root in Korea

Planting trees on Arbor Day is a tradition in Korea. This year that tradition incorporates a first — the trees will be from Canada. That's because — in what is also a first — Downham Nursery Inc. of Strathroy, Ont. recently sold more than 600 trees to the Yong

In Farm Affairs Division of Samsung Company Ltd., Korea's largest corporation. It is converting the relatively unproductive land in the mountains of Korea into farmland and orchards. The project includes reforestation of 1,200 hectares, fish breeding, a management training centre, a 50 hectare amusement park, and a botanical garden.

The Downham Nursery trees, shipped "bare root" in a climate controlled air container, are being planted in Korea to determine their climatic suitability and to develop the botanical garden.

In what is its first sale to the Far East, Downham Nursery is confident the trees will have taken firm root by Arbor Day.

One of Canada's largest wholesale producers of nursery stock, Downham Nursery till now has sold most of its products to the retail portion of the industry in eastern Canada and the United States.

Information on exporting trees or other agricultural products to Korea is available from Marion Wilson of External Affairs' Agri-

## Policy benefits business

How the government's Industrial Benefits (IB) policy and its implementation can lead to new export opportunities for Canadian companies is one of the topics to be discussed at a meeting of the Canadian Industrial Benefits Association (CIBA), scheduled for May 13 at the National Arts Centre, Ottawa. Cost of the 8:00 a.m.-4:00 p.m. meeting, panel discussion and training session, including lunch and training material, is \$20 for government personnel; \$30 for others. Prepayment closing date is May 11, though late registration will be accepted. Cheques should be made payable to the Canadian Industrial Benefits Association. For complete details contact Terri Conroy. Tel: (613) 236-2358. ★

### INSIDE:

- A new resource book for exporters offers market intelligence on how to increase sales abroad ..... 6
- Check out Marketplace for sales leads around the world ..... 2
- Here's a show to penetrate the lucrative Florida defence market .... 5
- A McMaster seminar is designed to get you started in China ..... 5

Turn to page 6 — Sales

# Good sales prospects from around the world

**Greece** — A variety of drilling equipment, from downhole test equipment to pressure and temperature gauges, is required in a tender announced by the Hellenic Public Petroleum Corp., Exploration and Exploitation of Hydrocarbons SA (DEP-EKY). Closing date for receipt of submissions is May 18. Complete details, documents may be obtained from Mr. E. Conophagos or Mr. S. Xenopoulos of the above company. Telex: 221583 DEP GR; or contact the Canadian Embassy, Athens, quoting tender no. DR/82A/15.4.87. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Greece** — Two colored offset printing machines are being sought in a tender announced by the Procurement Department of Greece's Ministry of Trade. Closing date for receipt of bids is May 27. Upon authorization and at a cost of \$55-60, post can obtain the documents, in Greek, and courier to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**Greece** — A tender, no. 133, and with a bid closing date of May 27, has been announced by the Directorate of Government Purchases, Greek Ministry of Trade, for the supply of one photosynthesis machine. Upon authorization and at cost of \$55-60, post can obtain and forward bid documents, in Greek, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Greece** — The Directorate of Government Purchases, Ministry of Trade, has announced an international tender (no. 131) for the supply of two X-ray machines equipped with a "bucky" unit. Closing date for receipt of bids is May 30. At cost of \$55-60, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**Greece** — With a bid closing date of May 18, the Hellenic Civil Aviation Authority has issued a tender for the supply of a variety of security/detection equipment. Required are: 8 pieces of luggage inspection electronic (X-ray) equipment; 8 passenger control gates; and 26 portable metal detectors. At cost of \$55-60 post can obtain and forward documents (general terms in Greek; technical specs in English) to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**Morocco** — An undisclosed quantity of low-tension electrical meters is required in a tender announced by a company here. Bid closing date is June 15. Financing is required and there is one local manufacturer of such meters. Interested Canadian companies seeking more information or documents may contact the Canadian Embassy, Rabat. Telex: (Destination code 407) 31964M. Answerback: (CDARABAT 31964M).

**Morocco** — The State Public Water and Hydro Corporation of Casablanca (R.A.D.) has issued a nine-lot tender, with closing date June 16. Lot 1 requires the supply of 182,000 m of soft metal tubing and calibre parts measuring 80-300 mm; lot 2, the supply of 232,500 m of

polyethylene tubing and joints; lot 3, 419,000 kg of lead pipe; lot 4, 80,000 standard water meters, 15 and 20 mm in diameter; lot 5, 5,150 gates, 80-300 mm in diameter; lot 6, 230,000 taps, 15 and 25 mm in diameter with corresponding joints; lot 7, 15,000 kg of soldering tin; lot 8, 35,100 manhole covers, 33,500 air vents and 10,000 counterflanges; lot 9, 98,000 m of asbestos cement tubing and calibre parts measuring 80-300 mm. Bid documents, at a cost of 500,000 Moroccan dirham, are available from and should be forwarded to Secrétariat de la Direction Générale de la R.A.D., 48, rue Mohammed Diouri, Casablanca, Morocco.

**Saudi Arabia-India** — A major Saudi Arabian importer, Omar K. Alesayi Co. Ltd., is seeking Canadian companies with the appropriate technology that are interested in jointly investing in India in the consumer products and food processing sectors. Alesayi, which would provide most of the equity, is also interested in establishing export manufacturing operations in India with buy back arrangements. Canadian firms interested in collaborating in these areas should contact S.R. Hadani, General Manager, Business Development, Omar K. Alesayi Co. Ltd., P.O. Box 6456, Riyadh, Saudi Arabia 11442. Tel: 446-1049. Telex: 406171 OKBILD SJ.

**Somalia** — The Somalia Mechanized Rain-fed Agriculture Pilot Project, originally announced last October, now is seeking bidders for the supply of three crawl dozers, land clearing equipment, one grader, one tractor, spares, five pick-ups, one station wagon, one sedan, one fuel tanker, two fuel and water trailers, one fuel tank, 11 prefabricated houses and two offices. At cost of U.S. \$50, bid documents are available from and must be forwarded, by May 15, to: Office of the Project Director, Semi-Mechanized Rain-fed Agriculture Pilot Project (SMRAP), Settlement Development Agency, P.O. Box 1407, Mogadishu, Somalia. Kenya post advises sometimes difficult to communicate with Somalia.

**Turkey** — A tender, to be announced this month or next by the Turkish Radio and TV Corporation (TRT), will be for the supply, on a turnkey basis, of a 500 KW short wave radio station. As the competition is expected to be intense, interested firms should introduce themselves to TRT to ensure their names are included in the TPAO vendor list. The Embassy will assist in arranging local representation for interested Canadian manufacturers. Literature should be sent to the post for forwarding to TRT. Contact the Canadian Embassy, Nenehatun Caddesi 75, Gaziosmanpasa, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A tender with a bid closing date of June 12 has been issued by Turkey's Mineral Research and Exploration Department for the supply of drill pipes. All are API Grade D, External Upset. Individual specifications are: A) 2.3/8 in O.D., 20 ft long-2,500m; B) 2.7/8 in O.D., 20 ft long-2,500 m; C) 2.7/8 in O.D., 30 ft long; D) 2.3/8 in O.D., 20 ft long-500m; and E) with an API Grade E, 2.7/8 in O.D., 20 ft long-750m. Bid bond is 3 per cent; performance

bond, 6 per cent. Post can obtain and forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A tender for the supply of 154 KW underground cable for use in a U.S. \$145 million power plant/distribution lines rehabilitation project financed by the International Bank for Reconstruction and Development is expected to be announced shortly by the Turkish Electricity Authority. Technical specifications are not yet finalized but the alternates are single or three-phase: pressure oil-filled type, gas-filled type or XLP dry type. Quantity of cable to be procured will be 60 kms, if three-phase cable or 180 kms if single-phase. In 1986, reports the post, the Authority purchased 100 kms of the XLP dry three-phase type. Post will monitor developments in tender preparation and obtain bid documents for interested Canadian companies.

**Turkey** — The Turkish Electricity Authority (TEK) has issued a tender, file no. 114-15B.241, with a bid deadline of June 2, for oil testing and treatment equipment. The following is required: equipment for removing impurities from insulating oil (twenty-five 2.5 ton/H capacity, twenty 4 ton/H capacity); equipment for measuring dielectric strength of insulating oils (quantity 36); sixty 10 ton capacity transformer oil storage tanks; and eighty portable detectors for detecting insulating sulphur-hexafluoride (SF6) gas leaks. A performance bond of ten per cent is required. Post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — Some 1,750 rock bits of various sizes and quantities are being sought in a tender announced by this country's Mineral Research and Exploration Department. The tooth-type tricone bits vary from medium, to hard, to very hard. Bid closing date is June 5. Post can obtain and forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — With a bid closing date of June 5, Turkey's Monopoly Works Department has issued a tender for 600 tons of triacetin (glycerol triacetate) for use in the manufacture of cigarette filter rods. Bid bond is \$25,136; performance bond is 6 per cent. Post can obtain and forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A tender for the supply of 10,230 kg of light and dark red phosphorous for use in the manufacture of matches has been announced by Turkey's Monopoly Works Department. Specifications for the dry, free-from-lumps phosphorous: minimum 98.5 per cent pure; maximum 0.01 per cent foreign matter; and maximum 0.3 per cent moisture. Bid deadline is June 1. Bid bond is \$868 with performance bond of 6 per cent. Post can obtain and forward bid documents to inter-

Continued on page 4

# Education calendar for exporters

## Eastern Canada

### May 12

Atlantic Canada/U.S.A. Trade Update—World Trade Centre Halifax. Mr. James Walsh, the new U.S. Consul-General for Atlantic Canada, will give an update on developments and opportunities in the Atlantic Canada/U.S. trade relationship. Halifax, World Trade and Convention Centre. 12:00 noon–2:00 p.m. \$27. Contact: Chris Thornley, (902) 428-7233.

### June 18

Doing Business with the European Community—World Trade Centre Halifax/Delegation of the Commission of European Communities in Canada. A full-day seminar on all aspects of trade and business cooperation with the European Community. Business people and trade specialists from Canada and Europe will offer their experience and expertise. Information booths staffed by the E.C. member states and Atlantic Canadian trade development agencies will also be present. Halifax, World Trade and Convention Centre. 9:00 a.m.–5:00 p.m. Contact: Chris Thornley, (902) 428-7233.

## Central Canada

### May 5–26

An Introduction to Canadian Customs—Humber College of Applied Arts and Technology. Designed to give participants a working knowledge of Canadian Customs, this course will include the Customs and Tariff Act, the Excise Tax Act, documents for imported goods, import entries, documents for exporting goods, special duties and record keeping. Rexdale, Humber College. Tuesday evenings, 7:00–10:00 p.m. \$55. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

### May 10–29

International Management Course—University of Western Ontario School of Business Administration. A three-week course designed to improve participants' skills in handling management problems in international markets. London, University of Western Ontario. \$5,500, all inclusive. Contact: Lorrie Tomas, (519) 661-3272.

### May 14–June 18

Exporting and International Business—Humber College of Applied Arts and Technology. Participants will receive a detailed "how to" orientation on exporting as well as a general overview on international business. Forms of exporting, risks, making contact with foreign buyers, countertrade, forms of international business and new trends will be discussed. Rexdale, Humber College. Thursday evenings, 7:00–10:00 p.m. \$55. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.



## The Conference Board of Canada

**The Export Education Calendar, a listing of applied programs and seminars of interest to the export practitioner, is compiled quarterly as a public service by the International Business Research Centre of The Conference Board of Canada. Information on the events is provided by the sponsoring organizations. Calendar events are subject to change by those sponsors.**

### May 20

Third Annual India Conference—Canadian Manufacturers' Association. Toronto, Sheraton Centre. Contact: CMA Export Forum, (416) 363-7261.

### May 21

Trading House Seminar—Council of Canadian Trading Houses/Department of External Affairs/Ontario Ministry of Industry, Trade and Tourism/Canadian Exporters' Association/Royal Bank. The objective of this seminar is to inform companies of the role and function of Canadian trading houses, how they operate, and how to select and use them. The seminar will feature presentations by representatives of various trading houses, as well as the banking and government communities. Peterborough. 9:00 a.m.–3:00 p.m. \$50. Contact: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, or G. Nimmo, (613) 238-8888.

### May 21

Exporting your Product—Federal Business Development Bank/Canadian Exporters' Association. This full-day seminar, developed in collaboration with the Canadian Exporters' Association, covers the basics of exporting. Toronto, MacLean Hunter Building. 9:00 a.m.–4:30 p.m. Contact: (416) 973-0341.

### May 27–29

Tomorrow's Business World—International Federation of Associations of Business Economists. The sixth IFABE conference will look at current issues from globalization to trade, from structural issues in international markets to an international financial outlook. Issues in forecasting and in agriculture will also be addressed. Toronto, Harbour Castle Hilton. \$750. Contact: M. Ryder, (416) 364-8223.

### May 29

Trading House Seminar—Council of Canadian Trading Houses/Department of External Affairs. Owen Sound. Contact: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, or G. Nimmo, (613) 238-8888.

### June 2

Trading House Seminar—Council of Canadian Trading Houses/Department of External

Affairs. Burlington. 9:00 a.m.–3:00 p.m. \$50. Contact: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, or G. Nimmo, (613) 238-8888.

### June 2–30

Introduction to Canadian Customs—Advanced—Humber College of Applied Arts and Technology. Designed as a follow-up to An Introduction to Canadian Customs, this course will discuss in more detail Canadian Customs documentation required for importing and exporting goods. Rexdale, Humber College. Tuesday evenings, 7:00–10:00 p.m. \$55. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

### June 4

Canada's Trade with the Developing World: Trade Solutions to Transportation Problems—The Exporters' Coalition on Canadian Maritime Policy/Department of External Affairs. Ottawa, Government Conference Centre. 9:00 a.m.–5:00 p.m. \$50, meal included. Contact: Joe Makin, (613) 995-7554.

### June 9

Trading House Seminar—Council of Canadian Trading Houses/Department of External Affairs. Scarborough. 9:00 a.m.–3:00 p.m. \$50. Contact: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, or G. Nimmo, (613) 238-8888.

### June 11–12

116th CMA Annual General Meeting and Forum '87—Canadian Manufacturers' Association. An ideal opportunity to meet fellow manufacturers and discover new ways to sell at home and abroad. Presentations include how to access the defence industries market and a symposium on freer trade. Toronto, Westin Hotel. Contact: Karen Velen, (416) 363-1474.

### June 23

Trading House Seminar—Council of Canadian Trading Houses/Department of External Affairs. Rexdale, Skyline Triumph Hotel. Contact: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, or G. Nimmo, (613) 238-8888.

### June 25

Trading House Seminar—Council of Canadian Trading Houses/Department of External Affairs. Ottawa, Chateau Laurier Hotel. Contact: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, or G. Nimmo, (613) 238-8888.

### September 9–11

Network—World Convention of Fastest Growing Companies—Montreal Stock Exchange. This conference provides an opportunity to meet 1,000 delegates from 60 countries, and will feature 75 lectures covering such topics as growth strategies, access to capital sources from 5 continents, joint venture opportunities, market opportunities and sales strategies. Held in conjunction with the 3rd International Business World Exhibition. Montreal, Place Bonaventure. \$950. Contact: Michel Robichaud, (514) 288-0262.

Continued on page 4

Continued from page 3

## September 22-November 24

An Introduction to International Trade—Quebec Department of International Trade/Canadian Manufacturers' Association. The purpose of the course is to teach managers the administrative skills required to successfully look after a company's exports. Topics include: why export; analyzing the company's and its products' potential; how to choose a market; selling abroad; export financing; export documentation and methods of payment; how to negotiate an international sales contract; insuring your product; shipping your product at optimal cost; tariff and non-tariff barriers. Ten-week course, Tuesday evenings 6:30-9:30 p.m. Montreal. \$300. Contact: Guy Hurtubise, (514) 866-7774.

## September 29-October 1

Trading House Seminars—Council of Canadian Trading Houses/Department of External Affairs. Sept. 29-Kitchener, Sept. 30-London, Oct. 1-Windsor. 9:00 a.m.-3:00 p.m. \$50. Contact: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, or G. Nimmo, (613) 238-8888.

## September (T.B.A.)

Trading House Seminars—Council of Canadian Trading Houses/Department of External Affairs. Mississauga, Kingston. 9:00 a.m.-3:00 p.m. \$50. Contact: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, or G. Nimmo, (613) 238-8888.

## November (T.B.A.)

"Let's Talk Risk" Workshop—Export Development Corporation. A seminar featuring discussion of economic conditions and factors affecting export trade to various international markets. Toronto. Contact: Marvin Hough, (416) 364-0135.

## Western Canada

### May 29

Talkback Symposium—"Free Trade"—University of Manitoba. The symposium will address the implications of free trade for Canada. Winnipeg, New Faculty Management Building, University of Manitoba. Contact: C. Bowman, (204) 474-9446 or 489-9736.

### June 3

Middle East Marketing Conference '87—Edmonton Research & Studies Centre. The conference's objective is to help participants develop a greater awareness of various aspects of Arab society, politics and culture, so that Canadian companies may effectively increase their business activities in the Middle East. Topics to be covered include Arabic history, culture and social customs; a review of trade laws and regulations in key Middle Eastern nations; how to properly deal with business and government officials in the Middle East; joint ventures; and

government programs of assistance to Canadian companies marketing in the Middle East. The conference will be held in conjunction with the InterCan '87 Oil and Gas Show. Edmonton, Edmonton Northlands Agricom. 10:00 a.m.-5:00 p.m. \$160. Contact: Dr. Salwan Yousif, (403) 462-3851.

### June 20

Exporting Your Product—Federal Business Development Bank/Canadian Exporters' Association. Richmond, Airport Inn Resort. 9:00 a.m.-4:30 p.m. Contact: (604) 666-7850.

### June 25-26

Hong Kong Seminar—International Business Division, University of Calgary/Hong Kong Canada Business Association. An update on the current business climate in Hong Kong outlining business practices as well as exporting, importing and investment prospects. Calgary, University of Calgary. 8:30 a.m.-5:00 p.m. \$75. Contact: Patricia O'Connell, (403) 220-7735.

### November 6

Import/Export: The International Dealer—University of British Columbia, Continuing Education Department. This one-day workshop accurately depicts the realities that accompany international dealership. Experienced resource persons will examine the implications of establishing contact in a foreign country, letters of credit and alternative ways of doing business, insurance concerns, customs procedures, carrier alternatives, costing, delivery and claims. Vancouver, University of British Columbia. 8:30 a.m.-4:30 p.m. \$85. Contact: Ethel Jones, (604) 222-5222.

### November 19

The Export Specialist: A Career Option—University of British Columbia, Continuing Education Department. The pros and cons of a career in exporting will be presented by an experienced export trader. Topics will include goods and services, selling, training opportunities and getting started. Vancouver, University of British Columbia. 7:00-10:00 p.m. \$40. Contact: Ethel Jones, (604) 222-5222.

## Outside Canada

### May 14

World Bank Briefing Sessions—World Bank, Information and Public Affairs Department. World Bank representatives discuss how to access information at the Bank; how to bid, procurement policies and its financing mechanisms. World Bank H.Q., Washington, D.C. Contact: Candace Brice, (202) 477-5322. Other briefing sessions are scheduled for June 11, September 24, October 15, November 19, and December 10.

*If you or your organization are planning an export-oriented educational event for your business community or for a larger public, and would like to have the event recorded in the Export Education Calendar, please contact the International Business Research Centre before June 30, 1987, at: The Conference Board of Canada, 255 Smyth Rd., Ottawa, Ont. K1H 8M7. Tel: (613) 526-3280. Telex: 053-3043.*

## Marketplace

Continued from page 2

ested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A wide variety of dubbing and monitoring equipment is required in a tender, closing date June 7, announced by the Turkish Radio and TV Corporation (TRT). Specifications are: 7 dubbing tables (16 mm each) suitable for sound film monitoring with magnetic voice system and 4 panels; 4 dubbing tables (16 mm each) suitable for sound film monitoring and with 6 panels; 3 dubbing tables (16/35 mm each) with multi-purpose 8 tables; 10 (16 mm each) film monitoring desks; and 2 (35 mm each) film monitoring desks. Bid bond of 12 million Turkish lira and performance bond of 6 per cent are required. Post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A tender financed by the International Bank for Reconstruction and Development and with a bid closing date of June 11, has been announced by the Turkish Electricity Authority for the supply of power transmission line hardware, specifically some 500,000 insulators for use in installation of 154 and 380 KV power transmission lines. At cost of U.S. \$100, post can obtain and forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A two-set main propulsion package — including main diesel, reduction gear, shafts, variable pitch propellers, control equipment and systems — for a 750 ton tug boat is being sought in a tender announced by Turkey's Ministry of Defence. Package specifications are 1700-2000 BHP; 240-350 RPM. Closing date for receipt of bids is June 1. Post can forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A local company, Erel Makina, is interested in importing caterpillar parts from Canada. The same company, in a tender to be announced in the next two months, wishes to represent Canadian manufacturers of crash rescue vehicles, fire fighting equipment and vacuum sweepers. Details are available from the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — World Bank member countries are invited by the Turkish Petroleum Corporation to bid on a tender for drilling supplies. Required are 500,000 kg of lignosulfonate mud thinner and 200,000 kg of high temperature mud thinner. Bids over \$200,000 require a performance bond of 10 per cent. Closing date for receipt of bids is June 2. At cost of \$100, post can obtain and forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — The Maritime Corporation of Turkey has issued a tender, bid closing date of May 14, for a marine VHF-FM radio telephone. Technical specifications are 3DA 156-162

Continued on page 6

# Florida show forecasts sunny sales

**Florida** — Aggressive Canadian defence component suppliers will have a chance to penetrate the burgeoning Florida defence industry market when they participate in a trade show slated for the state this Dec. 9-10.

Being held for the first time in Orlando, **DeC '87** is designed to offer suppliers of mil-spec components and subsystems an "efficient marketing vehicle" to access the 75 defence manufacturers located in Florida, say show organizers.

They also add that, under a special arrangement with the Canadian Government Trade Office in Orlando, and the Ontario and Quebec government offices in Atlanta, a pavillion is to be set aside to feature Canadian companies.

In addition to individual company exhibits, say show spokesmen, there will be a Department of External Affairs information stand and theatre "where seminars will be held on

doing business with Canadian defence suppliers."

Recently, say trade officials, Canadian companies have started making "major inroads" to the Florida defence market with some 45 Canadian firms supplying such Florida-based enterprises as Martin Marietta, Harris, Honeywell, E-Systems, MacDonnel Douglas and Sperry.

That's pretty good for starters, but, say officers at the Orlando trade office, "many opportunities remain for aggressive suppliers. **DeC '87** offers an excellent opportunity to enter the market or expand sales."

With more than 100 exhibitors from Canada and the United States expected to participate, interested companies are advised to reserve space as early as possible.

Further information on **DeC '87** is available from the organizer, Magnum Productions, Inc., 25 Bow Circle, Suite 1, Hilton Head, SC

29928, (tel: 1-800-554-1182); or Michael Fine, Canadian Government Trade Office, Orlando, Florida, (tel: 305-841-7337). ★

## Business China bound

Canadian firms interested in doing business with the People's Republic of China but do not know where to begin should find "Going to the Guangzhou Fair?" a seminar worth attending. The June 25 seminar, also a preparation for Canadian companies already planning to attend the October fair, is being conducted by McMaster University's Faculty of Business, Hamilton, Ontario. For more information, call May Zhai at (416) 525-9104, ext. 7027.

## Megabyte sales computed at CeBit

**Hanover** — The chips were down at CeBit '87, the world's largest computer event, and Canadian companies came home winners.

Despite the sub-zero weather, the March 4-11 show featured 2,190 exhibitors representing 34 countries and attracted over 390,000 visitors.

Twenty-four Canadian companies participated in this year's event, over half of them for the first time. Some participants declared this show "the best ever" with results "exceeding their expectations".

These "best ever" results included on-site sales of a whopping \$11.75 million thanks to a \$10 million sale by one Canadian software company alone — Omzig Corporation. The Hull, Quebec company specializes in the production of communications software which converts the PC computer into a telex terminal, as well as software which provides the processing of electronic mail.

Even without that sizable transaction, this year's on-site sales more than tripled last year's results. In addition, projected sales are expected to reach \$34 million over the next twelve months.

The Canadian participants during the week-long event also fielded more than 2,800 serious inquiries.

Some of the Canadian products on display that aroused such interest included: three dimensional colour computer software for architectural designs; radio-based communications equipment; communications processors, concentrators, switches, pads, multiplexors and modems; add-in-video processors for IBM PC; wireless rural subscriber telephone system, wireless modems and computers; a voice recognition system for IBM PC compatibles; databases for international banking; management graphics software; and PC — Telex communications software.

For more information on the show or details on similar events, contact Liliانا Sarda at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-3607; or Brian Near at Technology Development Division (TTT), tel: (613) 996-1918; or call Info Export.

## Canada on the "offensive" in Asia-Pacific



Brochures and literature depicting the defence services capabilities of 40 Canadian companies were popular merchandising aids at the Canadian Government Information Booth during the recent DEFENCE ASIA '87 Show in Bangkok, Thailand.

**Bangkok** — As the result of a recent show, participating countries in the Asia Pacific region — particularly Thailand — now have a much better appreciation of Canadian capabilities in the field of defence products and related services.

Potential buyers, aware that exports of Canadian defence products to the United States have averaged about \$1.5 billion annually over the past few years, also came to realize that Canadian defence products are world class, high quality and cost competitive. What is more, they are compatible with U.S. equipment.

Equally important, in what all participants call a "successful" show in which Canadian capabilities were given a high profile, was the identifying of potential product markets and the establishing of contacts with prospective buyers and their agents.

At the International Defence Equipment Exhibition and Conference (DEFENCE ASIA '87), held March 18-22 in Bangkok, 40 Canadian companies were represented by brochures, catalogues and other merchandising aids on display at the Canadian Government Information Booth.

Individually participating Canadian companies included Canadian Astronautics, CAE

Electronics, Canadair, and Pratt and Whitney Canada. Popular video displays were also provided by a number of Canadian firms, including Canadian Marconi, Computing Devices, Garrett Canada, Istec, Leigh Instruments, Litton Systems Canada Ltd., and Senstar Corporation.

Fully supported by Thailand's Ministry of Defence, the show, say trade officials, was "well attended" by the Thai military, the industry and general public as well as foreign military officials from five other ASEAN countries — Malaysia, Singapore, Indonesia, the Philippines and Brunei.

Officials also report that approximately 200 inquiries of "significant and specific interest" in Canadian products were received. Among others, these related to Motorola radios, Bristol Aerospace CRV-7 systems and Atlantis simulators.

For further information on DEFENCE ASIA '87 or details on how to participate in the February or March 1989 show, also slated for Bangkok, contact Nigel Godfrey of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 995-7662; or Defence Programs Bureau, Policy and Planning Division (TDP), tel: (613) 996-3518; or call Info Export. ★

Marketplace

Continued from page 4

MHZ bank, 25 KHZ channel spacing, synthesized, simplex, semi-duplex, continuous duty service, 1-25 W, 220 VAC and 12 or 14 VDC supply, suitable for CCIR, CEPT standards. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A tender with a bid closing date of June 2 has been announced by Turkey's State Hydraulic Works Department for 20 items of spare parts for use on speedstar drilling rigs. Payment is by an irrevocable line of credit. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — With a bid closing date of May 25, Turkey's State Railways Administration has issued a tender for circular cross section steel spring washers for use with M22 and M24 railway bolts (UIC-864-2, 2nd edition, 1.1.1982). Specifications are St 38 S7 or St 51 S7 steel, 45mm, O.D., 25mm, I.D. Single spire is 12.2 tons. Double spire is 992 tons. At cost of U.S. \$150, post can forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — With a bid closing date of May 25, Turkey's State Railways Administration has issued a tender for 13,000 tons of rolled steel soleplates for use on rails and concrete ties. The soleplates must meet UIC 864.6 and UDC 625.143.52 standards. At cost of U.S. \$150, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Uganda** — The Mbale Hospital Rehabilitation Project of the Government of Uganda is seeking suppliers of design and supervision services, construction, medical equipment, furniture, general equipment, technical assistance and operating costs. As well, the Government plans a pre-investment study for the rehabilitation of the Mulago Hospital. Recruitment of consulting firm is through international competitive bidding. Interested Canadian companies should write directly to The Project Implementation Unit, Ministry of Health, P.O. Box 8, Entebbe, Uganda. Copies of correspondence should be forwarded to the Canadian High Commission, P.O. Box 30481, Nairobi, Kenya. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN). ★

Sales could blossom

Continued from page 1

cultural Products Division (TAA), tel: (613) 996-3535.

For information on Canada-Korea trade, contact Cécile Latour (613) 996-7582 or Jean-Yves Dionne (613) 996-6987 of External Affairs' East Asia Trade Development Division (PNTE); or call Info Export. ★

So you want to export? Here's how...

Numerous facts you always wanted to know about exporting, but didn't, are now provided in "So you want to export?", a 27-



So you want to export?

A resource book for Canadian exporters

page resource book recently published by the Department of External Affairs.

The resource book, available in English and French, says the prologue, provides companies with a "solid, hard-headed and proven matrix on which to identify and test the exportability

of your products and services and the most promising markets for them."

It also lists and describes the many public and private sector market intelligence services and assistance programs that are readily available to back up and support a firm's export marketing programs.

A Canadian exporters "program building guide and resource book," **So you want to export?** also answers a number of initial export-oriented questions and provides sources and contacts for more detailed export information.

Copies of **So you want to export?** are available by calling the toll-free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. ★

Increased trade aim of air agreements

Increased trade and tourism between Canada and Portugal is one major result expected from an air transport agreement signed by representatives of the two countries last month in Toronto.

The new air transport agreement, signed April 10 in the city that is home to Canada's largest Portuguese community, is the result of negotiations carried out in Sept. 1986 and replaces an agreement that has been in effect since 1947, say air transport officials.

The deal enables Canadian Airlines International Ltd. (CAIL), formerly Canadian Pacific Airlines Ltd., to provide scheduled access to one more Portuguese point in addition to Lisbon, which the carrier now serves.

At the same time, TAP Air Portugal, the

country's national carrier, will be permitted to serve Toronto in addition to its existing service to Montreal. TAP also gains the right to carry passengers originating in Canada and in the United States between Montreal and one point in northeastern United States — a move, say officials, that should increase air traffic at Mirabel.

Another air agreement, also aimed at increasing trade and particularly, tourism — this time between Canada and the Arab Republic of Egypt — was announced last month by External Affairs Minister Joe Clark and Minister of Transport, John Crosbie.

Under the new bilateral air agreement, landing rights for the national airlines of both countries have been exchanged between Cairo and Montreal, again "making expanded use of facilities at Mirabel." ★

Export awards

Continued from page 1

Companies meeting one, or a combination of the following requirements, are eligible to win a Canada Export Award:

- success in introducing new export products in world markets;
- success in breaking into new markets;
- significant increases in export sales over the past three years; and
- holding markets in the face of strong foreign competition.

Winners of the 1987 Canada Export Award will be presented by Minister Carney on October 5 at Ottawa's Chateau Laurier Hotel during a luncheon ceremony organized by the Department of External Affairs in conjunction with the annual meeting of the Canadian Exporters' Association.

Applications — to be returned by June 30 — may be obtained by calling External Affairs' Info Export toll-free hotline 1-800-267-8488; or from the Trade Development Division of the nearest office of the Department of Regional Industrial Expansion. ★

Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

CanadExport is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC). Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252. Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada



CAI  
EA  
C16F  
V. 5 #9  
BOCS

# Canadexport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 5 N° 9

LE 6 MAI 1987

**L'occasion de se recycler en exportation**  
Voir pages 3-4

## L'excellence en exportation

Le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, a officiellement lancé le Programme 1987 du Prix d'excellence à l'exportation canadienne.

Lors de ce lancement, M<sup>me</sup> Carney a remarqué que depuis 1983, le Prix a été délivré à 53 sociétés canadiennes qui se sont

illustrées en exportation.

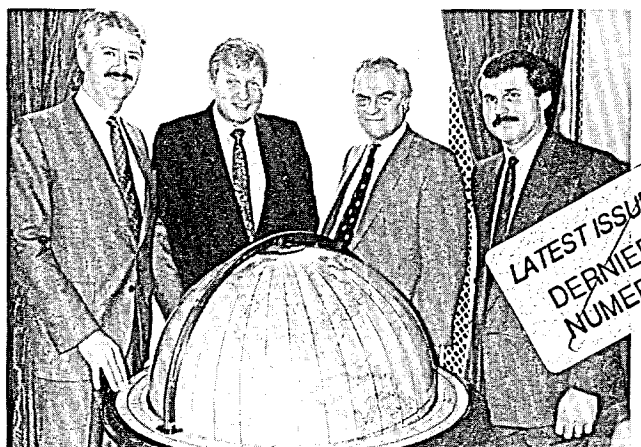
Sont admissibles au Prix les sociétés qui ont réussi:

- à introduire de nouveaux produits d'exportation sur les marchés étrangers;
- à s'implanter sur de nouveaux marchés;
- à augmenter fortement leurs ventes à

(Voir page 6: Prix.)

## La Norsat se lance à l'échelle globale

Voulant exploiter le marché européen de la télévision, qui rejoint environ 100 millions de foyers, la compagnie Norsat International Inc., de Surrey (C.-B.), important fabricant de matériel de réception par satellites, a conclu une entente avec Vista (Satellite) Ltd., de Londres, en vue de la distribution en exclusivité de son matériel de réception «septième génération». Étaient présents pour la signature du contrat, le 10 mars, à Canada House, au Trafalgar Square de Londres, (de gauche à droite) M. Gordon Skene, vice-président de Norsat; M. Roy McMurtry, haut-commissaire du Canada au Royaume-Uni; M. Tim Brinton, député; et M. Bob Denton, directeur général de Vista. La compagnie britannique est le fournisseur exclusif du service de télévision dans les



chambres des hôtels Marriott en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique, ce qui représentait au départ une valeur de plus de 2 millions de dollars. Norsat détient 10% du marché aux États-Unis et 25% de son marché intérieur au Canada.

## La voie royale des débouchés

La Banque Royale du Canada a commencé à fournir un service permettant aux entreprises canadiennes de surveiller quotidiennement 60 nouveaux débouchés dans 100 pays.

Moyennant des frais de 395 \$, les abonnés du nouveau service TradeLink reçoivent, par la poste ou par télex, des messages sur les perspectives commerciales.

Dans le cadre du réseau auquel le service donne accès, qui est particulièrement important en Europe et qui existe depuis 10 ans, les sociétés ont plusieurs options.

Elle peuvent procéder à une sélection préliminaire des exportations ou des importations, trouver des acheteurs de produits soit directement, soit indirectement (par le relevé des demandes de renseignements présentées à des agences), s'engager dans des entreprises conjointes de fabrication et de commercialisation, ou prendre les dispositions nécessaires à des transferts de technologie.

La Banque espère, d'après ses porte-paroles, que les abonnés au service feront appel aux centres internationaux de la Banque pour obtenir tout service financier dont ils pourront avoir besoin par la suite de l'utilisation du TradeLink.

On peut obtenir de plus amples renseignements sur le TradeLink en communiquant avec les directeurs, Financement des opérations internationales, aux centres internationaux de la Banque Royale du Canada. ★

## Une société 's'enracine' en Corée

Planter des arbres à l'occasion de la Journée de l'arbre est une tradition en Corée. Il y a cependant du nouveau cette année: les arbres seront canadiens.

## Des politiques bénéfiques

Lors de sa rencontre prévue le 13 mai prochain au Centre national des Arts d'Ottawa, la Canadian Industrial Benefits Association (CIBA) discutera notamment de la façon dont la politique du gouvernement en matière de bénéfices industriels et sa mise en œuvre peuvent entraîner de nouveaux débouchés à l'exportation pour les entreprises canadiennes. Le coût de participation (réunion de 8 à 16 h, table ronde, séance de formation, déjeuner et documents) est de 20\$ pour les employés du gouvernement et de 30\$ pour les autres. La date limite d'inscription est le 11 mai. Les demandes seront acceptées après cette date, s'il y a de la place. Libeller le chèque à l'ordre de la Canadian Industrial Benefits Association. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Terri Conroy au (613) 236-2358. ★

C'est à la pépinière Downham Nursery Inc., de Strathroy (Ont.) — pour laquelle il s'agit également d'une grande première — qu'éprouvent le mérite. Cette entreprise vient en effet de vendre plus de 600 arbres à la Yong In, division agricole de la plus importante société coréenne, la Samsung Company Ltd.

La Yong In convertit actuellement les terres peu productives des montagnes de Corée en terres arables et en vergers. Le projet comprend le reboisement de 1 200 hectares, une station de pisciculture, un centre de formation en gestion, un parc récréatif de 50 hectares et un jardin botanique.

Les arbres de la pépinière Downham, qui ont été expédiés en Corée racines à nu dans un conteneur spécial à température contrôlée, feront l'objet d'un essai d'acclimatation et serviront également à l'aménagement du jardin botanique.

La pépinière, qui réalise sa première vente en Extrême-Orient, est persuadée que les arbres auront pris racine avant la Journée de l'arbre.

Cette entreprise est l'un des plus importants (Voir page 6: Un marché.)

**DANS CE NUMÉRO:**

Un nouveau livre donne des conseils et des renseignements pratiques à l'intention des exportateurs ..... 6

- Les marchés mondiaux offrent de bons débouchés à l'exportation ... 2
- Le matériel de défense se vend bien en Floride ..... 5
- La Chine fera l'objet d'un colloque le mois prochain ..... 5

# Voici des débouchés à l'exportation

**Arabie saoudite-Inde** — Une importante société d'importations de l'Arabie saoudite, Omar K. Alesayi Co. Ltd., est à la recherche de compagnies canadiennes qui auraient la technologie pertinente et qui seraient désireuses d'investir avec elle en Inde dans les secteurs des produits grand-public et de la transformation des aliments. Alesayi, qui fournirait la plupart des capitaux, désire également mettre sur pied en Inde des opérations de production à des fins d'exportation, avec arrangement de paiement en produits. Les firmes canadiennes sont priées de communiquer avec S.R. Hadani, gérant général, Développement des affaires, Omar K. Alesayi Co. Ltd., C.P. 6456, Riyad, Arabie saoudite 11442, tél.: 446-1049, télex: 406171 OKBILD SJ.

**Grèce** — La Société hellénique des pétroles, Exploration et exploitations des hydrocarbures S.A. (DEP-EKY), a annoncé un appel d'offres (date de clôture le 18 mai), pour la fourniture de matériel de forage de nature variée, allant du matériel d'essai en fond de trou aux indicateurs de pression et de température. On peut obtenir des détails complets et se procurer les documents nécessaires en s'adressant à M.E. Conophagos ou à M. S. Xenopoulos de la société ci-dessus. Tél.: 221583 DEP GR, ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, en indiquant le numéro d'appel d'offres DR/82A/15.4.87, télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Grèce** — Le Service des approvisionnements du ministère du Commerce de Grèce a lancé un appel d'offres n° 133 (date de clôture le 27 mai) pour la fourniture d'une machine de photosynthèse. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**Grèce** — Le Service des approvisionnements du ministère du Commerce de Grèce est à la recherche de presses offset à deux couleurs, par le biais d'un appel d'offres (date de clôture le 27 mai). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**Grèce** — L'Administration de l'aviation civile hellénique a publié un appel d'offres (date de clôture le 18 mai), pour la fourniture de divers matériels de sécurité/détection: 8 pièces d'équipement électronique (à rayons X) pour l'inspection des bagages, 8 barrières de contrôle des passagers et 26 détecteurs de métal portatifs. Au coût de 55 à 60\$, la mission peut se procurer les documents (clauses générales en grec et spécifications techniques en anglais) et les faire parvenir aux compagnies canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**Grèce** — La Direction générale des approvisionnements, du ministère grec du Commerce, a annoncé un appel d'offres international (n° 131) (date de clôture le 30 mai), pour la fourniture de deux machines à rayons X équipées d'une grille mobile (Bucky). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**Maroc** — Une société locale a annoncé un appel d'offres (date de clôture le 15 juin), pour la fourniture d'une quantité indéterminée de compteurs électriques basse tension. Un financement est nécessaire (il y a sur place un

fabricant de compteurs de ce type). Les compagnies canadiennes peuvent obtenir les documents ou des renseignements supplémentaires en communiquant avec l'ambassade du Canada à Rabat, télex: (code de destination 407) 31964M, indicatif (CDARABAT 31964M).

**Maroc** — La Régie autonome intercommunale de distribution d'eau et d'électricité de Casablanca (R.A.D.) lance un appel d'offres jusqu'au 16 juin, en 9 lots. Le lot n° 1 porte sur la fourniture de 182 000 m de tuyaux en fonte ductile et accessoires de calibres 80 à 300 mm; le lot n° 2, sur 232 500 m de tuyaux de polyéthylène et de raccords; le lot n° 3, sur 419 000 kg de tuyaux de plomb; le lot n° 4, sur 80 000 compteurs d'eau normalisés de diamètre de 15 et 20 mm; le lot n° 6, sur 230 000 robinets de diamètre de 15 et 20 mm, avec les raccords correspondants; le lot n° 7, sur 15 000 kg de soudure d'étain; le lot n° 8, sur 35 100 plaques de regard et 33 500 bouches à cie et 10 000 contrebrides; le lot n° 9, sur 98 000 m de tuyaux amiante-ciment et accessoires de calibres 80 à 300 mm. On peut se procurer les documents de l'appel d'offres, à des frais de 500 000 dirhams, en écrivant au Secrétariat de la direction générale de la R.A.D., 48, rue Mohamed Diouri, Casablanca, Maroc.

**Ouganda** — Le gouvernement de l'Ouganda recherche, pour son projet de rénovation de l'hôpital de Mbale, des fournisseurs de services de conception et de supervision, de construction, de matériel médical, de meubles, d'équipement général, d'aide technique et de frais d'exploitation. Le pays envisage aussi une étude visant la rénovation de l'hôpital Mulago; les firmes-conseils seront choisies par l'intermédiaire d'un appel d'offres international. Les compagnies canadiennes peuvent écrire directement à l'adresse suivante: Project Implementation Unit, Ministry of Health, P.O. Box 8, Entebbe, Uganda. Prière d'envoyer une copie de toute correspondance au haut-commissariat du Canada, C.P. 30481, Nairobi, Kenya. Tél.: (code de destination 987): 22198. Indicatif: (22198 DOMCAN).

**Somalie** — Le projet-pilote d'agriculture non irriguée et mécanisée de Somalie, d'abord annoncé en octobre dernier, fait maintenant l'objet d'un appel d'offres pour la fourniture du matériel suivant: 3 bulldozers sur chenilles, du matériel de défrichage, 1 niveleuse, 1 tracteur, des pièces de rechange, 5 camionnettes, 1 voiture commerciale, 1 sedan, 1 camion-citerne de carburant, 2 remorques de carburant et d'eau, 1 réservoir de carburant, 11 maisons préfabriquées et 2 bureaux. Pour 50 \$US on peut se procurer les documents de l'appel d'offres (il faut les renvoyer d'ici le 15 mai) en communiquant avec le Bureau du directeur du projet, Projet-pilote d'agriculture non irriguée et mécanisée, Agence de développement du territoire agricole, B.P. 1407, Magadiscio, Somalie. La mission au Kenya nous avise qu'il est quelquefois difficile de communiquer avec la Somalie.

**Turquie** — La Société turque de radiotélévision (TRT) annoncera, d'ici le mois prochain, un appel d'offres pour la fourniture clés en main: d'une station de radio à ondes courtes de 500 kW. Comme on prévoit une vive concurrence, les firmes devraient se faire connaître

de la TRT pour s'assurer que leur nom figure sur la liste des fournisseurs du TPAO. L'ambassade aidera à organiser une représentation locale pour les fabricants canadiens. Faire parvenir la documentation utile à la mission qui les transmettra à la TRT. Communiquer avec l'ambassade du Canada, Nenehatun Cadedi 75, Gaziosmanpasa, Ankara. Tél.: (code de destination 607) 42369, indicatif (42369 DCAN TR).

**Turquie** — Quelque 1 750 trépons de diverses dimensions font l'objet d'un appel d'offres (date de clôture le 5 juin), annoncé dans ce pays par le ministère de la Recherche et de l'Exploration minières. Les trépons tricônes à molettes dentées varient de mi-durs à durs et très durs. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Le ministère des Travaux hydrauliques de la Turquie a annoncé un appel d'offres (date de clôture le 2 juin), en vue de la fourniture de 20 pièces de rechange pour les appareils de forage speedstar. Le paiement se fera par une ligne de crédit irrévocable. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'Administration des chemins de fer de la Turquie a émis un appel d'offres (date de clôture le 25 mai), en vue de la fourniture de rondelles à ressort en acier de type transversal et circulaire, pour des boulons de rails M22 et M24 (UIC-864-2, 2<sup>e</sup> édition, 1.1.1982). Les spécifications sont les suivantes: acier St 38 S7 ou St 51 S7, diamètre ext. 45 mm, diamètre int. 25 mm. Les quantités sont de 12,2 tonnes pour un spire et de 992 tonnes pour deux spires. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'Administration des chemins de fer de la Turquie a émis un appel d'offres (date de clôture le 25 mai), en vue de la fourniture de 13 000 tonnes de semelles d'acier laminé pour des rails et des traverses de béton. Les semelles doivent respecter les normes UIC 864.6 et UDC 625.143.52. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'Administration des services d'électricité de la Turquie devrait annoncer sous peu un appel d'offres en vue de la fourniture d'un câble souterrain de 154 kW pour un projet de rénovation de centrale électrique-lignes de distribution, d'une valeur de 145 millions \$US, qui sera financé par la Banque internationale pour la reconstruction et le développement. Les spécifications techniques ne sont pas encore précisées mais le câble devra être monophasé ou triphasé, et de type à huile, sous pression ou alimenté en air XLP. La quantité à fournir sera de 60 km dans le cas d'un câble triphasé ou de 180 km dans le cas d'un câble monophasé. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Le ministère de la Recherche et de l'Exploration minières de Turquie a publié un appel d'offres (date de clôture le 12 juin), pour la fourniture de tubes de forage API, catégorie D, avec emboîtement en saillie. Spécifications: A) 2 500 m de tubes 2-3/8 po diam. ext. en longueurs de 20 pi; B) 2 500 m de tubes 2-7/8 po diam. ext. en longueurs de 20 pi; C)

(La suite page 4.)

# Programmes pratiques à l'exportation

## Régions de l'Est

### Le 12 mai

État du commerce des provinces de l'Atlantique avec les États-Unis—World Trade Centre, Halifax. M. James Walsh, nouveau consul général des États-Unis chargé des provinces canadiennes de l'Atlantique, fera état des faits nouveaux et des débouchés entre ces provinces et les États-Unis. World Trade and Convention Centre, Halifax, 12 h-14 h. 27 \$. Renseignements: Chris Thornley, (902) 428-7233.

### Le 18 juin

Le commerce avec la Communauté économique européenne—World Trade Centre, Halifax/Délégation de la C.E.E. au Canada. Colloque d'une journée sur tous les aspects de la collaboration commerciale avec la C.E.E. Des gens d'affaires et des spécialistes du commerce du Canada et de l'Europe présenteront leur expérience et leurs connaissances. Les pays de la C.E.E. et les organismes d'expansion commerciale des provinces de l'Atlantique tiendront des comptoirs de renseignements. World Trade and Convention Centre, Halifax, 9 h-17 h. Renseignements: Chris Thornley, (902) 428-7233.

## Le Centre

### Du 5 au 26 mai

Les bases du système douanier canadien—Humber College of Applied Arts and Technology. Cours destiné à donner aux participants une connaissance pratique du système douanier canadien, y compris la Loi sur les douanes et le tarif, la Loi sur la taxe d'accise, les documents requis pour les biens importés et exportés, l'entrée des importations, les droits spéciaux et les registres à tenir. Humber College, Rexdale, Le mardi, 19 h-22 h. 55 \$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

### Du 10 au 29 mai

Cours de gestion internationale—University of Western Ontario School of Business Administration. Cours de trois semaines offrant des connaissances pour mieux faire face aux problèmes de gestion internationale. University of Western Ontario, London. 5 500 \$, tout compris. Renseignements: Lorrie Tomas, (519) 661-3272.

### Du 14 mai au 18 juin

L'exportation et le commerce international—Humber College of Applied Arts and Technology. Cours offrant une orientation pratique détaillée en matière d'exportation et une vue d'ensemble du commerce international. Il sera question notamment des formes d'exportation, des risques, de l'entrée en communication avec des acheteurs étrangers, du commerce de contrepartie, des formes de commerce international et des nouvelles tendances. Humber College, Rexdale. Le jeudi, 19 h-22 h. 55 \$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.



Conference Board  
du Canada

Le calendrier des programmes pratiques à l'intention des exportateurs est publié chaque trimestre à titre de service public par le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada. Les renseignements sur les événements proviennent des organismes qui les parrainent, ces derniers se réservant le droit d'y apporter des modifications.

### Le 20 mai

Troisième conférence annuelle Inde—Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.). Sheraton Centre, Toronto. Renseignements: Export Forum de l'A.M.C., (416) 363-7261.

### Le 21 mai

Colloque sur les maisons de commerce—Conseil des maisons de commerce canadiennes, ministère des Affaires extérieures, ministère ontarien de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, Association des exportateurs canadiens et Banque Royale. Ce colloque a pour but d'indiquer aux entreprises quels sont les rôles et le fonctionnement des maisons de commerce canadiennes et comment les choisir et y recourir. Des exposés seront donnés par des représentants de maisons de commerce et des milieux bancaire et gouvernemental. Peterborough, 9 h-15 h. 55 \$. Renseignements: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, ou G. Nimmo, (613) 238-8888.

### Le 21 mai

Comment exporter son produit—Banque fédérale de développement et Association des exportateurs canadiens. Colloque d'une journée portant sur les rudiments de l'exportation. Édifice MacLean Hunter, Toronto, 9 h-16 h 30. Renseignements: (416) 973-0341.

### Du 27 au 29 mai

Le monde du commerce de l'avenir—International Federation of Associations of Business Economists. Sixième conférence de l'IFABE, sur des questions d'actualité variant de la mondialisation du commerce et des structures des marchés internationaux aux perspectives financières internationales ainsi qu'à la prévision et à l'agriculture. Harbour Castle Hilton, Toronto. 750 \$. Renseignements: M. Ryder, (416) 364-8223.

### Le 29 mai

Colloque sur les maisons de commerce—Conseil des maisons de commerce canadiennes, et ministère des Affaires extérieures. Owen Sound. Renseignements: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, ou G. Nimmo, (613) 238-8888.

### Le 2 juin

Colloque sur les maisons de commerce—Conseil des maisons de commerce cana-

diennes, et ministère des Affaires extérieures. Burlington, 9 h-15 h. 50 \$. Renseignements: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, ou G. Nimmo, (613) 238-8888.

### Du 2 au 30 juin

Cours avancé sur le système douanier canadien—Humber College of Applied Arts and Technology. Suite du cours de base pendant lequel sont examinés de façon plus poussée le système douanier canadien et les documents requis pour les biens importés et exportés. Humber College, Rexdale. Le mardi, 19 h-22 h. 55 \$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

### Le 4 juin

Le commerce du Canada avec les pays en développement: solutions commerciales aux problèmes de transport—Coalition des exportateurs sur la politique de transport maritime du Canada, et ministère des Affaires extérieures. Centre de conférences du gouvernement, Ottawa, 9 h-17 h. 50 \$, repas inclus. Renseignements: Joe Makin, (613) 995-7554.

### Le 9 juin

Colloque sur les maisons de commerce—Conseil des maisons de commerce canadiennes, et ministère des Affaires extérieures. Scarborough, 9 h-15 h. 50 \$. Renseignements: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, ou G. Nimmo, (613) 238-8888.

### Les 11 et 12 juin

116<sup>e</sup> réunion générale annuelle et Forum 87 de l'A.M.C.—Association des manufacturiers canadiens. Occasion idéale de rencontrer des collègues manufacturiers et de découvrir de nouveaux moyens de vente au Canada et à l'étranger. Des exposés seront donnés notamment sur l'accès au marché des industries de la défense, et on tiendra un symposium sur le libre-échange. Westin Hotel, Toronto. Renseignements: Karen Velen, (416) 363-1474.

### Le 23 juin

Colloque sur les maisons de commerce—Conseil des maisons de commerce canadiennes, et ministère des Affaires extérieures. Skyline Triumph Hotel, Rexdale. Renseignements: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, ou G. Nimmo, (613) 238-8888.

### Le 25 juin

Colloque sur les maisons de commerce—Conseil des maisons de commerce canadiennes, et ministère des Affaires extérieures. Hôtel Château Laurier, Ottawa. Renseignements: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, ou G. Nimmo, (613) 238-8888.

### Du 9 au 11 septembre

Réseau—Congrès mondial des entreprises à forte croissance—Bourse de Montréal. Cette conférence permettra de rencontrer 1 000 délégués de 60 pays, qui auront le choix entre 75 exposés sur des sujets tels que les stratégies de croissance, l'accès aux capitaux des cinq continents, l'implantation sur les marchés étrangers, les occasions de partici-

pation conjointe, les possibilités commerciales et les stratégies de vente. La conférence se déroulera dans le cadre du 3<sup>e</sup> Salon international 'le monde des affaires'. Place Bonaventure, Montréal. 950 \$. Renseignements: Michel Robichaud, (514) 288-0262.

## **Du 22 septembre au 24 novembre**

**Introduction au commerce extérieur**—Ministère du Commerce extérieur et l'Association des manufacturiers canadiens. L'objectif du cours est de former des gestionnaires aptes à prendre en main les fonctions administratives reliées à l'exportation au sein de leurs entreprises. Sujets traités: pourquoi exporter?; analyse du potentiel de l'entreprise et du produit; choisir un marché; vendre à l'étranger; financement des exportations; documentation et modalités de paiement; négocier un contrat de vente international; assurer le produit; transporter le produit au meilleur coût; les barrières tarifaires et non-tarifaires. Dix semaines, le mardi, 18 h 30-21 h 30. Montréal. 300 \$. Renseignements: Guy Hurtubise, (514) 866-7774.

## **Septembre (date à préciser)**

**Colloques sur les maisons de commerce**—Conseil des maisons de commerce canadiennes, et ministère des Affaires extérieures. Mississauga, Kingston, 9 h-15 h. 50 \$. Renseignements: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, ou G. Nimmo, (613) 238-8888.

## **Du 29 septembre au 1<sup>er</sup> octobre**

**Colloques sur les maisons de commerce**—Conseil des maisons de commerce canadiennes, et ministère des Affaires extérieures. Kitchener, le 29 septembre; London, le 30 septembre; et Windsor, le 1<sup>er</sup> octobre, 9 h-15 h. 50 \$. Renseignements: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, ou G. Nimmo, (613) 238-8888.

## **Novembre (date à préciser)**

**Atelier «Parlons risques»**—Société pour l'expansion des exportations. Colloque sur la conjoncture et les facteurs influençant l'exportation vers certains marchés internationaux. Toronto. Renseignements: Marvin Hough, (416) 364-0135.

## **Régions de l'Ouest**

### **Le 29 mai**

**Symposium sur le libre-échange**—University of Manitoba. Il sera question des répercussions du libre-échange sur le Canada. New Faculty Management Building, University of Manitoba, Winnipeg. Renseignements: C. Bowman, (204) 474-9446 ou 498-9736.

### **Le 3 juin**

**Conférence sur le commerce au Moyen-Orient**—Edmonton Research & Studies Centre. La conférence a pour but de sensibiliser les participants à divers aspects de la société, de la politique et de la culture arabes afin que les entreprises canadiennes puissent intensifier efficacement leurs acti-

vités commerciales au Moyen-Orient. La conférence sera coordonnée avec la tenue de l'InterCan '87 Oil and Gas Show. Edmonton Northlands Agricom, Edmonton, 10 h-17 h. 160 \$. Renseignements: Salwan Yousif, (403) 462-3851.

### **Le 20 juin**

**Comment exporter son produit**—Banque fédérale de développement et Association des exportateurs canadiens. Airport Inn Resort, Richmond, 9 h-16 h 30. Renseignements: (604) 666-7850.

### **Les 25 et 26 juin**

**Colloque sur Hong-Kong**—International Business Division, University of Calgary, et Hong Kong-Canada Business Association. État du climat des affaires à Hong Kong, y compris les pratiques commerciales et les perspectives d'exportation, d'importation et d'investissement. University of Calgary, Calgary, 8 h 30-17 h. 75 \$. Renseignements: Patricia O'Connell, (403) 220-7735.

### **Le 6 novembre**

**L'import-export: le négociant international**—Service d'éducation permanente de l'University of British Columbia. Atelier d'une journée indiquant précisément les réalités du négoce international. Des experts examineront comment entrer en communication avec un pays étranger, les lettres de crédit et d'autres façons de faire des affaires, l'assurance, les modalités douanières, les solutions de rechange en matière de transport, la fixation des prix, la livraison et la réclamation. University of British Columbia, Vancouver, 8 h 30-16 h 30. 85 \$. Renseignements: Ethel Jones, (604) 222-5222.

### **Le 19 novembre**

**Le spécialiste de l'exportation: une carrière**—Service d'éducation permanente de l'University of British Columbia. Les avantages et les inconvénients d'une carrière en exportation seront présentés par un exportateur chevronné. Les sujets traités comprendront les biens et les services, les techniques de vente, les possibilités de formation et les moyens de se lancer. University of British Columbia, Vancouver, 19 h-22 h. 40 \$. Renseignements: Ethel Jones, (604) 222-5222.

## **À l'étranger**

### **Le 14 mai**

**Séances d'information de la Banque mondiale**—Département de l'information et des relations publiques. Des représentants de la Banque mondiale expliqueront comment obtenir des renseignements de celle-ci, comment présenter des soumissions et quelles sont les politiques de la Banque et ses mécanismes de financement. Siège de la Banque mondiale, Washington (D.C.). Renseignements: Candace Brice, (202) 477-5322. D'autres séances auront lieu les 11 juin, 24 septembre, 15 octobre, 19 novembre et 10 décembre.

*Si l'organisme dont vous faites partie prévoit un événement destiné aux gens d'affaires de votre milieu ou au public en général et que vous aimeriez qu'il figure au prochain calendrier des programmes pratiques à l'exportation, veuillez communiquer avant le 30 juin 1987 avec le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada, 255, chemin Smyth, Ottawa (Ont.) K1H 8M7. Tél.: (613) 526-3280. Téléx: 053-3043.*

## **Marchés mondiaux**

(Suite de la page 2.)

tubes 2-7/8 po diam. ext. en longueurs de 30 pi; D) 500 m de tubes 2-3/8 po diam. ext. en longueurs de 20 pi; E) 750 m de tubes API, catégorie E, 2-7/8 po diam. ext. en longueurs de 20 pi. Le cautionnement de soumission est de 3 % et le cautionnement d'exécution de 6 %. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Le ministère des Travaux publics de Turquie a publié un appel d'offres (date de clôture le 5 juin), pour la fourniture de 600 tonnes de triacétine (triacétate de glycérol) à utiliser dans la fabrication de filtres de cigarettes. Le cautionnement de soumission est de 25 136 \$ et le cautionnement d'exécution de 6 %. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Le ministère des Travaux publics de Turquie a annoncé un appel d'offres pour la fourniture de 10 230 kg de phosphore rouge pâle et rouge foncé à utiliser dans la fabrication d'allumettes. Spécifications pour le phosphore sec sans mottions: pur à 98,5 % au minimum; 0,01 % de matières étrangères au maximum; et 0,3 % d'humidité au maximum. Date de clôture: 1<sup>er</sup> juin. Le cautionnement de soumission est de 868 \$ et le cautionnement d'exécution est de 6 %. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Société maritime de Turquie a lancé un appel d'offres, jusqu'au 14 mai, pour l'acquisition d'un radiotéléphone marin VHF-FM, 3DA dans la gamme 156-162 MHz, espacement entre voies de 25 kHz, service synthétisé, simplex, semi-duplex et continu, alimentation de 1-25 W, 220 V c.a. et 12 ou 14 V c.c., le tout conforme aux normes CCIR et CEPT. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Société turque de radiotélévision (TRT) a annoncé un appel d'offres pour la fourniture d'une grande variété d'appareils de postsynchronisation et de contrôle. Date de clôture: 7 juin. Spécifications: 7 consoles de mixage permettant le contrôle de bandes sonores (16 mm) avec système de sonorisation magnétique et 4 consoles de mixage permettant le contrôle de bandes sonores (16 mm) avec 6 tableaux; 3 consoles de mixage (16/35 mm) avec 8 tableaux polyvalents; 10 pupitres de contrôle pour pellicule 16 mm; et 2 pupitres de contrôle pour pellicule 35 mm. Un cautionnement de soumission de 12 millions de livres turques et un cautionnement d'exécution de 6 % sont requis. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Par appel d'offres financé par la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (date d'échéance le 11 juin), les services turcs d'électricité désirent obtenir du matériel destiné à des lignes haute tension, notamment environ 500 000 isolateurs qui seront installés sur les lignes de 154 et 380 kV. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'Administration de l'électricité de Turquie (TEK) a publié un appel d'offres,

(La suite page 6.)

# Vendre en Floride, ça se défend bien

**Floride** — Les fournisseurs canadiens de produits de défense qui sont à la recherche de débouchés auront l'occasion de pénétrer le marché en pleine expansion de l'industrie de défense de la Floride en participant à une foire commerciale prévue les 9 et 10 décembre prochains.

Tenue pour la première fois à Orlando, la foire **DeC 87** devrait, selon les organisateurs, offrir aux fournisseurs de composants et de sous-systèmes à spécifications militaires un « outil de commercialisation efficace » auprès de 75 producteurs de matériel de défense de la Floride.

Ils indiquent également qu'en vertu d'un arrangement spécial conclu avec le bureau commercial du Canada à Orlando et les bureaux de l'Ontario et du Québec à Atlanta, un pavillon sera réservé aux entreprises canadiennes.

Outre les stands individuels, il y aura un stand d'information du ministère des Affaires extérieures et un auditorium où se tiendront des colloques sur les possibilités d'affaires

avec des fournisseurs canadiens.

Selon des représentants commerciaux, des compagnies canadiennes ont récemment commencé à faire d'importantes percées sur le marché de défense de la Floride, quelque 45 firmes canadiennes ayant comme clients des entreprises de Floride telles que Martin Marietta, Harris, Honeywell, E-Systems, Mac-Donnel Douglas et Sperry.

C'est une très bonne performance pour des débutants, mais, selon des agents du bureau commercial d'Orlando, il reste encore de nombreux débouchés pour des fournisseurs dynamiques. **DeC 87** est donc une excellente occasion de pénétrer ce marché et d'accroître les ventes.

Comme on s'attend à ce qu'il y ait plus de 100 exposants du Canada et des États-Unis, les compagnies désireuses de participer sont avisées de s'inscrire le plus tôt possible.

Pour de plus amples renseignements sur la foire, s'adresser à l'organisateur, Magnum Productions, Inc., 25 Bow Circle, Suite 1, Hilton Head, SC 29928 (tél.: 1-800-554-1182);

ou à M. Michael Fine, bureau commercial du Canada à Orlando, Floride, tél.: 305-841-7337.

## La Chine à l'étude

Les firmes canadiennes désirant faire affaire avec la République populaire de Chine, mais ne sachant trop par où commencer, trouveront très profitable d'assister au colloque intitulé « Going to the Guangzhou Fair? » Le colloque, qui aura lieu le 25 juin, et qui constitue aussi une préparation pour les compagnies canadiennes prévoyant déjà se rendre à la foire en octobre, est mené par la faculté de Commerce de l'université McMaster, à Hamilton (Ont.). Pour de plus amples renseignements, appeler May Zhai au (416) 525-9104, poste 7027.

## Le Canada à l'heure de l'informatique

**Hanovre** — Les compagnies canadiennes n'ont pas raté leur chance, à **Cebit '87**, le plus grand salon de l'informatique au monde.

Malgré le froid intense, le salon à réuni 2 190 exposants de 34 pays et attiré plus de 390 000 visiteurs, du 4 au 11 mars.

Vingt-quatre compagnies canadiennes y ont participé, cette année, dont plus de la moitié pour la première fois. Au dire de certains exposants, ce salon s'est avéré le meilleur jusqu'à date et a produit des résultats au-delà de leurs espérances.

Qu'il suffise de mentionner des ventes sur place atteignant la somme étonnante de 11,75 millions de dollars, grâce surtout à une retentissante vente de 10 millions effectuée par Omzig, fabricant de logiciels de Hull, au Québec. Cette compagnie se spécialise dans la production de logiciels de communications qui convertissent l'ordinateur PC en un terminal télex, ainsi que de logiciels de traitement de courrier électronique.

Outre cette transaction de grande envergure, les ventes sur place ont plus que triplé par rapport à celles de l'an dernier, et les ventes prévues devraient atteindre 34 millions de dollars au cours des douze prochains mois.

Les participants canadiens ont reçu plus de 2 800 demandes de renseignements sérieuses au cours de la semaine, ce qui accentue encore leur réussite.

Certains produits canadiens ont particulièrement soulevé l'intérêt: logiciel permettant des dessins architecturaux tridimensionnels en couleurs sur des écrans d'ordinateur; équipements de radiocommunications; processeurs, concentrateurs, commutateurs, atténuateurs, multiplexeurs et modems utilisés en communications.

Pour se renseigner sur le salon ou la manière de participer à d'autres semblables, s'adresser à M<sup>me</sup> Liliana Sarda, Direction de la promotion des exportations en Europe (RWTF), tél. (613) 996-3607; ou M. Brian Near, Direction du développement de la technologie (TTT), tél. (613) 996-1918, MinAffex; ou appeler Info-Export. ★

## Des marchés 'sans défense' en Asie-Pacifique



Les prospectus et autres documents de services de défense de 40 sociétés canadiennes ont été de populaires instruments de promotion des kiosques d'information du gouvernement du Canada pendant la récente exposition DEFENCE ASIA 87 qui a eu lieu à Bangkok (Thaïlande).

**Bangkok** — Grâce à une foire commerciale récente, les pays participants de la région Asie-Pacifique, en particulier la Thaïlande, connaissent maintenant beaucoup mieux les capacités du Canada dans le domaine des produits de défense et des services connexes.

Déjà conscients que la valeur des exportations canadiennes de produits de défense aux États-Unis s'est élevée en moyenne à 1,5 milliard de dollars par année, les acheteurs éventuels se sont également rendu compte que les produits de défense canadiens sont de calibre international et de haute qualité, et vendus à des prix compétitifs. Et, ce qui plus est, ils sont compatibles avec le matériel américain.

En outre, cette foire qui, de l'avis de tous les participants, a été très réussie et où les capacités du Canada ont été très visibles, a permis d'identifier des marchés pour les produits et d'établir des contacts avec des acheteurs éventuels et leurs agents.

Lors de la foire internationale sur le matériel de défense (DEFENCE ASIA '87), qui a eu lieu du 18 au 22 mars à Bangkok, le stand du gouvernement du Canada a offert des brochures, des catalogues et d'autres outils de

promotion de 40 compagnies canadiennes.

Certaines compagnies canadiennes ont également tenu à participer individuellement.

La foire, qui a bénéficié du soutien du ministère de la Défense de la Thaïlande, a suscité, de l'avis des responsables du commerce, une bonne participation du secteur militaire de la Thaïlande, de l'industrie et du grand public, ainsi que des représentants de la défense de cinq autres pays de l'ANASE (Malaysia, Singapour, Indonésie, Philippines et Brunei).

Les responsables signalent également qu'environ 200 demandes de renseignements sérieuses ont été reçues concernant des produits canadiens.

Pour de plus amples renseignements sur la foire DEFENCE ASIA '87 ou la façon de participer à l'exposition de février ou mars 1989, qui devrait aussi avoir lieu à Bangkok, communiquer avec M. Nigel Godfrey, Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud (PST), MinAffex au (613) 995-7662; ou avec la Direction générale des programmes de défense, Division de la politique et de la planification au (613) 996-3518; ou téléphoner au Centre Info-Export. ★

## Marchés mondiaux

(Suite de la page 4.)

dossier n° 114-15B.241, clôturant le 2 juin, pour du matériel d'essai et de traitement de l'huile, comprenant: matériel d'élimination des impuretés de l'huile isolante (25 d'une capacité de 2,5 t/h, 20 d'une capacité de 4t/h); matériel de mesure de la rigidité diélectrique des huiles isolantes (quantité: 36); 60 réservoirs d'une capacité de 10 tonnes pour le stockage d'huile de transformateurs; et 80 détecteurs portables permettant de déceler les fuites de gaz d'hexafluorure de soufre (SF6). On exige une garantie d'exécution de 10 %. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Le ministère turc de la Défense lance un appel d'offres, jusqu'au 1<sup>er</sup> juin, pour l'acquisition d'un système de propulsion à deux jeux, dont un moteur principal Diesel, un réducteur à engrènement, des arbres de transmission, des hélices à pas variable, ainsi que du matériel de commande de contrôle pour un remorqueur de 750 tonnes, à 1700-200 BHP, 240-350 tr/min. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La compagnie turque Erel Makina désire importer du Canada des pièces de rechange de tracteur à chenilles. Par un appel d'offres qu'elle lancera d'ici deux mois, cette compagnie césire également représenter des producteurs canadiens de véhicules de sauvetage, de matériel d'incendie et de balayeuses aspiratrices. On peut se procurer des détails auprès de l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La société pétrolière turque lance un appel d'offres jusqu'au 2 juin, auprès des pays membres de la Banque mondiale, en vue de l'acquisition de matériel de forage, soit 500 000 kg de fluidifiant de boue au ligno-sulfonate, et 200 000 kg de fluidifiant de boue à haute température. Les soumissions supérieures à 200 000 \$ feront l'objet d'un cautionnement d'exécution de 10 %. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.★

## Un marché à cultiver

(Suite de la première page.)

grossistes de matériel de pépinière au Canada; jusqu'ici, la plus grande partie de ses produits était vendue à des détaillants de l'Est canadien et des États-Unis.

Pour plus d'informations sur l'exportation d'arbres ou d'autres produits agricoles vers la Corée, s'adresser à M<sup>me</sup> Marion Wilson, Direction des produits agricoles (TAA) du MinAffex, au (613) 996-3533.

Pour tout renseignement sur le commerce entre le Canada et la Corée, communiquer avec M<sup>me</sup> Cécile Latour, au (613) 996-7582; ou M. Jean-Yves Dionne, au (613) 996-6987, Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNTE); ou encore, appeler le centre Info-Export.★

## À l'intention des futurs exportateurs

Vous pourrez désormais trouver réponse aux nombreuses questions que vous vous posiez au sujet des exportations en lisant **Aux**



**Aux futurs exportateurs...**

Livret d'information à l'intention des exportateurs canadiens

**futurs exportateurs...**, livret d'information de 32 pages publié récemment par le ministère des Affaires extérieures à l'intention des exportateurs canadiens.

Cette publication fournit aux compagnies, peut-on lire dans l'introduction, «des éléments de base solides, pratiques, et qui ont fait leurs preuves pour vous permettre de déterminer et de vérifier le caractère exportable de vos meilleurs produits et services

ainsi que les marchés qui leur offrent le plus de possibilités».

Elle décrit également un grand nombre de services de renseignements commerciaux des secteurs public et privé et de programmes d'aide qui sont offerts aux entreprises à l'appui de leurs activités de commercialisation des exportations.

«Guide et document d'information ayant pour objet d'aider les exportateurs canadiens à bâtir un programme», **Aux futurs exportateurs...** répond à de nombreuses questions fondamentales sur les exportations et indique des sources et des contacts utiles pour obtenir de plus amples renseignements.

On peut se procurer des exemplaires du livret **Aux futurs exportateurs...** en appelant sans frais le service des publications d'Info-Export, au 1-800-267-8488.★

## Montréal vole la vedette à deux accords

Un accord sur le transport aérien, conclu par des représentants du Canada et du Portugal, devrait stimuler les liens commerciaux et touristiques entre les deux pays.

Signé le 10 avril à Toronto, ville qui abrite la communauté portugaise la plus importante au Canada, le nouvel accord marque l'aboutissement de négociations amorcées en septembre 1986 et remplace une entente qui datait de 1947.

Les Lignes aériennes Canadien International Limitée (CAIL), qui portaient antérieurement le nom de Lignes aériennes Canadien Pacifique, auront le droit d'offrir des vols à horaire fixe à destination d'une autre ville du Portugal, en plus de Lisbonne.

D'autre part, TAP Air Portugal, le transporteur national de ce pays, pourra desservir Toronto en plus de la liaison qu'il assure actuellement avec Montréal. TAP acquiert aussi le droit de transporter des voyageurs en provenance du Canada et des États-Unis

entre Montréal et une ville du nord-est des États-Unis, ce qui devrait apporter un trafic accru à Mirabel.

La signature d'un autre accord aérien, également destiné à accroître le commerce et tout spécialement le tourisme, cette fois entre le Canada et la République arabe d'Égypte, a été annoncée le mois dernier par le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, et le ministre des Transports, M. John Crosbie.

Le nouvel accord bilatéral prévoit que les transporteurs aériens nationaux des deux pays jouiront de droits d'atterrissage réciproques à Montréal et au Caire, ce qui aura là aussi «des retombées positives pour l'aéroport de Mirabel».★

## Prix convoité

(Suite de la première page.)

l'exportation au cours des trois dernières années; ou

- à conserver des marchés face à une forte concurrence internationale.

C'est le 5 octobre, à l'hôtel Château Laurier à Ottawa, que M<sup>me</sup> Carney remettra les Prix 1987 lors d'un déjeuner organisé par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) dans le cadre de la réunion annuelle de l'Association des exportateurs canadiens.

Pour obtenir les formulaires de candidature (elles doivent être renvoyées dûment remplies d'ici le 30 juin), appeler sans frais le centre Info-Export du MinAffex au 1-800-267-8488; ou s'adresser à la Direction de l'expansion du commerce de tout bureau du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR).

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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) K1A0G2.

(Also available in English)

**CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais):**

**1-800-267-8376**

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 bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CA 1  
EA  
C 16  
5 mo 10  
DOCS

# Canadexport

## Greater global trade new group's goal

A new company, destined to be a "formidable force for Canada on the international trading front," was launched in March when two Canadian companies and a Korean company signed an agreement creating Canada Trade Group Inc.

Formed specifically to promote Canada-Korea trade and to correct the current imbalance in Korea's favor, "Canada's first full-service trading company" also aims to carry

out trade with third countries, say Canada Trade Group Inc. spokesmen.

The agreement creating the company was signed March 12 by Alex Taylor, president of SNC Holding Canada Inc. of Montreal, by Pil Gon Rhee, president of Samsung Co., Ltd. of Korea (the trading arm of the Samsung Group), and by Donald Mitchell, president of D.G.M. Consulting Corporation of Ottawa.

"The combined strengths of SNC, D.G.M.

and Samsung — the oldest and largest trading company in Korea," said Taylor, "should make the new company a formidable force for Canada on the international trading front."

Describing the Canadian-Korean partnership as unique, Taylor said the new company, in addition to carrying out the more usual trading activities, will also be equipped to handle "the complex and delicate mecha-

Turn to page 3 — Global

## Technology transfer program with Japan

A new program launched this month by the Department of External Affairs is designed to facilitate the flow of technology between Canadian and Japanese firms.

The **Manager Exchange with Japanese Industry**, say organizers, is the result of the Japanese "Kanao Mission" to Canada in 1986. The mission identified joint venture technological collaboration as having potential for expanding Canada-Japan trade relations.

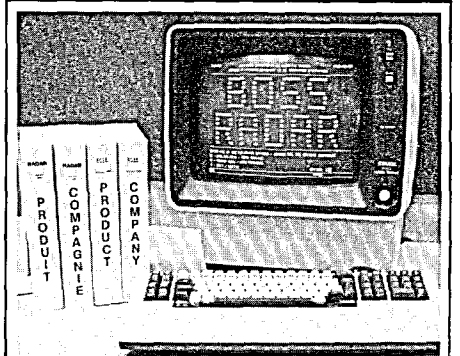
"The exchange program," according to officials, "promotes private sector co-operation that will result in technological collaboration needed to transfer new products, processes or services to Canada."

Potential participants in the program — which identifies Japanese technology sources and potential partners, arranges working visits and finances some additional activities — are mid-level technical managers in Canadian firms who are responsible for the identification and implementation of technology development.

The **Manager Exchange with Japanese Industry** program was in place when Minister for International Trade Pat Carney welcomed the 10th annual Canada-Japan Business-

Turn to page 6 — Program

## Talk to the BOSS



Helping to increase Canadian exports is one of the roles best performed by the **Business Opportunities Sourcing System (BOSS)** and its users.

Indeed, BOSS is used regularly by trade commissioners in many of the 130 Canadian embassies and consulates around the world to assist them in identifying potential Canadian suppliers to export markets.

BOSS, a bilingual computerized data bank established by the Department of Regional Industrial Expansion in cooperation with provincial governments, is one of the principal listings consulted by

Turn to page 6 — BOSS

## Canada-Hong Kong trade crucial two-way street

"I am here to urge Hong Kong business people to invest their energy and money in Canada and I will encourage Canadians to invest their energy and money in your exciting economy."

That was just one of the messages delivered by Minister for International Trade Pat Carney in an address last month to the Hong Kong Canadian Chamber of Commerce.

The first official visit to Hong Kong as International Trade Minister also saw Carney expound on Canada-Hong Kong trade relations and how they could be even further improved.

Carney told her audience that, in 1986, two-way trade totalled more than HK\$8 billion (Cdn\$1.4 billion). As well, in the last decade, Canadian exports to Hong Kong increased eightfold, with exports for the first two months of this year increasing by 69 per cent.

"We are especially pleased that exports of high technology products — particularly telecommunications equipment — represent one of our largest and fastest growing markets in Hong Kong," Carney said, adding that "Canadian firms have a world-class reputation in telecommunications and are, in fact, the third

Turn to page 2 — Two-way

## Project to increase food production

A Canadian International Development Agency (CIDA) contract valued at \$13.5 million has been awarded to SNC Inc. of Montreal to undertake an agricultural project in Egypt.

In making the announcement, External Relations Minister Monique Landry said the contract is part of a larger \$48 million soil and water rehabilitation agreement signed by External Affairs Minister Joe Clark during his visit to Egypt in April 1986.

"Any Canadian company invited to participate in such an environment must be among the best Canada has to offer," said Landry. "I am pleased to say SNC not only enjoys a strong national reputation but also

an enviable international one."

Under the contract, SNC, on behalf of CIDA, will act as the executing agency responsible for the management of Canadian inputs into the project which, over five years, will cover the planning, design, procurement advice and training services required by the project.

A special feature of the project, Landry said, is the bringing together of professionals from Canada and the Egyptian Ministries of Agriculture and Irrigation. They will affect a simultaneous and co-ordinated attack on related agricultural problems such as sub-surface drainage and soil improvement

Turn to page 6 — Egypt's

### INSIDE:

- Canada came away a multi-million dollar winner from this year's London food show ..... 5
- Check out Marketplace for sales leads around the world ..... 2
- Here's your chance to access vital export statistics via EUROSTAT ... 3
- Three Eastern European countries welcome Canadian showgoers .. 4

# Good sales prospects from around the world

**GREECE** — A number of Greek government ministries have issued a tender for the financing, study and construction required for the **diversion of the Acheloos River** and related work involved in increasing the productivity level of the Thessaly Plain. Preliminary selection will be based on experience, professional personnel, machinery and equipment, the financial position of the bidders and the financing aspects of the offers. Bidders offers must be accompanied by Greek or foreign bank guarantee for 500 million drachmas (Cdn \$5 million). Closing date for receipt of bids is July 3. Upon authorization, post can purchase documents, at cost of Cdn \$500, and forward, at cost of Cdn \$70-100, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**HUNGARY** — Seven separate tenders, costing U.S. \$200, have been announced by Hungary's Chemokomplex for the supply of **laboratory instruments, various devices and other goods**. Instruments required in tender 0987 are: an elemental analyzer for the analysis of carbon, hydrocarbon (solid and/or liquid state) derivatives with a minimum capacity of 50 samples/day; gas flow meter for air, oxygen under pressure of 150 bar in range of 10 to 3,000 litres per hour and with accuracy of 1 per cent or less; a flow injection system for aqueous and organic solvent-phased samples; automatic recording titrimeter radiometer; and an ion selective measuring device with electrodes as potassium, calcium, ammonium and carbon dioxide. Bid closing date is June 9. Four instruments are required in tender 0989. They are: a portable mud laboratory; a fluid density balanced thru wate cup; a variable speed viscometer; and a roller oven for long-term high-temperature dynamic aging of drilling fluid samples with or without applied pressure. Bid closing date is June 9. Tender 0993, also with a June 9 closing date, is for oil and gas field surface instrumentation. Required are: rotameters; pressure and level instruments; gas analysers for H<sub>2</sub>S and CO<sub>2</sub>; flow switches and a control valve. Tender 0988, with a closing date of June 10, is for: universal measuring equipment; fre-

quency response analyzer for electrode impedance measurements; zeta-potential measuring device for ion mobility and z-potential; oscilloscopes; and a digital voltmeter. Also with a bid closing date of June 10, tender 0990 is for a high pressure dosage pump and a circulating pump on skid with motor and coupling. Tender 0992, closing date June 10, is for a tree saver wellhead Christmas tree bypass tool complete with high pressure shut-off valve. With a closing date of June 11, tender 0991 is for a HCl-acid transportation truck. Tender purchasers should refer to the tender numbers in which they are interested, indicating company name and address in all correspondence and bank documents. Details available from S.B. Gyonyor, Commercial Officer, Canadian Embassy, Budapest. Telex: (Destination code 61) 224588 (CDA H).

**INDIA** — A tender with a bid closing date of June 16 has been issued by a company here for the design, supply, engineering, installation and commissioning of a **cellular radio communication system**, with privacy equipment being optional. A bid bond of U.S. \$100,000 is required. Bid documents cost U.S. \$1,000. Interested Canadian companies are advised to proceed through a local Indian agent. For more details contact the Canadian High Commission, New Delhi. Telex: (Destination code 81) 031-66346. Answerback: (031-66346 DMCN IN).

**INDIA** — The Oil & Natural Gas Commission of Tel Bhavan, Dehradun has issued a tender, file no. MAT/IMP/E — II/1(663)/86, with a closing date of June 8, for a **radio communication test set**. The specific requirements are for: RF signal generator, AF signal generator, RF frequency meter, RF power-meter, storage oscilloscope and other equipment for testing radio communication sets within a single unit. Environment specifications: ambient temperature of 0°C to 45°C with a relative humidity of up to 95 per cent. Power requirement: 230V ± 10 per cent, à 50 Hz ± 1 Hz AC single phase supply and 12 VDC external supply. The technical specifications for the frequency of the RF signal generator are a frequency range of 0.4 MHz to 1000 MHz and a resolution of 1000 Hz or better. The output level should have a range of -140 dBm to

0 dBm (Rx model), a resolution of 0.1 dBm with an accuracy of ±2 db or better. Specifications for the Spectral Purity are: residual FM with less than 60 Hz in any range and a spurious signal of 60 db or better. They also call for suitable protection against high reverse power and a preference for audio and visual alarms. Tender documents, costing U.S. \$25, may be purchased from: Stores & Purchase Officer, Dy. Director (S & P), ONGC, Kailash Building, 26 — Kasturba Gandhi Marg, New Delhi. Suggest interested parties contact the Canadian High Commission, New Delhi.

**TURKEY** — Large quantities and varieties of **fertilizer** are being sought in a June 2 bid closing date tender announced by the Turkish State Agricultural Supply Office. Required through an International Bank for Reconstruction and Development credit are: 290,000 metric tons of bagged calcium ammonium nitrate (26 per cent N); 89,000 metric tons of bagged urea (46 per cent N); 54,000 metric tons of bagged di-ammonium phosphate (18 per cent N, 64 per cent P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>); 39,000 metric tons of bagged triple super phosphate (42-44 per cent P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>); 177,000 metric tons of bagged compound fertilizer 20.20.0 (20 per cent N, 20 per cent P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>); and 25,000 metric tons of bagged compound fertilizer 15.15.15 (15 per cent N, 15 per cent P<sub>2</sub>O<sub>5</sub> and 15 per cent K<sub>2</sub>O). Bid documents, at cost of \$150, can be obtained by the post and forwarded to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — In a tender with a bid closing date of June 8, Turkey's Gendarmery Forces Command (JGK) is seeking a variety of **helicopter parts** and spares, including fuselage and engine parts for AB-205 and AB-206 helicopters; and a variety of engine spares, accessories and helmets for helicopters, Helio, Piper and Sensor planes. At cost of \$9, Canadian Embassy can obtain and forward complete details and bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. ★

## Two-way street road to China market

Continued from page 1

largest supplier of such products to Hong Kong."

In spite of a number of Canadian successes in the region, said Carney, Canada still has only one per cent of Hong Kong's market.

"We are currently undertaking several initiatives to expand our market share," said Carney.

For instance, a highly successful Canadian Food and Beverage Show was held earlier in the month in Hong Kong. Other missions and trade shows in computer software, building products and pollution control equipment are also scheduled — to promote Canadian expertise in these fields.

Investment, transportation and tourism are also areas for mutual growth, Carney said, noting that it's a two-way street and adding that Hong Kong has a unique advantage in a role in which it serves Canada well:

"It is a highly attractive market itself, and an important entry point in accessing the markets of China and the region. Since both Canada and Hong Kong enjoy special relationships with China, there are very real opportunities for us to work together," said Carney.

On the other hand, Carney noted that "Hong Kong investors who want to establish a base from which to serve North American

markets (there are 250 million consumers) should look very closely at Canada. Just as Hong Kong is considered a gateway to China, Canada is a gateway to North America."

Prior to the Hong Kong visit, Minister Carney attended the Quadrilateral Trade Ministers' Meeting in Japan where there was a clear commitment to fight protectionism through closer economic co-operation.

Further information on potential Canada-Hong Kong trade and investment opportunities is available from External Affairs' East Asia Trade Development Division (PNTE), tel: (613) 995-8744; or call Info Export. ★



# Global trade goal of Canada-Korea group

Continued from page 1

nisms of countertrade, barter and offsets and their financing features."

Canada Trade Group Inc., added Taylor, is also "prepared to handle sales as complex as nuclear or hydroelectric projects, or as simple and straightforward as bulk orders of wire cable or ball bearings."

Both countries, say Canada Trade Group spokesmen, stand to gain from the partnership.

On this side, spokesmen say, Canadian corporations using Canada Trade Group's services can take advantage of Korea's aggressive and highly competitive salesmanship, its understanding of world markets and its long experience in complex trading.

With offices in 55 cities, the Samsung Group, say officials, had a combined sales turnover for 1986 of U.S. \$18 billion.

"It is prepared to promote Canadian interests in all its offices," says a spokesman, "and looks forward to jointly expanding this trading network to most of the world's countries."

The SNC Group, one of Canada's largest and oldest engineering-construction and manufacturing companies, has wide experi-

ence in major turnkey projects around the world.

It is a member of a consortium currently conducting the \$8.7 million feasibility study of the Three Gorges hydroelectric project in China and heads the Canadian consortium carrying out the \$1.3 billion Chamara hydroelectric project in India.



**Trading global handshakes** — Representatives of Canada Trade Group Inc. celebrate the company's inauguration. They are, from left, Donald Mitchell, President, D.G.M. Consulting Corp., Ottawa; Phil Gon Rhee, President, Samsung Co., Ltd. of Korea; and Alex Taylor, President, SNC Group, Montreal.

D.G.M. Consulting has close to a decade of trading experience in Asia and is the company that originated the concept for the new trading company and found the participating partners.

"The new venture will promote and push Canadian business to the forefront of new horizons in trade, far beyond its traditional boundaries of the United States and Europe," said D.G.M.'s Donald Mitchell.

Canada Trade Group Inc., to be headquartered in the South Tower of Complexe Desjardins in Montreal, was launched officially in the presence of the Korean Minister of Commerce, Woong Bae Rha, senior officials of both governments, and senior representatives from the three companies.

Information on how Canada Trade Group Inc. can assist Canadian companies in Korean and world markets is available from Mary Hall, The SNC Group, tel: (514) 282-9551; or Donald Mitchell, D.G.M. Consulting, tel: (613) 236-8908.

For additional information on Canadian trade opportunities in Korea, contact Jean-Yves Dionne at External Affairs' East Asia Trade Development Division (PNTE), tel: (613) 996-6987. ★

## Sessions on Eurostat put on-line for June

Three presentation sessions on a system that provides "an essential basis for improved decision-making and export-import business development" are scheduled for next month in Ottawa, Toronto and Montreal.

Hosted by the Statistical Office of the European Communities (SOEC), the sessions will focus on **EUROSTAT**, described as "one of the largest data collection and dissemination agencies in the world."

**EUROSTAT**, say spokesmen, provides reliable, up-to-date data on all aspects of its 12-member states. These are Germany, Britain, France, Italy, the Netherlands, Belgium, Luxembourg, Denmark, Ireland, Spain, Portu-

gal and Greece.

There is also comparative data for other major countries, including those of the OECD and the UN, and export/import data on 8,000 products and more than 200 partner countries.

In addition to an extensive publication program, **EUROSTAT** is accessible via computer terminal worldwide in the form of **CRONOS** (economic, industrial and social statistics), **COMEXT** (external trade statistics), and **REGIO** (regional statistics).

Session dates, times and locations are: June 12, Ottawa, 10 a.m.-12.30 p.m. at the Delegation of the European Communities, 350 Sparks St., Suite 1110; June 15, Toronto, 2-4:30 p.m. at the World Trade Centre Toronto, 60 Harbour St.; and June 16, Montreal, 2-4:30 p.m., World Trade Centre Montreal, 772 Sherbrooke St. West.

For complete details and registration information, contact SOEC Sessions, **EUROLINE** Inc., 150 Metcalfe St., Suite 208, Ottawa, Ontario K2P 1P1. Tel: (613) 236-3434. ★

## Supply Wing systems serve India markets

Canadian exporters eager to keep tabs on market opportunities in India can do so by registering with the Supply Wing, Embassy of India in Washington D.C.

The following services are provided:

- notification of global tenders issued by various government departments in India;
- registration (U.S. \$25) with the Office of the Directorate General of Supplies and Disposals which is the Central Purchase Organization in India; and
- registration with the Supply Wing which procures spares and accessories required for support and maintenance of various equipment in the areas of transportation, communications, scientific instruments and medical equipment.

Further information is available from Mr. A.K. Saxena, Director of Purchase, Supply Wing, Embassy of India, 2536 Massachusetts Ave., N.W., Washington D.C. 2008. ★

## NATO (market) more than meets the eye

The North Atlantic Treaty Organization (NATO) is more than a security alliance for Western defence — as those attending a conference in Europe this September will discover.

The organization and its agencies, say trade officials, "represent a market that is too often overlooked by Canadian firms doing business in Europe."

Indeed, as officials point out, NATO buys a variety of materials and services using civil, military or infrastructure funds. The latter source alone, they say, has an annual budget of \$1 billion.

The best NATO market opportunities for Canadian firms, say trade spokesmen, are in the areas of communications, electronics, electrical products and related services.

But while opportunities exist, there are, according to officials, "fundamental differences in tackling the NATO market compared to other government markets."

Many contracts, for instance, are let through International Competitive Bidding

(ICB), meaning that companies can compete only if they are eligible for Canadian government procurements and if their facilities are security cleared.

As well, trade officials advise, the successful bidder needs to be aware of:

- the national biases that exist in procurement, even for ICB buys;
- the potential importance of industrial teaming, especially on major projects; and
- the need to ensure their bids fully comply with the NATO requirement on submission — because most NATO bids are truly "best and final."

Trade officials also advise that companies interested in this potential market should consider attending the **NATO Marketplace Conference** to be held in Brussels this September 15-17.

Further information on the conference or on NATO market opportunities generally is available from David Collins of External Affairs' Defence Programs Bureau, tel: (613) 996-8016; or call Info Export. ★

## Fashionable market is found in Spain by Montreal firm

The sale of \$100,000 worth of clothing into the "highly competitive" Spanish market, represents "a real breakthrough" for a Montreal, Que. manufacturer of high fashion garments, report trade officials at the Canadian Embassy in Madrid.

The sale — and the resulting developments for Louben Sportswear Inc. — also represent, say trade officers, "a good example of how joint efforts with a Spanish company can make it possible for a major Canadian manufacturer to break into the very lucrative European Common Market with a trademark and high fashion line of extremely good quality."

The "good example" came about like this: A Spanish company, Amelia Ravazzano of Madrid, displayed Louben's garments during the fall/winter fashion weeks held last February and March in Madrid and Barcelona. That resulted in the sale.

But now, say company spokesmen, negotiations are underway between the two groups to form Amelia Ravazzano Canada Ltd., with Louben as full partner.

It is anticipated, say trade officers, that Amelia Ravazzano will design a high fashion spring-summer collection, using both Canadian and European textiles, under the label Amelia Ravazzano Collection.

The collection will be manufactured in Canada and sold throughout the country by Louben's outlets. In addition, it will be sold by Ravazzano's outlets throughout the European Economic Community.

It is also expected, trade officers add, that both the Louben and Ravazzano lines will be shown at the spring/summer shows in Madrid, Paris, Milan, London, and, possibly, Tokyo.

Not bad style for a company that began its "breakthrough" with a fashionable \$100,000 sale.

Indeed, as trade officers note: "It is an example to be followed."

## Standards help

Technical help to exporters is available in the third edition of **International Certification and Approval Schemes**, published by the British Standards Institution. Information is provided on such schemes as the European Committee for Electro-Technical Standardization (CENELEC), Cenelec Electronics Components Committee (CECC), International Electronic Components (IECQ), Certification Association of the European Standardization Committee (CENCER), Economic Commission for Europe (ECE), and European Free Trade Association (EFTA). Copies of the publication, costing \$114.65, are available from Standards Sales, Standards Council of Canada, 2000 Argenta Rd., Suite 2-401, Mississauga, Ontario L5N 1V8. In the Toronto area, phone 826-8110; elsewhere call toll-free 1-800-387-8242. ★

## "Fair" welcome to Eastern Europe

**Zagreb** — Time is running out and space is limited but there is still an opportunity for Canadian companies to participate in what is called "the largest and most important fair" in Yugoslavia.

Scheduled for September 13-20, the **Zagreb International Autumn Fair** is an annual "technical fair" that caters to virtually all sectors in the industrial equipment and services fields.

And it is big.

Last year's event, say trade officials, attracted over 1,200 foreign exhibitors from 70 countries — and that's in addition to 1,800 domestic exhibitors. All in all, more than 500,000 visitors attended the fair.

This year, the Department of External Affairs will again sponsor a national exhibit, with plans calling for the incorporation of a complete information/reception area, meeting/discussion lounge, offices and individual exhibitors' booths.

Language and cultural differences, say trade officials, make the Yugoslav market difficult to penetrate but, they add, with preparation and perseverance, the area opens up a whole new world of export opportunities — running the gamut from fully manufactured goods to joint venture and licensing arrangements.

Indeed, the Yugoslav climate now is more conducive to Canadian imports, particularly of fully manufactured goods, including the design and supply of equipment for the production of energy, pulp and paper, and mineral transformation.

There are also opportunities in the communications sector, the supply of specialized measuring equipment, software services and other specialized technologies where domestic expertise has not been acquired.

Forestry exploitation machinery, industrial transportation and road-building equipment also represent areas of potential opportunity for Canadian exporters, say officials.

Companies interested in participating in the **Zagreb International Autumn Fair** — either through direct participation or through the display of brochures and product/services literature — or wishing more information on the event, should contact Helmut Schroeter of External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-4344; or Hans Himmelsbach, USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), tel: 996-7940; or call Info Export.

**Plovdiv** — One of the largest international trade events in Bulgaria, the **Plovdiv Autumn Fair** is slated for this Sept. 28-Oct. 5.

And, for the sixth consecutive year, Canada will be participating with an information booth under the auspices of the Department of External Affairs.

A major event in Bulgaria, the fair, say trade officials, is the venue at which approximately 15 per cent of Bulgaria's foreign contracts are signed.

While a large percentage of those contracts are with firms from other Eastern Bloc countries, opportunities, say officials, still exist for

Canadian exporters — particularly those who are persistent and willing to overcome some language and customs frustrations.

Primarily an opportunity to make new business contacts and renew old ones, the fair, nevertheless, is a door-opener to new markets. Indeed, subject to contract signing, potential sales by Canadian participants at last year's event are in the area of \$60-70 million.

The **Plovdiv Autumn Fair**, say organizers, focuses on a broad range of industrial goods. These include metal-working machinery and machine tools; transportation and materials-handling equipment; and industrial process, design, construction and machinery.

Covered as well are electronics and computers; expertise and equipment for electrical power generation and transmission; resource exploration, exploitation and processing equipment; and semi-manufactured materials.

Canadian companies wishing to participate in the fair through the display of brochures and product/services literature, or those wishing further information, should contact Michael Wondergem of External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-4547; or call Info Export.

**Brno** — With the current Five-Year Plan (1986-1990) calling for the modernization of some of the country's most important industries, Czechoslovakia is open to "huge imports" of advanced machinery and equipment.

That, according to organizers, is the stage for the **International Engineering Fair**, now in its 29th run and scheduled for Brno this September 16-23.

Last year's event, say show organizers, attracted a record number of exhibitors — not to mention visitors whose numbers exceeded 480,000.

"The most important event of the Brno Exhibition Centre," this year's **International Engineering Fair** — at which the Department of External Affairs will have an information booth — will cover 18 machinery and engineering branches.

The branch to be emphasized this year, show organizers say, is advanced technologies in the mechanical engineering industries, with special attention being paid to machine tools and forming machines.

Designed to provide Czechoslovakia with new material engineering sector trade contacts, new co-production links with foreign partners and possible joint venture projects in third countries, Brno's **International Engineering Fair** also offers Canadian industry the opportunity to exhibit its machinery and engineering equipment to a country eager to modernize the material-technical basis of its industry.

Canadian companies seeking more information on this show or wishing to participate through the display of brochures product literature should contact Michael Wondergem of External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-4547; or call Info Export. ★

# Fairs and missions guide to South America

Canada's net exports to South America last year increased by 11 per cent over 1985 while those to Central America and the Caribbean showed a 5 per cent increase for the same period.

That increase is due, in part, to the participation by Canadian companies in trade fairs and missions organized by the Department of External Affairs.

And the program certainly is proving cost-effective, with officials noting that, for every dollar expended, almost \$100 is returned in one-year follow up export sales.

In this regard, the sectors having the greatest market potential — and showing the best return on the buck — are: mining equipment and services; telecommunications; transportation; and the agro-industry, including forest industry equipment and services.

This article lists some of the key trade fairs and missions in which External Affairs will be involved in the next year in Latin America and the Caribbean.

The events are highlighted chronologically and by industry sector. Dates and locations in some cases are tentative.

For more information or details on how to participate, contact Paul Schutte of External Affairs' Latin America and Caribbean Branch, tel: (613) 996-5358; or call Info Export.

## General

- Expocomer '88 — Panama, March, 1988.

## Agriculture-Food Products-Services

- Agro Expo'87 — Bogota, Colombia, July, 1987.

- Expointer'87 — Brazil, August, 1987.

- Fisa'87 — Santiago, Chile, November, 1987.

- Agricultural Buyers Mission from Peru, December, 1987.

- Manufactured Food Products Solo Show — Jamaica, January, 1988.

## Communications-Informatics-Equipment-Services

- Telecommunications Mission from Latin America and Caribbean — July, 1987.

- Informatica'87 — Brazil, October, 1987.

## Defence Programs-Products-Services

- Naval Equipment Mission from Brazil — June, 1987.

## Electronics Equipment-Services

- Advanced Technology Mission to Brazil

— September, 1987.

## Fisheries-Sea Products-Related Services

- Saltfish Mission from Brazil and Venezuela — July, 1987.

## Grains-Oil Seeds

- Hybrid, Forage and Specialized Seeds Mission from Argentina — November, 1987.

## Mining-Metals-Minerals-Products-Services

- Mining Equipment Mission from Latin America (Chile, Peru, Ecuador, Uruguay, Argentina, Mexico) — September, 1987.

- Mexican Mining Congress, Mexico — October, 1987.

- Copper'87 Mining Equipment Exhibition/Seminar, Vina del Mar, Chile — November 30-December 4, 1987.

## Power-Energy Equipment-Services

- Electrical Equipment Mission to Venezuela and Brazil — September, 1987.

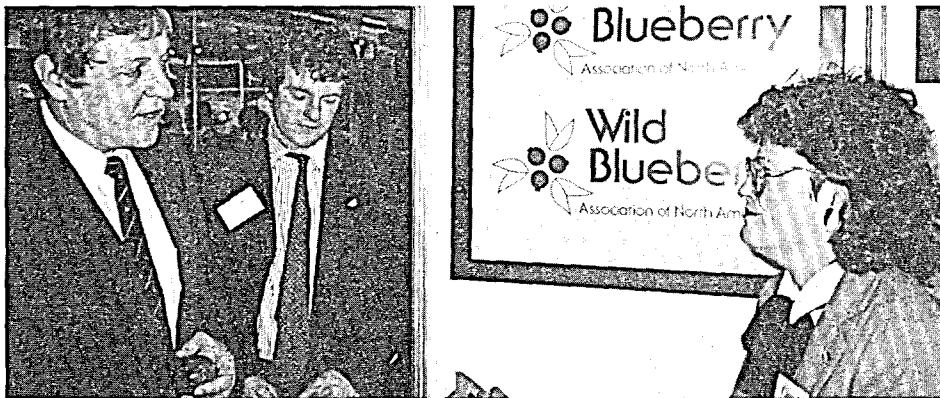
## Transportation Systems-Equipment-Components-Services

- Rail and Urban Transit Mission from Mexico — November, 1987.

- Expomovil'87 — Panama, December, 1987.

- Automotive Parts Manufacturing Equipment Mission to Mexico — February, 1988.

## Canada savors sales at food show



**Want to trade?** — Canada's High Commissioner to the UK, Roy McMurtry (apple in hand), and W.D. Hutton, Counsellor (Commercial), chat with Pat Wood, Secretary of the Wild Blueberry Association of North America, at IFE 87. The Association is headquartered in Fredericton, N.B.

**London** — World buyers at an international show held recently in this capital city sated their appetite for Canadian food and drink, with Canadian participants reporting sales of \$5-10 million.

The 5th International Food and Drink Exhibition (IFE'87), held Feb. 1-5 in London's Olympia, also saw Canadian exhibitors fielding more than 900 serious inquiries. Several firms appointed trade representatives, while others say appointments are pending.

This year's event, marking Canada's third official participation since 1983, saw Canada represented by 14 supply companies and associations from six provinces. They displayed products ranging from apples and frozen blueberries, to fresh and frozen seafood, to bottled and canned beer.

And the audience — a potentially lucrative market for Canadian exporters — was a selective lot, with the 50,000 trade visitors

representing governments and industry.

Not only was the number of visitors up 7,000 from the 1985 event, but the international scope of IFE'87 was greater than any previous show, with 1,300 companies participating from 51 countries — 30 of which took National Group stands.

Coverage of Canadian participation at IFE'87 was given an added boost at a reception hosted by James Taylor, Canada's Commercial Minister at Canada House. In addition to Canadian exhibitors and provincial trades people, the event attracted international trade representatives and some 250 members of the press.

Further information on IFE'87 or on any such future events is available from W.J. Curran of External Affairs' Food Products Division (TAN), tel: (613) 996-4207; or call Info Export. ★

## Italy plugs into electronics world

**Milan** — The city is the centre of a booming market and, say trade officials, can represent the gateway for the import of a variety of Canadian goods and services into Italy.

Milan is also the home of the International Exhibition of Informatics, Telematics and Office Products (SMAU), Italy's major electronics show and one, say trade officials, that gives participants "the opportunity to find out more about the market potential for their products in Italy."

That certainly was the consensus of the eight Canadian companies occupying Canada's National Booth — the first for Canada — at last year's event.

So favorable were participants' comments that organizers now are laying the groundwork for SMAU'87, scheduled for mid-September. This year, however, organizers expect as many as 20 Canadian companies to participate and recruitment has begun.

Considered the largest exhibition of its kind in Italy and one of the most important in Europe, SMAU, say trade officials, can be a vital venue for the promotion of Canadian exports and for the presentation of Canada as a leading high-tech products manufacturer. It is also an event at which sales are made and agents established.

Among the wide range of exhibits are: equipment and plants for the office environment; machines and systems for message processing and telecommunications; EDP software and services; auxiliary machines and data carriers for EDP centres; machines and systems for identifying, counting and measuring; and equipment for technical drawing and training.

Last year's SMAU attracted over 1,000 inter-

Turn to page 6 — Get



# Canada export

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 5 N° 10

LE 20 MAI 1987

## Nouvelle 'Corée-graphie' à l'exportation

Une nouvelle société, qui devrait s'avérer une force formidable pour le Canada sur la scène commerciale internationale, a été lancée au mois de mars lorsque deux sociétés canadiennes et une société coréenne ont signé une entente créant **Canada Trade Group Inc.**

Formée précisément pour promouvoir le commerce Canada-Corée et pour corriger l'actuel déséquilibre favorisant ce pays-là, cette première société canadienne de commerce à offrir toute une gamme de services vise également à mener des activités commerciales avec des pays tiers, d'affirmer les

porte-parole de **Canada Trade Group Inc.**

L'entente créant la société a été signée le 12 mars par M. Alex Taylor, président de SNC Holding Canada Inc., de Montréal; par M. Pil Gon Rhee, président de Samsung Co., Ltd., de Corée (la filiale commerciale du Groupe Samsung); et par M. Donald Mitchell, prési-  
(Voir page 3 : Une 'création'.)

## Échanges techniques avec les Japonais

Le ministère des Affaires extérieures a lancé ce mois-ci un nouveau programme visant à faciliter les échanges de technologies entre sociétés canadiennes et japonaises.

L'**Échange de gestionnaires avec l'industrie japonaise** résulte de la « mission Kanagawa » que le Japon a envoyée au Canada en 1986, mission qui avait jugé que la collaboration technologique au moyen d'entreprises conjointes pourrait élargir les relations commerciales Canada-Japon.

Le programme favorise les échanges dans le secteur privé, lesquels entraîneront la collaboration technologique nécessaire au transfert de nouveaux produits, procédés ou services au Canada.

Les participants éventuels au programme (qui identifie les sources de technologies japonaises et les partenaires éventuels, organise des visites de travail et finance certaines activités supplémentaires) sont des gestionnaires de niveau intermédiaire (directeurs techniques) responsables de la planification et de la réalisation du développement technologique dans leur entreprise.

Le programme d'**Échange de gestionnaires avec l'industrie japonaise** était en place lorsque le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, a salué la réunion du 10<sup>e</sup> anniversaire de la Conférence des gens d'affaires Canada-Japon, à Vancouver du 10 au 13 mai.

(Voir page 6 : Gestion.)

## Débouchés au RADAR



Le Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (**RADAR**) est un instrument privilégié pour accroître les exportations canadiennes.

Les délégués commerciaux de plus de 130 ambassades et consulats du Canada répartis dans le monde consultent régulièrement le **RADAR** pour trouver d'éventuels fournisseurs canadiens pour les marchés d'exportation.

Banque de données informatisée bilingue créée par le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) en collaboration avec les gouvernements provinciaux, le **RADAR** est l'un des principaux répertoires consultés par les acheteurs canadiens et étrangers souhaitant acquérir des biens et des services canadiens.

(Voir page 6 : Des ventes.)

## Hong Kong est un marché qu'il faut bien viser

« Je suis ici pour inviter les gens d'affaires de Hong Kong à investir leur énergie et leur argent au Canada et, à mon retour au Canada, j'encouragerai les Canadiens à miser leur énergie et leur argent sur votre dynamique économie. »

C'est un des messages qu'a livrés le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, à l'occasion d'un déjeuner offert le mois dernier par la Chambre de commerce du Canada à Hong Kong.

Pendant sa première visite officielle à Hong Kong à titre de ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Carney a longuement traité des relations commerciales Canada-Hong Kong et des moyens de les enrichir.

M<sup>me</sup> Carney a mentionné, entre autres, que le commerce bilatéral totalisait plus de 8 milliards de dollars HK (1,4 milliard de dollars CAN) en 1986. De même, les exportations canadiennes à Hong Kong sont aujourd'hui huit fois plus importantes qu'elles ne l'étaient il y a dix ans. Elles ont même augmenté de 69% au cours des deux premiers mois de la présente année.

« Nous sommes particulièrement heureux de constater que nos exportations de produits de haute technologie (surtout du matériel de télécommunication) trouvent ici un marché qui compte pour nous parmi les plus

(Voir page 2 : La porte.)

## Le Canada maître d'œuvre en Égypte

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) vient d'adjuger à la société SNC, de Montréal, un marché évalué à 13,5 millions de dollars en vue de l'exécution d'un projet agricole en Égypte.

En annonçant la nouvelle, le ministre des Relations extérieures, M<sup>me</sup> Monique Landry, a mentionné que ce contrat s'inscrit dans un vaste projet de réaménagement des sols et des eaux, d'une valeur de 48 millions de dollars, signé par le ministre des Affaires extérieures, M. Joe Clark, lors de sa visite en Égypte en avril 1986.

Selon M<sup>me</sup> Landry, « Une compagnie canadienne appelée à travailler dans un tel environnement doit représenter ce que le

Canada a de mieux à offrir, et je suis heureuse d'ajouter que la société SNC est non seulement très respectée à l'échelon national, mais jouit également d'une réputation enviable sur la scène internationale. »

Aux termes de ce contrat, SNC sera chargée de gérer au nom de l'ACDI la contribution canadienne à ce projet qui au cours des cinq prochaines années, comprendra la planification, la conception, les conseils en matière d'approvisionnement et les services de formation.

M<sup>me</sup> Landry a également mentionné que ce projet se caractérise par l'action commune de professionnels du Canada et des ministères

(Voir page 6 : La SNC.)

## DANS CE NUMÉRO :

- Le Canada a fait de grosses recettes au salon alimentaire IFE tenu cette année à Londres ..... 5
- Les marchés mondiaux offrent de bons débouchés à l'exportation ... 2
- EUROSTAT permet d'avoir accès aux données sur l'Europe ..... 3
- Les salons de l'Europe de l'Est s'ouvrent aux exportateurs ..... 4



# Voici des débouchés à l'exportation

**GRÈCE** — Un certain nombre de ministères du gouvernement grec ont lancé un appel d'offres, clôturant le 3 juillet, pour le financement, les études et les travaux de construction nécessaires à la **dérivation de la rivière Acheloos**, ainsi que pour divers travaux rattachés à ce projet qui vise à accroître le niveau de productivité de la plaine de Thessalie. La sélection préliminaire sera fonction des facteurs suivants: expérience, personnel professionnel, machines et équipement, situation financière des soumissionnaires, et conditions financières des offres. S'adresser à l'ambassade du Canada à Athènes, télex (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**HONGRIE** — La Chemokomplex de Hongrie vient de faire sept appels d'offres distincts (prix des documents de soumission: 200 \$ US), visant des **instruments de laboratoire, des appareils divers et d'autres produits**. Les instruments visés par l'appel d'offres 0987 sont: un analyseur élémentaire pour l'analyse du carbone et des dérivés des hydrocarbures (solides ou liquides), avec une capacité minimale de 50 échantillons par jour; un compteur d'air et d'oxygène pressurisé à 150 bar, avec une capacité de 10 à 3 000 litres/heure et une précision de 99% ou plus; un système d'injection d'échantillons aqueux ou organiques; un radiomètre titrimétrique à enregistrement automatique; et un appareil de mesure sélective d'ions avec électrodes de potassium, de calcium, d'ammonium et de bioxyde de carbone. La date limite est le 9 juin. L'appel d'offres 0989 porte sur quatre instruments: un laboratoire portatif pour l'analyse des boues; un densimètre hydrostatique; un viscosimètre à vitesse variable; et un four-tunnel destiné au vieillissement dynamique à haute température d'échantillons liquides de forage, avec ou sans pression. La date limite est le 9 juin. L'appel d'offres 0993, clôturant le 9 juin, porte sur des instruments de surface pour des champs pétrolifères et gazifères (rotamètres); indicateurs de pression et de niveau; analyseurs de H<sub>2</sub>S et de CO<sub>2</sub>; commutateurs de débit et vanne de réglage). L'appel d'offres 0988, clôturant le 10 juin, porte sur des instruments de mesure universels; un analyseur de fréquences destiné aux mesures d'impédance

d'électrodes; un instrument de mesure du potentiel zéta, pour mesurer la mobilité des ions et le potentiel z; des oscilloscopes; et un voltmètre numérique. L'appel d'offres 0990, clôturant le 10 juin, porte sur une pompe de dosage à haute pression et une pompe de circulation sur traîneau, avec moteur et accouplement. L'appel d'offres 0992, clôturant le 10 juin, vise l'achat d'un dispositif de dérivation pour arbre, de Noël de tête de puits, comprenant un robinet d'arrêt à haute pression. L'appel d'offres 0991, clôturant le 11 juin, porte sur un camion pour le transport d'acide chlorhydrique. Mentionner les numéros des appels d'offres pertinents. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à S.B. Gyonyor, Agent commercial, Ambassade du Canada, Budapest. Télex: (code de destination 61) 224588 (CDA H).

**INDE** — Une société indienne a lancé un appel d'offres (clôturant le 16 juin) pour la conception, la fourniture, l'ingénierie, l'installation et la mise en service d'un **système de radiocommunication cellulaire** qui pourra être doté en option de matériel pour protéger le secret des transmissions. Caution de soumission: 100 000 \$US. Le dossier d'appel d'offres coûte 1 000 \$US. On recommande d'engager un agent indien local. Communiquer avec le Haut-commissariat du Canada à New Delhi, télex: (Code de destination 81) 031-66346. Indicatif: (031-66346 DM CN IN).

**INDE** — La Commission du pétrole et du gaz naturel (ONGC) de Tel Bhavan, Dehradun, a lancé l'appel d'offres n° MAT/IMP/E — II/1(663)/86 (clôturant le 8 juin) pour l'achat d'un **appareil d'essai de matériel de radiocommunication**, entre autres: un générateur de signaux RF, et un autre AF; un fréquence-mètre RF, un mesureur de puissance RF, un oscilloscope à mémoire et d'autres équipements pour tester le matériel de radiocommunication. Environnement précisé: température ambiante de 0° à 45° C avec une humidité relative maximale de 95%. Puissance requise: 230 V ± 10%, alimentation CA monophasée 50 Hz ± 1 Hz, et alimentation externe de 12 volts continus. Spécifications techniques: la gamme de fréquences du générateur de signaux RF doit varier entre

0,4 MHz et 1000 MHz, avec une résolution d'au moins 1000 Hz. Le niveau de sortie devrait avoir une gamme allant de -140 dBm à 0 dBm (récepteur), une résolution de 0,1 dBm et une précision d'au moins ±2 db. Pureté spectrale: MF résiduelle de moins de 60 Hz dans toute gamme, et signal parasite de 60 db ou meilleure performance. La demande prévoit également une protection adéquate contre la haute puissance inverse et une préférence pour les avertisseurs de types audio et visuel. Le dossier d'appel d'offres peut être obtenu au coût de 25 \$US en écrivant à: Stores & Purchase Officer, Dy. Director (S & P), ONGC, Kailash Building, 26 — Kasturba Gandhi Marg, New Delhi. Communiquer également avec le Haut-commissariat du Canada à New Delhi.

**TURQUIE** — Le Bureau des approvisionnements agricoles de l'État turc recherche d'importantes quantités d'**engrais** dans un avis d'appel d'offres (date de clôture le 2 juin). La Turquie demande, par le biais d'un crédit de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement, 290 000 tonnes de nitrate de chaux ammoniacal en sacs (26% N); 84 000 tonnes de sulfate d'ammonium en sacs (20,5% N); 89 000 tonnes d'urée en sacs (46% N); 54 000 tonnes de phosphate diammonique en sacs (18% N, 64% P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>); 39 000 tonnes de superphosphate triple en sacs (42-44% P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>); 177 000 tonnes d'engrais composés 20.20.0 en sacs (20% N, 20% P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>); et 25 000 tonnes d'engrais composés 15.15.15 en sacs (15% N, 15% P<sub>2</sub>O<sub>5</sub> et 15% K<sub>2</sub>O). La mission peut obtenir le dossier d'appel d'offres, au coût de 150 \$, et l'envoyer aux sociétés canadiennes qui seront facturées par le MinAffex. Contacter l'ambassade du Canada à Ankara. Télex: (Code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** — La Gendarmerie turque (JGK) a lancé un appel d'offres (clôturant le 8 juin) visant des **pièces d'hélicoptère**, entre autres des pièces de fuselage et de moteurs d'hélicoptères AB-205 et AB-206; des pièces de moteurs, accessoires et casques d'hélicoptères et d'avions *Helio, Piper* et *Sesna*. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.★

## La porte d'accès au marché chinois

(Suite de la première page.)

importants et les plus dynamiques. Les entreprises canadiennes se sont taillées une réputation mondiale dans le domaine des télécommunications et sont, d'ailleurs, le troisième fournisseur en importance de ces produits à Hong Kong.

Malgré ses succès impressionnants, selon M<sup>me</sup> Carney, le Canada ne détient toujours qu'un pour cent du marché à Hong Kong.

«Nous menons actuellement plusieurs initiatives visant à élargir notre part du marché.»

Par exemple, le Salon canadien des aliments et boissons s'est tenu à Hong Kong il y a quelques semaines et d'autres missions et salons commerciaux dans le domaine des

logiciels d'ordinateur, des produits de construction et du matériel de lutte contre la pollution sont également projetés, afin de promouvoir la compétence canadienne dans ces domaines.

Les investissements, les transports et le tourisme sont également des domaines d'intérêt mutuel, a ajouté M<sup>me</sup> Carney, en soulignant que le commerce doit se faire dans les deux sens et que Hong Kong jouit d'un avantage unique qui sert bien les intérêts du Canada.

«En plus d'être un marché hautement attractif, Hong Kong est également un important point d'entrée pour quiconque veut pénétrer les marchés de la Chine et de sa

région. Puisque le Canada et Hong Kong ont tous deux des relations privilégiées avec la Chine, les possibilités de collaboration sont très réelles.»

Avant sa visite à Hong Kong, M<sup>me</sup> Carney avait assisté à la rencontre quadrilatérale des ministres du Commerce, tenue au Japon, où il y a eu un engagement clair à combattre le protectionnisme par une meilleure coopération économique.

De plus amples renseignements sur les possibilités de commerce et d'investissements Canada-Hong Kong sont disponibles à la Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNTE), MinAffex, au (613) 995-8744; ou au centre Info-Export.★

# Une 'création' fructueuse canado-coréenne

(Suite de la première page.)

dent de D.G.M. Consulting Corporation, d'Ottawa.

Les ressources combinées de SNC, D.G.M. et Samsung (la plus ancienne et la plus importante société de commerce en Corée) devraient faire de la nouvelle société une force formidable pour le Canada sur la scène commerciale internationale, d'affirmer M. Taylor.

Décrivant comme unique l'association Canada-Corée, M. Taylor a affirmé que la nouvelle société, en plus de mener les activités commerciales habituelles, sera également équipée pour s'occuper des mécanismes complexes et délicats du commerce de compensation, du troc et des achats de contrepartie, ainsi que de leurs éléments financiers.

Canada Trade Group Inc. est également disposé à s'occuper de ventes aussi complexes que les projets nucléaires ou hydro-électriques, ou aussi simples et faciles que les grosses commandes de câbles métalliques ou de roulements à bille.

Selon le porte-parole de Canada Trade Group, les deux pays devraient bénéficier de cette association.

Entre autres, les sociétés canadiennes utilisant les services du Groupe pourront profiter du dynamisme et de la grande compétitivité

dont fait montre la Corée, de sa bonne compréhension des marchés mondiaux et de sa longue expérience de transactions complexes.

Disposant de bureaux dans 55 villes, le groupe Samsung avait un chiffre d'affaires combiné de 18 milliards de dollars US en 1986.

Le groupe est disposé à promouvoir les intérêts canadiens dans tous ses bureaux, d'affirmer un port-parole, et il souhaite élargir conjointement ce réseau de commercialisa-

tion à la plupart des pays du monde.

Le Groupe SNC, l'une de nos plus importantes et anciennes sociétés d'ingénierie, de construction et de fabrication, a une vaste expérience de grands projets clés en main dans le monde entier.

La D.G.M. Consulting, qui possède près de dix ans d'expérience commerciale en Asie, est la société qui a lancé l'idée de la nouvelle société de commerce et qui en a trouvé les partenaires.

Canada Trade Group Inc., dont le siège sera situé dans la Tour Sud du Complexe Desjardins, à Montréal, a été lancé officiellement en présence du ministre coréen du Commerce, M. Woong Bae Rha, de hauts fonctionnaires des deux gouvernements, et de représentants des trois sociétés.

Pour obtenir des renseignements sur la façon dont Canada Trade Group Inc. peut aider les sociétés canadiennes sur les marchés coréen et étrangers, communiquer avec M<sup>me</sup> Mary Hall, le Groupe SNC, au (514) 282-9551; ou M. Donald Mitchell, D.G.M. Consulting, au (613) 236-8908.

Pour de plus amples renseignements sur les débouchés commerciaux en Corée, communiquer avec M. Jean-Yves Dionne, Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNTE), MinAffex, au (613) 996-6987. ★



Des représentants de Canada Trade Group Inc. célèbrent l'inauguration de la nouvelle société (de gauche à droite): MM. Donald Mitchell, président, D.G.M. Consulting Corp., Ottawa; Pil Gon Rhee, président, Samsung Co., Ltd., de Corée; et Alex Taylor, président, le Groupe SNC, Montréal.

## Ligne directe aux données sur l'Europe

Le mois prochain, à Ottawa, Toronto et Montréal, se tiendront trois séances de présentation d'un système qui constitue une base essentielle pour l'amélioration du processus de prise de décisions et pour le développement des transactions d'import-export.

Sous le parrainage de l'Office statistique des Communautés européennes (O.S.C.E.), les séances porteront sur EUROSTAT, que l'on considère comme l'un des plus impor-

tants organismes de collecte et de diffusion de données au monde.

EUROSTAT fournit des données fiables à jour sur tous les aspects des activités des 12 États qui en sont membres, soit l'Allemagne, la Grande-Bretagne, la France, l'Italie, les Pays-Bas, la Belgique, le Luxembourg, le Danemark, l'Irlande, l'Espagne, le Portugal et la Grèce.

L'organisme recueille également des données comparatives sur d'autres grands pays, y compris les pays membres de l'OCDE et de l'ONU, ainsi que des données d'import-export

sur 8000 produits et sur plus de 200 pays partenaires.

Outre son important programme de publications, EUROSTAT peut être consulté partout dans le monde par le biais d'un terminal: on y trouve les fichiers CRONOS (statistiques économiques, industrielles et sociales), COMEXT (statistiques du commerce extérieur) et REGIO (statistiques régionales).

Les séances se tiendront à Ottawa le 12 juin, à Toronto le 15 juin, et à Montréal le 16 juin. Communiquer avec EUROLINE Inc. au (613) 236-3434. ★

## L'Inde se rapproche

Les exportateurs canadiens qui veulent rester au fait des occasions d'affaires avec l'Inde peuvent s'inscrire auprès du Service des approvisionnements, à l'ambassade de l'Inde, à Washington (D.C.).

Les services suivants sont offerts:

- renseignements sur les appels d'offres généraux des divers ministères du gouvernement indien;
- inscription (25 \$ US) auprès du Office of the Directorate General of Supplies and Disposals, qui est le service central des achats de l'Inde; et
- inscription auprès du Service des approvisionnements, qui achète les pièces de rechange et les accessoires destinés au fonctionnement et à l'entretien de matériels divers de transport et de communication, ainsi que des instruments scientifiques et de l'équipement médical.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à M. A.K. Saxena, Director of Purchase, Supply Wing, Embassy of India, 2536, Massachusetts Ave., N.W., Washington D.C. 2008, U.S.A. ★

## Pleins feux sur les marchés de l'OTAN

L'Organisation du Traité de l'Atlantique-Nord (OTAN) est plus qu'une alliance de sécurité pour la défense de l'Occident, comme le constateront ceux qui participeront à une conférence qui se tiendra en Europe en septembre.

L'Organisation et ses agences représentent un marché trop souvent négligé par les sociétés canadiennes qui font affaires en Europe.

En effet, l'OTAN achète divers matériels et services grâce à des fonds destinés à des projets civils, militaires ou d'infrastructure. Ces derniers projets bénéficient à eux seuls d'un budget annuel de 1 million de dollars.

Les porte-parole de l'industrie affirment que les meilleurs débouchés que l'OTAN offre aux sociétés canadiennes se situent dans les domaines des communications, de l'électronique, des produits électriques et des services connexes.

Mais s'il existe des débouchés, la façon

d'aborder le marché de l'OTAN est fondamentalement différente de celle utilisée pour les autres marchés publics.

Nombre de marchés sont, par exemple, adjugés par appel d'offres international, ce qui signifie que les sociétés ne peuvent soumissionner que si elles peuvent passer des marchés avec le gouvernement canadien et que si leurs installations ont reçu l'habilitation sécuritaire requise.

Les sociétés qui s'intéressent à ce marché devraient également songer à participer à la Conférence sur les marchés de l'OTAN qui se tiendra à Bruxelles du 15 au 17 septembre prochain.

Pour de plus amples renseignements sur la Conférence ou sur les débouchés qu'offre le marché de l'OTAN, communiquer avec M. David Collins, Direction générale des programmes de défense, MinAffex, au (613) 996-8016; ou appeler le centre Info-Export. ★

## Notre haute couture à la mode en Europe

La vente de 100 000 \$ de vêtements sur un marché espagnol très concurrentiel constitue une véritable percée pour un fabricant de vêtements haute couture de Montréal, aux dires des agents commerciaux de l'ambassade du Canada à Madrid.

La vente, et les développements qu'elle a entraînés pour Vêtements de sport Louben Inc., est aussi un bon exemple de la façon dont la collaboration avec une société espagnole peut permettre à un grand fabricant canadien comme Louben de percer le très lucratif Marché commun européen avec une marque de commerce et une gamme de produits haute couture.

Voici, de fit en aiguille, la trame de ce succès:

Une société espagnole, Amelia Ravazzano de Madrid, a présenté les vêtements de Louben pendant les semaines de la mode automne/hiver tenue en février et mars à Madrid et Barcelone, entraînant la vente susmentionnée.

Mais les porte-parole de la société nous affirment maintenant que des négociations sont en cours entre les deux groupes pour former la société Amelia Ravazzano Canada Ltd., avec Louben comme partenaire.

Les agents commerciaux prévoient qu'Amelia Ravazzano dessinera une collection de vêtements printemps-été de haute couture en utilisant des textiles canadiens et européens et qu'elle les vendra sous l'étiquette Collection Amelia Ravazzano.

La collection sera produite au Canada et vendue dans tout le pays par les points de vente de Louben. De plus, ils seront vendus par les magasins Ravazzano dans tout le territoire de la Communauté européenne.

On s'attend également à ce que les gammes Louben et Ravazzano soient exposées aux salons du vêtement printemps-été à Madrid, Paris, Milan, Londres et, peut-être, Tokyo.

Pas trop mal pour une société qui a commencé sa «percée» avec une très respectable vente de 100 000 \$! ★

## Vive la technique!

Les exportateurs trouveront de précieux renseignements techniques dans la troisième édition de *International Certification and Approval Schemes*, publié par la British Standards Institution, notamment sur des organisations telles le Comité européen de normalisation électrotechnique (CENELEC), le Comité des composantes électroniques du CENELEC (CCEC), le Comité international des composantes électroniques (CICE), l'Association de certification du Comité européen de coordination des normes (CENCER), la Commission économique pour l'Europe (CEE), et l'Association européenne de libre échange (AELE). Cette publication est en vente, au prix de 114,65 \$, au Service des ventes des normes, Conseil canadien des normes, 2000, rue Argentinia, bureau 2-401, Mississauga (Ont.) L5N 1V8. Dans la région de Toronto, composer le 826-8110; ailleurs, appeler sans frais au 1-800-387-8242. ★

# L'Europe de l'Est ouvre ses salons

**Zagreb** — Même s'il reste peu de temps et que l'espace soit limité, les entreprises canadiennes peuvent encore participer à la plus importante et la plus grosse foire de Yougoslavie.

La **Foire internationale d'automne de Zagreb**, qui se déroulera du 13 au 20 septembre, est une foire technique annuelle qui s'adresse à presque tous les secteurs de l'équipement industriel et des services.

Qu'on juge de son importance d'après les données de l'an dernier: plus de 1 200 exposants étrangers venant de 70 pays et 1 800 exposants nationaux, et plus de 500 000 visiteurs.

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) parrainera cette année encore le kiosque du Canada, en intégrant une aire d'information et de réception, un salon pour tenir des réunions et avoir des échanges privés, des bureaux, des installations d'entreposage et les kiosques des exposants.

D'ailleurs, la situation générale en Yougoslavie est maintenant plus propice aux importations de produits canadiens, surtout de produits manufacturés, y compris la conception et la fourniture de matériels liés à la production d'énergie, au secteur des pâtes et papiers et à la transformation des minéraux.

Dans le secteur des communications, les occasions touchent surtout à la fourniture d'équipement de mesure spécialisé, aux logiciels et aux autres technologies que la Yougoslavie n'a pas encore pleinement maîtrisées.

Il y a également des débouchés possibles pour les exportateurs canadiens de matériels d'exploitation forestière, de transport industriels et de terrassement.

Les entreprises qui veulent participer à la **Foire internationale d'automne de Zagreb**, sur place ou par la distribution de brochures ou de documents techniques ou publicitaires, pourront obtenir plus de renseignements en communiquant avec M. Helmut Schroeter, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), au (613) 996-4344; ou avec M. Hans Himmelsbach, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), au (613) 996-7940; ou encore en appelant le centre Info-Export.

**Plovdiv** — La **Foire d'automne de Plovdiv**, qui se déroulera du 28 septembre au 5 octobre, est un des principaux événements du commerce international de la Bulgarie.

Le Canada y sera présent pour la sixième année de suite, grâce à un kiosque d'information du ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Selon les experts du commerce international, cette foire est un événement important en Bulgarie, puisque ce pays y signe environ 15% de tous les contrats passés avec des pays étrangers.

Même si une forte proportion de ces contrats sont conclus avec des entreprises d'autres partenaires du bloc de l'Est, les exportateurs canadiens ont néanmoins l'occasion d'y faire des affaires.

La Foire, qui permet surtout d'établir ou de cultiver des relations d'affaires, donne égale-

ment accès à de nouveaux marchés. Ainsi, les ventes des participants canadiens à la Foire de l'an dernier, sous réserve de la signature des contrats, pourront atteindre 60 à 70 millions de dollars.

La **Foire d'automne de Plovdiv** met l'accent sur une vaste gamme de produits industriels, dont les machines-outils et les machines à façonner le métal; les matériels de transport et de manutention; ainsi que les procédés, le design, la construction et l'équipement industriels.

La Foire comprend également des secteurs de l'électronique et de l'informatique, du savoir-faire et du matériel en matière de production et de transport d'électricité, ainsi que de la recherche, l'exploitation et le traitement des ressources naturelles, et des produits semi-manufacturés.

Pour participer à cette foire par la distribution de brochures ou de documents techniques ou publicitaires, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-4547; ou appeler le centre Info-Export.

**Brno** — En raison de l'accent mis sur la modernisation de certaines des industries les plus importantes du pays, la réalisation du plan quinquennal actuel (1986-1990) de la Tchécoslovaquie repose sur des importations massives de machines et de matériels modernes.

C'est sur cette trame, d'après les organisateurs, que se déroulera la 29<sup>e</sup> **Foire internationale d'ingénierie** de Brno, du 16 au 23 septembre.

L'an dernier, la Foire avait attiré un nombre record d'exposants, sans compter les plus de 480 000 visiteurs.

La **Foire internationale d'ingénierie** de cette année, «l'événement le plus important du Centre des expositions de Brno», couvrira 18 secteurs du génie et de l'outillage. Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) y aura un kiosque d'information.

Les organisateurs ont indiqué que la Foire portera surtout sur les technologies modernes dans les industries du génie mécanique, et en particulier sur les machines-outils et les machines à former.

Par la **Foire internationale d'ingénierie** de Brno, la Tchécoslovaquie vise à établir de nouvelles relations commerciales dans le secteur du génie, à nouer de nouveaux liens de production conjointe avec des partenaires étrangers et à étudier les possibilités d'entreprises conjointes dans des pays tiers. Les entreprises canadiennes auront l'occasion de montrer leurs machines et leurs matériels techniques à un pays impatient de moderniser l'outillage et le matériel de son secteur industriel.

Pour de plus amples renseignements sur cette foire ou pour participer en diffusant des brochures ou des documents techniques, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-4547; ou appeler le centre Info-Export. ★



# Calendrier des foires en Amérique du Sud

L'an dernier, les exportations nettes du Canada vers l'Amérique du Sud ont augmenté de 11% par rapport à 1985, et les exportations vers l'Amérique centrale et les Antilles de 5%.

Cette progression résulte en partie de la participation d'entreprises canadiennes à des expositions et missions commerciales organisées par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Ce programme est certes très rentable, puisque les responsables ont noté que chaque dollar dépensé suscite près de 100\$ d'exportations dans l'année qui suit.

Les secteurs les plus prometteurs — et les plus rentables — sont: l'équipement et les services destinés à l'industrie minière; les télécommunications; les transports; et l'agro-alimentaire, y compris l'équipement et les services liés à l'industrie forestière.

On trouvera à la fin de cet article une liste des principales foires commerciales et missions auxquelles le MinAffex prendra part pendant la prochaine année, en Amérique latine et dans les Antilles.

Les événements sont présentés dans l'ordre chronologique et par secteur industriel. Dans certains cas, les dates et les endroits sont provisoires.

Pour de plus amples renseignements ou des précisions sur les modalités de participation, communiquer avec M. Paul Schutte, Secteur de l'Amérique latine et des Antilles, MinAffex, au (613) 996-5358; ou appeler le centre Info-Export.

## Foire générale

- Expocomer 88 — Panama, mars 1988.

## Agriculture, produits alimentaires, services

- Agro Expo 87 — Bogota, Colombie, juillet 1987.
- Expointer 87 — Brésil, août 1987.
- Fisa 87 — Santiago, Chili, novembre 1987.
- Mission d'acheteurs du Pérou, décembre 1987.
- Manufactured Food Products Solo Show — Jamaïque, janvier 1988.

## Céréales, oléagineux

- Mission d'experts argentins en semences fourragères, hybrides et spécialisées — novembre 1987.

## Communications, informatique, matériel, services

- Mission d'experts en télécommunication d'Amérique latine et des Antilles — juillet 1987.
- Informatica 87 — Brésil, octobre 1987.

## Défense, produits, services

- Mission d'experts brésiliens en équipe-

ment naval — juin 1987.

## Énergie, matériels, services

- Mission au Venezuela et au Brésil d'experts en équipement électrique — septembre 1987.

## Matériel électronique, services

- Mission d'experts techniques au Brésil — septembre 1987.

## Mines, métaux, minéraux, produits, services

- Mission d'experts en équipement minier venant d'Amérique latine (Chili, Pérou, Équateur, Uruguay, Argentine, Mexique) — septembre 1987.
- Congrès mexicain des mines, Mexique — octobre 1987.

• Cuivre 87, Exposition et colloque sur l'équipement minier — Vina del Mar, Chili du 30 novembre au 4 décembre 1987.

## Pêches, produits de la mer, services connexes

- Mission d'experts brésiliens et vénézuéliens en poissons d'eau salée — juillet 1987.

## Transport, pièces, services

- Mission de transport ferroviaire et urbain du Mexique — novembre 1987.
- Expomovil 87 — Panama, décembre 1987.
- Mission de matériel de fabrication des pièces d'auto, au Mexique — février 1987.

## Des recettes 'succulentes' à Londres



Le haut-commissaire du Canada au Royaume-Uni, M. Roy McMurtry (pomme à la main), et le conseiller (Affaires commerciales), M. W.D. Hutton, bavardent, à IFE 87, avec M<sup>me</sup> Pat Wood, secrétaire de l'Association des bleuets sauvages de l'Amérique du Nord, de Frédérickton (N.B.).

Londres — Les participants canadiens à une foire internationale tenue récemment dans cette capitale ont rassasié leur appétit en rapportant des ventes de 5 à 10 millions de dollars.

À la 5<sup>e</sup> Exposition internationale des aliments et des boissons (IFE 87), tenue du 1<sup>er</sup> au 5 février à l'Olympia de Londres, les exposants canadiens ont répondu à plus de 900 demandes sérieuses, certains ayant en outre désigné des représentants commerciaux, alors que d'autres annoncent des nominations imminentes.

Le Canada participait officiellement pour la troisième fois depuis 1983 à cette exposition, où il était représenté par 14 sociétés et associations fournisseuses de 6 provinces. On y a présenté des produits fort divers: pommes, bleuets (myrtilles) congelés, fruits de mer frais et congelés, bière en bouteille et en cannette.



Les 50 000 visiteurs spécialisés au salon constituait un groupe sélectif représentant les secteurs public et privé des aliments et des boissons.

Il y a eu cette année 7 000 visiteurs de plus qu'en 1985; de plus, l'IFE 87 avait une portée encore plus internationale que l'exposition précédente, avec 1 300 sociétés représentant 51 pays, dont 30 avaient des kiosques nationaux.

L'importance de la participation canadienne à IFE 87 a été rehaussée à une réception offerte à Canada House par le ministre (Affaires commerciales) du Canada à Londres, M. James Taylor.

Pour de plus amples renseignements sur l'IFE 87 ou sur des salons semblables, communiquer avec M. W.J. Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), MinAffex, au (613) 996-4207; ou appeler le centre Info-Export. ★

## L'élite de l'électronique se dirige sur l'Italie

Milan — La ville est le centre d'un marché florissant et peut constituer la porte d'accès au marché italien pour divers biens et services canadiens.

Milan est également le siège de l'Exposition internationale de l'informatique, de la télématique et du matériel de bureau (SMAU), grande foire électronique de l'Italie qui donne aux participants la possibilité de mieux se renseigner sur le potentiel commercial offert à leurs produits en Italie.

Ce fut certainement l'avis des huit sociétés canadiennes qui ont occupé le kiosque national du Canada à l'exposition de l'an dernier, qui marquait la première participation du Canada.

Les observations des participants étaient si favorables que les organisateurs préparent maintenant la version 87 de l'exposition, qui doit se tenir au milieu de septembre. Mais cette année, les organisateurs s'attendent à ce que jusqu'à 20 sociétés canadiennes y participent, et le recrutement a déjà commencé.

Considérée comme la plus importante exposition du genre en Italie et l'une des plus importantes en Europe, la SMAU peut être un moyen essentiel de promouvoir les exportations canadiennes et de présenter le Canada comme un important fabricant de produits de pointe. C'est également un événement qui permet de réaliser des ventes et de se désigner des agents.

Y seront présentés de l'équipement et du matériel de bureau; des machines et des systèmes de traitement des messages et de télécommunication; du logiciel et des ser-

(Voir page 6 : Un salon.)

# Des ventes à l'horizon sur le RADAR

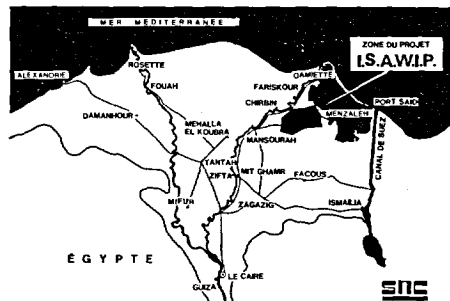
(Suite de la première page.)

Après sept années d'exploitation, le RADAR dénombre aujourd'hui environ 20 000 fabricants, maisons de commerce et entreprises de services du Canada. Les données qu'il contient sur les entreprises, les produits et les services sont accessibles en direct par micro-ordinateurs, dans des catalogues ou sur bandes pour ordinateur.

Le nombre des sociétés inscrites ne cesse de s'accroître, tout comme celui des utilisateurs.

Actuellement, plus de 2 000 utilisateurs se

## La SNC récolte gros



La région du delta du Nil où sera réalisé le projet d'amélioration des terres agricoles et des eaux (I.S.A.W.I.P.). Financé par l'ACDI, il sera réalisé par les bureaux du Groupe SNC de l'Ouest du Canada qui sous-traitera avec des sociétés égyptiennes, albertaines, de Colombie-Britannique et du Québec.

(Suite de la première page.)

de l'Agriculture et de l'Irrigation d'Égypte, en vue de résoudre simultanément et de façon coordonnée des problèmes agricoles connexes tels le drainage souterrain et les mesures de régénération des sols.

Pour tout renseignement, communiquer avec M. Clive Doucet, Direction des affaires publiques de l'ACDI, Hull, au (819) 997-6566. ★

## Un salon électrisant

(Suite de la page 5.)

vices TED; des appareils auxiliaires et des supports de données pour les centres TED; des appareils et des systèmes d'identification, de comptage et de mesure; et du matériel pour les dessins et la formation.

L'an dernier, l'exposition a attiré plus de 1 000 exposants de 19 pays, ainsi que 130 000 visiteurs, soit 5 000 de plus qu'en 1985. Le nombre des participants devrait être encore plus élevé cette année.

Pour de plus amples renseignements sur SMAU 87 ou la façon d'y participer, communiquer avec la Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-4547; ou appeler le centre Info-Export. ★

servent régulièrement du RADAR pour trouver des fournisseurs canadiens. Le secteur privé et le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et les administrations municipales constituent la clientèle du RADAR. Parmi les abonnés, on note les services d'achats de sociétés canadiennes et américaines et de grandes multinationales installées au Canada.

Grâce au RADAR, ces sociétés peuvent trouver des fabricants canadiens concurrentiels, aidant ainsi à remplacer les biens et les services importés par des produits canadiens lorsque le prix et la qualité sont comparables.

Le RADAR a d'ailleurs déjà élargi son réseau en publiant des catalogues spécialisés sur les pièces d'automobile, produits d'hygiène, courtiers en douane et transitaires, maisons de commerce, entreprises de construction, agronomes, architectes, arpenteurs et cartographes, ingénieurs-conseils et conseillers en gestion.

Le RADAR est régulièrement mis à jour grâce au système à accès en direct; aussi fournit-il les données les plus récentes. Près de 75% des renseignements sur les entreprises et les produits inscrits au RADAR sont mis à jour chaque année, tandis que le reste fait l'objet d'une révision bisannuelle.

La base de données du réseau est également améliorée et élargie. Ainsi, aux secteurs de la fabrication et des services, on ajoute actuellement les domaines de l'expédition maritime, des navires de haute mer, du logiciel et des services informatiques.

## Gestion technologique

(Suite de la première page.)

La Conférence a rassemblé le Comité de coopération commerciale Canada-Japon (CCCCJ), dirigé par M. David Culver, p.d.g. d'Alcan Aluminium Ltée, et le Comité économique Canada-Japon de la Keidanren (Fédération des organisations économiques du Japon) dirigé par M. Kanao.

M<sup>me</sup> Carney a mentionné que les réalisations de la Conférence depuis sa création en 1976 fournissent une base solide pour un nouvel élargissement de la coopération canado-nippone dans le secteur privé, ainsi que pour l'exploitation de nouveaux débouchés au niveau des échanges commerciaux et des investissements.

Pour d'autres renseignements sur le programme d'Échange de gestionnaires ou sur la façon d'y participer, communiquer avec Le gestionnaire, Programme d'apports technologiques, Échange de gestionnaires avec l'industrie japonaise, Direction des sciences, de la technologie et des communications (TTS), ministère des Affaires extérieures, 125 promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2, tél. (613) 996-0971. ★

Quant aux clients, ils se voient offrir diverses possibilités de programmation.

Les utilisateurs en liaison peuvent désormais avoir un accès direct aux données du RADAR, et ils sont nombreux à pouvoir exploiter les renseignements qui les intéressent tout particulièrement.

L'inscription de votre entreprise au RADAR est gratuite. L'abonnement aux catalogues ou à l'accès direct est également gratuit pour le moment. On peut consulter les répertoires du RADAR dans toutes les 77 succursales de la Banque fédérale de développement.

Les formulaires d'inscription et d'abonnement sont disponibles au bureau régional du MEIR le plus proche; vous pouvez également contacter le Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires, ministère de l'Expansion industrielle régionale, 235 rue Queen, Ottawa K1A 0H5, au (613) 954-5031 en indiquant si vous souhaitez vous inscrire ou vous abonner. Dans ce dernier cas, vous devez préciser par écrit à quelles fins vous entendez utiliser le réseau. ★

## V'là le facteur!

Pour toute modification à votre abonnement à **CanadExport**, prière de nous aviser dès que possible. Dans le cas d'un changement d'adresse, inclure l'étiquette de l'enveloppe d'expédition et indiquer la nouvelle adresse. Pour annuler l'abonnement, joindre également l'étiquette et inscrire «À annuler». Adresser le tout à **CanadExport (BTC)**, ministère des Affaires extérieures, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. On peut aussi appeler le centre Info-Export. ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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):**

**1-800-267-8376**

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

**CanadExport** est un bulletin commercial 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 bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
C16  
#11  
DOCS c.1

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO

# Canada Export

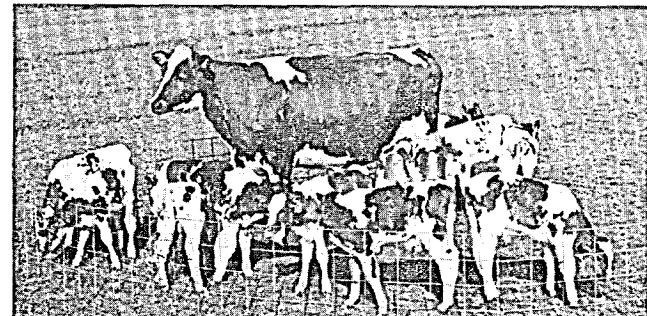


External Affairs    Affaires extérieures  
Canada                Canada

VOL. 5, NO. 11

JUNE 3, 1987

## A baker's dozen: It's all in the breeding!



**Multiplication** — The results of embryo transplant. Superovulated to yield more than one egg at a time, this cow produced 13 calves from one breeding. That's the kind of results attained at Western Breeders Service Ltd. of Balzac, Alta.

Inaugurating a 10-year program that is designed to improve the milk yield of cows in the Soviet Union, a semen-producing centre in Western Canada has shipped 400 prize Holstein embryos to the USSR.

The export of the embryos, according to Alberta government officials, also highlights that province's concerted efforts to develop a close trading relationship with the Soviet Union — not only in the oil and gas fields, but in agriculture as well.

Under the terms of the embryo program, the value of which is "commercially confidential," Western Breeders Service Ltd. of Balzac (near Calgary), Alta. will ship embryos from its 60-acre facility to state farms in Russia.

Exact quantities are to be negotiated annually, says Western Breeders President Doug Blair, when he and his Soviet partners meet to discuss the following year's breeding program.

Blair, a geneticist and breeder, says the

### Eastern Europe trip helps improve trade

Cultivating increased sales and economic relations was one of the purposes of a visit to Hungary early last month by Secretary of State for External Affairs Joe Clark, Members of Parliament, and a group of Canadian businessmen.

In Hungary, the last stop after Poland and East Germany, on the May 3-9 trip, a number of trade deals were announced or signed, say trade officials.

At the time of the Clark visit, a number of Canadian companies also were in Budapest where, among other developments:

- Ontario Hydro announced it had won a \$700,000 World Bank contract for an analytical utility study for the Hungarian Electricity Board;
- Fidutech Inc., a Quebec software marketing firm, announced the formation of two joint venture companies, one based in Montreal, the other in Budapest; and
- Minister Clark announced the Canadian Government's intention to enter into negotiations with Hungary to conclude a Nuclear Cooperation Agreement that would enable Canadian companies to pursue commercial opportunities in Hungary's nuclear energy sector.

In addition to meetings with government leaders, Clark and his group visited the Hungarian Academy of Sciences at Martonvásár, considered "one of the most important

Turn to page 6 — Joint

embryos are flushed from the donor cows on day six of pregnancy and frozen in liquid nitrogen at minus 320°F for air shipment to Moscow. There, with two Western Breeders veterinarians overseeing the transfers, the embryos are thawed on the farm and implanted into "commercial" recipients.

## China's forestry market branches out

The recent opening of a China-Canada "friendship farmhouse" near Shanghai Airport could also lead to the opening of another sort in the People's Republic — a vast market for the import of Canadian forest products.

That, certainly, is the ultimate goal of the farmhouse which was opened, officially, earlier this year during a British Columbia government and forestry delegation visit to the People's Republic.

The opening, say officials, capped the visit which was led by the then B.C. Minister of Forests and Lands, Jack Kempf, and Mike Apsey, President of the Council of Forest Industries (COFI).

The aim of the delegation, which also consisted of representatives from 14 major B.C. forest products companies, was to highlight British Columbia as a supplier of high-quality forest products tailored to Chinese needs.

By all accounts, the farmhouse embodies this "tailoring capability" and, having been presented as a gift to the People's Republic, serves as a reminder to the Chinese that, when they wish to import forest products, Canada would be the logical choice.

And China is a major importer of woods. Statistics show that, last year, Shanghai alone, consumed some two million cubic metres of timber, with the state itself providing only 1.7 million cubic metres.

The state also imported timber and other forest products from a number of foreign suppliers, including Chile, Brazil, Southeast

Asia and Canada. Traditionally, says Blair, only 40 per cent of transplanted embryos result in successful pregnancies. But those that survive acquire an immune system, through gestation in host dams, that will ward off diseases germaine to the new environment.

In addition to the embryo program, say officials, Alberta's 10-year pact with the Soviets also provides for exchange of information on dryland wheat projects, food processing and food packaging.

Western Breeders has been exporting frozen embryos since 1982 — just two years after the freezing method was perfected — and, on one shipment of 150 embryos to New Zealand, achieved a record pregnancy rate of 56 per cent. Other shipments have been made to Australia, Hungary and Czechoslovakia.

Over the past 20 years, Western Breeders has also sold bull semen to about 30 countries. Major customers are the United States, Britain, the Netherlands and West Germany.★

In the three years between 1984 and 1986, statistics show, Shanghai imported 22,000 cubic metres of lumber and 150,000 cubic metres of boards from Canada. That amount, according to delegation members, could be greatly enhanced.

The farmhouse, which will attract more than 6,000 visitors over the next six months, say those who conceived the idea, is a novel approach in an attempt to secure a piece of this vast market first-hand" how Canadian wood products — floors, doors, room partitions,

Turn to page 3 — Forestry

### INSIDE:

- Participating in the Saudi Agriculture show is an excellent way to get in on the lucrative Arab markets ..... 5
- Check out Marketplace for sales leads around the world ..... 2
- Here are some pointers on the Jamaican computer market ..... 3
- Canada pushes for world agricultural reforms ..... 6

# Good sales prospects from around the world

**CAMEROON** — An international tender for the supply of **transformers** has been issued by Cameroon's National Electricity Society. With a bid closing date of June 30 and at a cost of 50,000 FCFA, documents may be obtained from and should be forwarded, in English or French, to Société Nationale d'Électricité du Cameroun, Direction des Affaires Générales, B.P. 4077, Koumassi-Douala. Further assistance may be provided by the post. Contact the Canadian Embassy, Yaounde. Telex: 8209 KN (DOMCAN 8209 KN).

**GHANA** — Manufacturers, suppliers or their authorized agents are invited by the Ghana Supply Commission to tender for the supply of (unspecified) **science equipment and materials**. Tender documents, for a non-refundable fee of U.S. \$100, may be obtained from Liaison Manager, Office of Ghana Supply Commission, 30-32 Tabard St., London SE1 4JU. Tel: 1-403-6577/5963. Telex: 267235 GHAPLY. Completed bids, with a closing date of June 22, should be forwarded to Chairman, Management Committee, Ghana Supply Commission, P.O. Box M35, Accra, Ghana.

**GREECE** — Two separate invitations, each with bid documents costing 30,000 drachmas and each with bid closing dates of July 2, have been issued by Greece's Civil Aviation Authority (HCAA) of the Ministry of Transport and Commerce. Invitation no. 1 is for the submission of offers for the supply of **ATC radar simulator facilities**. Invitation no. 2 is for the submission of offers for the supply of an **automatic data switching centre**. Offers are to be submitted to the Offices of the Supply Division of HCAA, 1 Vassileos Georgiou St., Hellinikon. Phone 894-8102; or, upon authorization, post can obtain documents and messenger to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback (215584 DOM GR).

**GREECE** — The Hellenic Civil Aviation Authority (HCAA) of the Ministry of Transport and Communications requests the submission of offers for the supply of the Hellenic **ATC radar system**. The HCAA also seeks the submission of offers for the supply of a radar data processing, flight plan processing and operator input and display system. Bid closing date for both tenders, each costing 30,000 drachmas, is August 14. On authorization, post can obtain documents and forward to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**GREECE** — A tender for the supply of eight **optical digital systems** and two units for **generator testing** has been announced by the Greek Ministry of Trade, Directorate of Government Purchase. Closing date for receipt of bids is June 16. At cost of \$55-60, post can obtain and courier documents, in Greek only, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**MOROCCO** — A World Bank loan of U.S. \$125

million has been approved for a project in Morocco that involves the extension, improvement and modernization of that country's **telecommunications network**. It is part of a program, valued at U.S. \$675 million, that is to be implemented between 1987 and 1994. Projects, whose tenders are expected to be called between June and September, are: long distance transmission equipment/micro-wave digitalization; telex and data transmission network; local network and outside plant cables; and rural telephony. Canadian manufacturers interested in pursuing these opportunities are advised to visit the country, meet the client and, with the assistance of the Canadian Embassy in Rabat, appoint a local representative or distributor. It should also be noted that French is the language of business in Morocco. Full details on these projects can be obtained from the Department of External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), tel: (613) 990-8134; or from the Canadian Embassy, Rabat. Telex: (Destination code 407) 31964M. Answerback: (CDARABAT 31964M).

**PAKISTAN** — Under a World Bank credit of U.S. \$52 million, Pakistan's Oil and Gas Development has issued a tender for a variety of **gas pipeline materials, equipment and fittings** for a subsurface gathering system. Tenders to be opened June 22 are for: P-01 line pipe and accessories for wellhead spur line and line header; P-02 knock-out vessel; P-03 flow recorder; P-04 Daniel orifice meter. Those to be opened June 23 are for: P-05 slug catcher and drain points; P-06 pigs and pig-launching arrangements; and P-07 corrosion injection pumps. All under tender no. OGDC/ESL/413/87, the bid documents can be obtained by the post and forwarded to interested Canadian companies, for later billing through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Islamabad. Telex: (Destination code 82) 5700. Answerback: (5700 DOCAN PK).

**POLAND** — Acting on behalf of the investor, Polimex-Cekop Ltd. has issued a tender for the erection, on a turnkey basis, of a complete **plant for the production of rapeseed oil and margarine**. Each tenderer is required to lodge a bank guarantee of U.S. \$500,000. Closing date for receipt of tender is July 10. Terms and conditions are specified in tender documents which may be obtained from and should be forwarded to Polimex-Cekop Ltd., 7/9 Czackiego Str., 00-950 Warszawa.

**SENEGAL** — This country's National Telecommunications Society (SONATEL) has issued a tender, bid closing date July 1, for the supply and installation of **telecommunications lines**. Lot 1 is for a 120- route capacity numeric Hertz line, equipped at 60. Lot 2 is for a 15- route capacity analog or numeric Hertz line, entirely equipped. Lot 3 is for a 4- route capacity radioelectric line, equipped at 2 and with a concentrator. Propositions will be accompanied by a deposit of 15 million francs CFA. Documents, at cost of 30,000 francs CFA, may be obtained from and should be forwarded to the Secrétariat de la Direction de l'administration et des finances, Direction générale de la SONATEL, 6, rue Wagane

Diouf, Dakar. Post may also be of assistance. Contact the Canadian Embassy, Dakar. Telex: 632 (DOMCAN-SG).

**TURKEY** — Canadian companies wanting to bid for the supply of **life jackets**, should make themselves known to the Turkish Coast Guard Command (SGK) which is planning an upcoming tender for 500-1,000 life jackets. Forward product literature to: Iciseri Bakanligi, Sahii Guvenlik Komutanligi, Tendarik Sube Mudurlugu, Bakanliklar, Ankara. Tel: 4-1250036. Telex: 46201 SGKA TR. Company brochures, product literature may also be sent to the post for delivery by hand to SGK. Send to the Canadian Embassy, Nenehatun Caddesi 75, Gaziosmanpasa, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — With a bid closing date of June 15, the Turkish Shipbuilding Inc. Corp. has issued a four-part tender for the supply of a variety of **navigation equipment**. Required are: A) 15 marine X-band solid state radars having a frequency band of  $9410 \pm 30$  MHz and a range of 0.25-32 nautical miles. Peak power is a nominal 5 KW and beam width is 1-2.5/(horizontal); 22-25 (vertical), with a gain of 25-30 DB. The character display is seven inches. B) 26 VHF/FM walkie talkies having 56 channels with international channels and 10 weather channels. Channel spacing is 25 KHZ. The simplex, semi-duplex units specify 156.025-157.425 MHz 1-3 W transmitter and 156-163 MHz receiver. C) 15 VHF/FM radio-telephones having 55 international channels with 25 KHZ channel spacing. Transmitters are 156.025-157.425 MHz 1-20 W while receivers are 156-162 MHz. Other specifications call for simplex and semi-duplex, continuous duty service, 24 VDC and 220 VAC supply, suitable for CCIR certification standards. D) 20 depth finders (echosounders) suitable for shallow waters and medium depths and according to standards IMO RES. A 224 (VII). Depths to be indicated in meters, preferably with digital display and alarm. Other specifications call for 50-200 KHZ frequency and 220 VAC and 24 VDC supply. Performance bond is 10 per cent while bid bond is A) \$3,000; B) \$1,000; C) \$1,000; and D) \$2,000. At cost of \$50, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of June 16, Turkey's Petrol Office has issued a tender for a **computer network**. Required are: A) One host computer system featuring one CPU; a main memory with a minimum 12 Mb; a disc drive with a minimum 2,500 Mb; two each of magnetic tape drives, floppy disc drives, line printers, and system consoles; four plotters; 11 character printers; and 65 terminal units. In B) the need is for four large regional systems, featuring one CPU; a main memory with a minimum 4 Mb; a disc drive with a minimum 600 Mb; one each of magnetic tape drive, floppy disc drive, line printer, and plotter;

Continued on page 3

## Marketplace

Continued from page 2

seven character printers; and 14 terminal units. Sought in C) are six medium regional systems, featuring one CPU; a main memory with a minimum 2 Mb; a disc drive with a minimum 150 Mb; and one each of magnetic tape drive, floppy disc drive, line printer and character printer; and eight terminal units. Required in D) are 10 small regional systems, featuring one CPU; a main memory with a minimum 2 Mb; a disc drive with a minimum 100 Mb; and one each of magnetic tape drive, floppy disc drive and line printer; and three character printers. E) is for 20 warehouse systems, featuring one CPU; a main memory with a minimum 1 Mb; a disc drive with a minimum 40 Mb; one magnetic tape drive; two each of floppy disc drive and character printer; and three terminal units. At cost of \$700, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of June 25, Turkey's Mineral Research and Exploration Department has issued a tender for the supply of two **digital proton magnetometers**. Specifications call for a total field operating range of 20,000 to 100,000 NT; resolution of 0.1 NT; 32 character digital, two-line LCD display; and a minimum 1.200 reading memory capacity. At cost of approximately \$10, post can obtain and forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

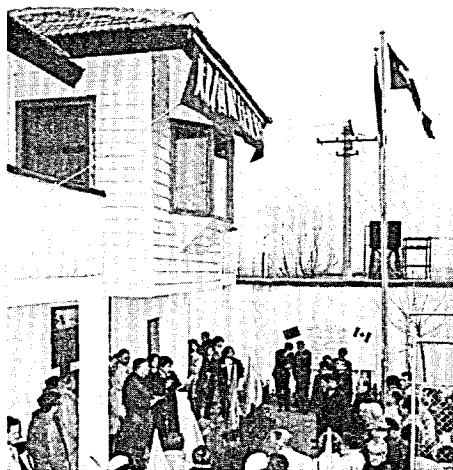
**TURKEY** — A tender for the delivery and installation of seven **automatic telephone exchanges** has been issued by Turkey's State Railway Authority. Closing date for receipt of bids, with documents costing U.S.\$200, is July 15. Post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A large quantity of **spare parts for caterpillar equipment** is required in a tender announced by Turkey's Black Sea Copper Works Corporation. Required are: 91 D8-L tractors; 68 235 BH excavators; and 104 769C trucks. Bid closing date is June 23. Post can obtain and courier bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A large quantity and variety of **drilling machines** are being sought in a tender, bid closing date June 30, issued by the Turkish Coal Board (TKI). Required are: A) seven undercarriage mounted rotary type crawler drilling machines, powered by heavy diesel and having approximately 100 feet of drilling depth for 9-inch holes using 7-inch rods; B) six undercarriage mounted rotary type rubber-wheeled drilling machines with the same specifications as above; C) two crawler undercarriage mounted rotary type drilling machines having approximately 100 feet of drilling depth for 10 $\frac{5}{8}$ -inch holes, using 8 $\frac{5}{8}$ -inch rods, with power being electric

Continued on page 6.

## Forestry products find China is home



*The opening of this China-Canada friendship farmhouse in the People's Republic could also mean the opening of a vast market in China for the import of Canadian forest products.*

Continued from page 1

mouldings, stair treads, spindles, hand rails, trusses and roof — can improve the comfort, convenience and construction of Chinese farm homes.

Now that Chinese farmers are becoming more affluent, they can afford what Canada

## Jamaica's markets soft on computers

A sectoral study on the market opportunities in Jamaica for computer software and peripherals now is available through the Department of External Affairs.

*The Jamaican Computer Market* a 26-page study prepared by the Canadian High Commission in Jamaica, says the market there for these products is estimated at \$8.5 million a year and it "is undergoing a phase of rapid growth not unlike that witnessed in North America during the 1970s."

While the competition is stiff, especially from the United States, export opportunities exist for Canadian firms in the areas of personal computers and software — particularly UNIX-based systems.

The study also profiles various other segments of the Jamaican computer market, provides readers with information on how best to do business with Jamaican importers, and lists Jamaican computer firms, consultants and distributors.

Copies of *The Jamaican Computer Market* may be obtained from Glen Robinson at External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 995-8742.

## Call correct

The correct telephone number for the **Going to the Guangzhou Fair?** seminar being held June 25 at McMaster University in Hamilton, Ont. is (416) 525-9140, ext. 7027. Contact May Zhai.

has to offer, say delegation members, noting the potential in rural China is immense.

COFI's manager of new market development and project co-ordinator for the farmhouse, David Cartwright, says that, "in the current Chinese economy, farmers have more disposable income which they're spending on upgrading or replacing their housing. Approximately 10 million rural housing units are built each year in China."

And Kempf, who describes the farmhouse project as a "unique opportunity to introduce our products to a major segment of the Chinese market," says it is also "an important step in our ongoing program of developing trade and business links with Pacific Rim countries."

The project was a co-operative venture between the Ministry of Forests and Lands and the Council of Forest Industries (COFI) in B.C. and two organizations in China — TUHSU (China National Native Produce and Animal By-Products Import and Export Corporation) and the Shanghai Timber Corporation. TUHSU imports wood products; Shanghai Timber processes and distributes them.

Further information on the China-Canada friendship farmhouse project or on related trade opportunities with the People's Republic of China is available from External Affairs' East Asia Trade Development Division (PNTE), tel: (613) 992-7359. ★

General information on market opportunities as well as various forms of assistance to Canadian exporters is also available from the Commercial Division, Canadian High Commission, P.O. Box 1500, Kingston 10, Jamaica. Tel: (809) 926-1500-9. Telex: 2130. Answerback: BEAVER JA. ★

## Canada-U.S. venture sees Tiger take wing

Of interest to exporters/importers shipping by air cargo, was the recent launch of the first Canadian scheduled around-the-world air cargo service — out of Mirabel.

The weekly service is a joint effort of Canadian Airlines International Ltd. (CAIL) of Calgary and Flying Tiger Line Inc. of Los Angeles.

Under the agreement, both companies will share, on an equal basis, the 100-ton capacity of a Boeing 747 air freighter. On the route, however, they will compete independently for cargo.

The basic route, say spokesmen, is Hong Kong, Seoul, Anchorage, Mirabel, New York, London, Brussels, Dubai, Bangkok and Hong Kong.

"We expect to operate our share of the plane at 80 per cent capacity," said CAIL's Vice-President, Cargo, Ken Gray at the Mirabel news conference inaugurating the service.

Gray said the new service will increase the airline's cargo capacity from the Orient by 140 per cent. ★

# A calendar of Middle East trade events

Canadian exporters eager to explore markets in the Middle East are likely to find their efforts rewarded by participating in trade fairs and missions pertaining to the region.

A number of such events, organized by the Department of External Affairs, are slated for this year and next, both at home and abroad.

The following gives a listing — chronologically and by industry sector — of the Middle East-related trade fairs and missions External Affairs is involved in. Dates and locations in some cases are tentative.

For more information or details on how to participate, contact Gary Scott of External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 993-6847; or call Info Export.

## General

- Oman International Trade Fair — Muscat, Oman — June 15-20, 1987.
- Damascus International Trade Fair — Damascus, Syria — August 18-31, 1987.
- Baghdad International Trade Fair — Baghdad, Iraq — November 1-15, 1987.

## Communications-Telecommunications

- Telecommunications Mission from Saudi Arabia — November 9-18, 1987.
- Saudi Communications 1988 Trade Fair — Riyadh, Saudi Arabia — February 7-11, 1988.

## Computers

- Computer Technology and Service Mission to the Gulf, Jordan, Syria — January 29-February 7, 1988.

## Education

- Educational and Training Services Mission to Jordan, Saudi Arabia, Kuwait and Oman — October 21-November 6, 1987.

## Electrical-Electricity

- Incoming Electrical Equipment Buyers — Mini Missions from Saudi Arabia, Kuwait, United Arab Emirates and Oman — Fall/Winter, 1987.
- Middle East Electricity Trade Fair — Dubai, United Arab Emirates — January 8-11, 1988.

## Farm-Equipment

- Incoming Visits to Western Canada Farm Progress Show — Visits to other Provinces — June 17-20, 1987.

## Food-Equipment

- MEFEX (Middle East Food and Equipment Exhibition) — Bahrain — February 27-March 2, 1988.

## Gas-Petrochemicals

- Incoming Procurement Mission for Petrochemical Plants from Israel — March 14-25, 1988.
- 3rd Arab Gas Technology Exhibition — Dubai, United Arab Emirates — March 20-24, 1988.

## Health

- Health Care Services & Equipment Mission from Abu Dhabi, Kuwait and Saudi Arabia — November 23-December 2, 1987.

## Miscellaneous

- Canada-Saudi Arabia Joint Economic Commission, convened in Canada and accompanied by an Incoming Saudi Businessmen's Mission — September 28-October 2, 1987.
- Operations and Maintenance Mission to Saudi Arabia and the Gulf (specific sector to be determined) — October 24-November 8, 1987.
- Security Products Mission from Saudi Arabia — March 7-18, 1988.

# Cuban centre showcase of Canadian capability

Cuban President Fidel Castro knows that when he wants a job done well — and on time — he can count on the services provided by a Montreal, Que. firm.

That's what Castro and his Caribbean island client discovered when they awarded a \$4.2 million contract to SSSI International Ltd. for the construction of an exhibition centre to complement the country's 250,000 square foot Palacio convention centre.

The Palacio de Las Convenciones, already in operation and described as having "excellent convention facilities," lacked one ingredient — a space for exhibits.



**Healthy handshake** — Cuban President Fidel Castro visits Brian Derbach's Mitral Medical stand during the **Health for All** show, an event held in Havana every second year. Mitral, of Richmond, B.C., manufactures an artificial bovine heart valve.

On short notice, and despite the distance and time limitations, SSSI International transported and constructed — between January 3, 1987 and the official opening April 15, 1987 — PABEXPO, an exhibition centre that has become the locale for trade shows and exhibitions held in Cuba.

Complementing the convention centre and frequently visited by Castro and scores of Cubans and other visiting dignitaries during construction, the 11,500 square metre PABEXPO exhibition centre consists of four exhibition halls, each of which can be used independently or interconnected, as required.

Almost all the materials — Canadian content is calculated at 89 per cent — were made in Canada, providing 164 man years of Canadian labor, say company spokesmen.

Those materials, shipped by Cuban vessel out of Montreal, weighed more than one million pounds and consisted of 111 bundles, 66 crates and 65 20-foot containers of steel and other equipment.

Using a Canadian prefabricated steel building system (Armco Westeel Ltd.) as the basis of the project and using Cuban labor, the complex was completed in less than four months and, as planned, was handed over to its client on April 15.

That was, also as planned, just in time to host PABEXPO's first exhibition, the **Health for All** show in which eight Canadian companies participated in an Information Booth under the auspices of the Department of External Affairs.

Topping off the project, SSSI International and its associates conducted a two-day seminar on Canadian building systems, mechanical, electrical and air conditioning techniques for an audience of approximately

435 top Cuban generalists and professionals.

The project, says SSSI International's Vice President L.J. "Irish" Adams, received assistance through the Department of External Affairs' **Program for Export Market Development (PEMD)**.

Adams also said: "This contract could not have been successfully concluded without the active and dedicated help, advice and co-operation of the commercial counsellors" of the Canadian Embassy, Havana. ★

## Marine show set to weigh anchor

**New York** — Canadian marine products and services companies have an opportunity this fall to display their goods, meet key prospects and customers at an event that is described by the trade as "the leading maritime exposition in the United States."

Now in its sixth year and in conjunction with the 95th Annual Meeting of the Society of Naval Architects and Marine Engineers, the **International Maritime Exposition** will be held at the New York Hilton, November 11-13.

Organizers of the exposition say that analysis of attendance at previous events "consistently reveals participation by a large cross-section of the maritime industry."

These include marine managers; ship builders, repairers, owners and operators; contract engineers, marine, structural, ocean and offshore engineers; and naval architects.

At the exposition, the "industry's largest assembly of decision-makers" are introduced to a wide variety of products and services. These range from abrasive blasting equip-

Turn to page 6 — Dock

# Saudi Arabia: A 'garden' worth cultivating

Riyadh — Considered the premier show-case for matching technology with Saudi Arabia's agricultural requirements, **SaudiAgriculture 87** attracted a record attendance of close to 14,000 trade and business visitors over the five-day period, April 5-9.

Participation in the show, particularly for one Canadian firm, resulted in on-site sales while, as the result of the show, another Canadian company is about to sign a joint venture agreement with a Saudi organization.

Such successes, say trade officials, illustrate "the value of industry participation" in

fairs and missions sponsored by the Department of External Affairs.

Prior to participating in **SaudiAgriculture 87**, the Rivière Quelle, Que. company, Lambert Peat Moss Inc., was part of an External Affairs-sponsored mission to Egypt, Jordan and Saudi Arabia.

"As a result of that mission," says Gerald Fallis, Director of Sales and Marketing for Lambert Peat Moss, "we achieved success in Egypt and Jordan for the first time."

Of his company's participation in **SaudiAgriculture 87**, Fallis was more than pleased.

"We are back for the third time and have seen the best visitors yet. Our sales are doubling each year thanks to the show."

Lambert Peat Moss and seven other Canadian companies were among the more than 400 exhibitors to participate in the show, now in its sixth year, say spokesmen at the Canadian Embassy in Riyadh.

Such participation, they add, enabled Lambert to break into the potentially lucrative agriculture, irrigation and agro-industry markets in this region.

It also enabled first-time Canadian participant, Proseed Inc. of Calgary, Alta. to begin negotiations for a joint venture agreement with a major Saudi Arabian company for the sale/lease of its unique high technology system.

A landscaping design company, Proseed is the owner of a system or process that, prior to seeding, actually germinates the seeds of cereals and vegetables. The water-saving system is expected to be a boon in arid regions.

Other Canadian companies also succeeded at the show with sales that included dairy cattle, semen and poultry equipment.

"**SaudiAgriculture** plays a major role in bringing technology suppliers and buyers together," say show organizers, "and the key to its continuing success is its ability to respond to the changing requirements of the King-



Popular at **SaudiAgriculture 87**, first-time Canadian participant Proseed Inc. of Calgary, Alta., currently is negotiating the sale/lease of its unique germinating-seeding system to a major Saudi Arabian organization. Proseed was one of eight Canadian companies to participate in the show, held April 5-9 in Riyadh, Saudi Arabia.

dom's agricultural development program."

So successful was this year's event, organizers now are preparing for **SaudiAgriculture 88**, to be held April 10-14 in Riyadh.

Further information on next year's show or details on how to participate is available from R. Grison (tel: 613-990-5997) or B. Budny (tel: 613-993-7043) of External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT); or Maher Abou-Guendia of External's Market Development Division (TAP), tel: (613) 995-8192; or call Info Export. ★

## If it's Budapest it must be Spring



Spring smiles — Canada's Ambassador to Hungary Robert L. Elliott (left), at the Canada Stand at the **Budapest International Spring Fair**, greets (l to r) M. Szürös, Secretary of the Central Committee of the Hungarian Socialist Workers' Party, and Péter Veress, Hungary's Minister of Foreign Trade. Canadian sales at the fair, which ended last week, are expected to be significant.

## OEM show has 'design' on engineering

New York — Canadian original equipment manufacturers (OEM) will have a chance to show their stuff, develop new market contacts and keep abreast of the latest developments in their field when they participate this fall in the "largest OEM show in the Eastern States."

The **Fall National Design Engineering Show and Conference**, slated for New York City's Jacob K. Javits Convention Center September 29-October 1, attracts some 10,000 visitors — mostly engineering, design, marketing and procurement executives — to the stands of some 500 exhibitors.

The **Fall National Design Engineering Show and Conference**, also featuring six seminars open to participants, is, say trade officers, directed primarily to manufacturers of power transmission components and bearings.

Also highlighted are CAD/CAM/CAE; fastening, joining and assembly components; plastics, elastomers and non-metals; ferrous and non-ferrous metals; electrical and elec-

tronic components; laboratory and production test equipment; and fluid power and fluid-handling devices.

For this year's show, the theme of which is "Engineering Excellence in the '90s," the Department of External Affairs is organizing individual booths at the Canadian Pavilion for qualifying Canadian companies.

Trade development officers from the Department of External Affairs will also be on-site to answer questions on market access to the United States and to provide information on the various types of assistance available to Canadian exporters.

Further information on the show or on how to qualify for participation is available from Clifford Bird of External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTE), tel: (613) 993-7486; or call Info Export.

The contact at the Canadian Consulate General in New York is Donald L. Russell, tel: (212) 586-2400. Telex: 126242 (DOMCAN NYK). ★

## Biting The Big Apple

New York — Ticking the taste buds of United States consumers with Canadian cheese, patés, wine and bottled water is a tempting way to encourage the sale of those Canadian goods to the vast U.S. market.

That's exactly the intention of the Canadian Consulate General in New York, now in the final stages of planning its **Canadian Wine and Cheese Tasting** evening to be held at the Consulate's Canada Room, July 14.

And the timing of the event could hardly be more appropriate — because of two recent studies and the fact that an international food event is taking place simultaneously.

A recent market study has shown, say Consular officers, that, in the United States, retail sales of gourmet and specialty foods now stand at U.S.\$8.5 billion a year.

The study also predicts that business in the gourmet field will increase in certain product categories — bottled waters, specialty meats including patés, and other related items.

The gains, with cheeses being the largest category at more than 15 per cent of the market, are expected to range as high as 40 per cent a year, the study found.

At the same time, another U.S. analytical firm claims that cheese sales in the United States during the next 10 years will top \$16 billion, up from the 1985 figure of \$6.4 billion.

That's a trend the **Canadian Wine and**

Turn to page 6 — To sult

## Marketplace

Continued from page 3

triphas 6000 V, 50 HZ; and D) two crawler undercarriage mounted rotary type drilling machines having approximately 100 feet of drilling depth for 12¼-inch holes, using 10¾-inch rods, with power being triphase electric 6000 V, 50 HZ. At cost of \$10, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. ★

## To suit your fancy

Continued from page 5

**Cheese Tasting** evening aims to take advantage of, with invitations having been sent to relevant wholesalers, importers, retailers, food magazine and newspaper writers.

Being held simultaneously, but with no "official" Canadian government participation, is the **International Fancy Food and Confection Show** which attracts numerous local and out-of-town buyers, a number of whom it is hoped will drop in to sample — and perhaps become distributors of — Canadian wines and cheeses.

While the list of Canadian participants has pretty much been finalized, information on the **Canadian Wine and Cheese Tasting** evening or possible future events is available from Sally Jorgensen of External Affairs' Food Products Division (TAN), tel: (613) 996-4265; or call Info Export.

## Seeds sown for farm reform

It's going to be a tough row to hoe, but when it comes to eliminating the debilitating agricultural trade wars, Canada is directly behind the plowshare.

That attempt to furrow a path toward solutions to today's serious agricultural situation — and to spotlight agriculture in international trade talks — was evident at the second meeting of the Cairns Group of Agricultural Exporters, held in Ottawa May 21-23.

The Cairns Group (named after the Aus-

## Joint ventures, road to Eastern Europe



**Seedling sales** — External Affairs Minister Joe Clark, Quebec and B.C. MPs Anne Blouin and Ross Belsher, and a director of the Hungarian Academy of Sciences at Martonvásár, Hungary, examine seedlings grown with equipment supplied by Controlled Environments Ltd. (CONVIRON) of Winnipeg.

Continued from page 1

agricultural research centres in Europe."

What's more, a Canadian company is in the limelight at the Academy where, in 1971, Controlled Environments Ltd. (CONVIRON) of Winnipeg, sold 44 environmental chambers,

rooms and control systems.

Since then, the Academy, which is planning a \$1.5 million World Bank-financed update of its facilities, has used CONVIRON equipment exclusively. The company is optimistic about obtaining this new contract.

The East European visit by Clark and his group, say officials, noting that Canadian exports to Hungary, Poland and East Germany last year totalled \$148 million, is "a demonstration of the importance Canada ascribes to its relations with these countries as well as to East-West relations."

Further information on the visit or on trade opportunities with these three countries is available from Mitch Vlad of External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), tel: (613) 996-7107; or call Info Export. ★

## Korea cuts tariffs

Reductions and cuts in tariffs by South Korea on a number of new items should make it easier for Canadians exporting to that country.

Trade officials say that, for a number of items, tariffs have been cut from 5 to 20 per cent, with the average cut being 6.6 per cent.

Among the items affected are hardwood lumber, paper, manufactured goods, electronic and auto passenger cars, and food products.

Further information on the products/tariffs — which take effect July 1 — is available from Jean-Yves Dionne of External Affairs' East Asia Trade Development Division (PNTE), tel: (613) 996-6978; or call Info Export. ★

## Dock in New York

Continued from page 4

ment, air compressors and automatic direction finders; to sonar equipment, telephone systems and weather satellite receivers.

Canadian companies interested in participating in the **International Maritime Exposition** — space is limited — should contact Donald L. Russell, Commercial Officer, Canadian Consulate General, 1251 Avenue of the Americas, New York NY 10020. Tel: (212) 586-2400. Telex: 126242 (DOMCAN NYK). Fax: (212) 246-7424. ★

tralian city in which it first met last year) consists of Canada and 13 other developed and developing country agricultural exporters — Argentina, Australia, Brazil, Chile, Colombia, Fiji, Hungary, Indonesia, Malaysia, New Zealand, the Philippines, Thailand and Uruguay.

The Cairns Group members are being hurt in international trade by other countries who are forcing prices down by heavily subsidizing their farm exports.

Reinforcing the growing consensus on the need for fundamental reform in agriculture through the GATT and giving impetus to the Uruguay Round negotiations in general were the major achievements at the Ottawa meeting — a building block in a series of meetings which, this year, is addressing the crucial agricultural trade situation.

"The challenge," said co-host, International Trade Minister Pat Carney, "is to build on this progress in order to provide long-term security for the agricultural community."

Hosting the meeting with Carney were Minister of State for the Canadian Wheat Board, Charles Mayer, and Minister of Agriculture, John Wise. ★

## Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

 English     French

Mail to: *CanadExport* (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

**1-800-267-8376**

*CanadExport* is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada



EA  
C16F  
5#11  
DOCS c.1

# Canada Export

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 5 N° 11

LE 3 JUIN 1987

## De vaches de débouchés à l'état embryonnaire

Dans la phase initiale d'un programme de dix ans en vue d'améliorer la production laitière en Union soviétique, un centre de production de sperme de bétail laitier de l'Ouest canadien vient d'expédier en U.R.S.S. 400 embryons Holstein primés.

Selon des porte-parole du gouvernement albertain, cette exportation d'embryons met également en relief les efforts concertés de la province en vue de développer des relations commerciales étroites avec l'U.R.S.S., non seulement dans les domaines du pétrole et du gaz, mais aussi en agriculture.

Le programme, dont la valeur reste confidentielle, prévoit que la Western Breeders Ltd., de Balzac (Alberta), près de Calgary, expédiera à partir des ses installations de 60 acres des embryons à destination de fermes d'État en U.R.S.S.

Le président de la Western Breeders, M. Doug Blair, a ajouté que les quantités exactes seraient négociées chaque année,

### L'Europe de l'Est passe par Budapest

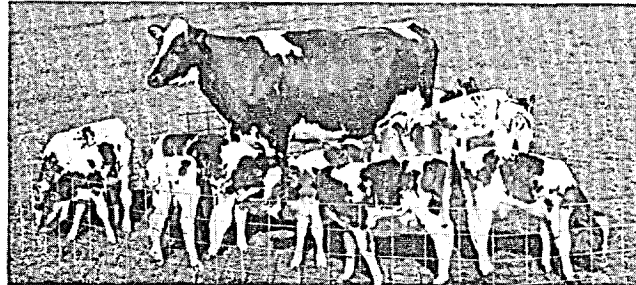
L'accroissement des ventes et le renforcement des relations économiques étaient au nombre des objectifs d'une visite qu'ont effectuée le mois dernier en Hongrie le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, des députés et un groupe de gens d'affaires canadiens.

En Hongrie, dernière escale (après la Pologne et l'Allemagne de l'Est) de cette visite du 3 au 9 mai, un certain nombre de transactions ont été annoncées ou signées.

Au moment de la visite de M. Clark, un certain nombre de sociétés canadiennes étaient également représentées à Budapest où, entre autres développements:

- L'Ontario Hydro a annoncé qu'elle avait décroché un marché de 700 000 \$ de la Banque mondiale pour une analyse utilitaire pour le compte de la Régie d'électricité de Hongrie;
- La Fidutech Inc., société québécoise de commercialisation de logiciels, a annoncé la formation de deux entreprises conjointes, l'une basée à Montréal et l'autre à Budapest; et
- M. Clark a annoncé l'intention du gouvernement canadien d'engager des négociations avec la Hongrie pour la conclusion d'un accord de coopération nucléaire qui permettrait aux sociétés canadiennes de poursuivre des débouchés commerciaux dans le secteur nucléaire hongrois.

(Voir page 6: La Hongrie.)



La multiplication: voilà ce que produit la transplantation d'embryons. Superovulée pour produire plus d'un œuf à la fois, cette vache a mis bas à 13 veaux à partir d'un seul accouplement, chez la Western Breeders Service Ltd. de Balzac, en Alberta.

lorsqu'il rencontrera ses partenaires soviétiques pour discuter du programme d'élevage de l'année à venir.

M. Blair, agriculteur et généticien, a également précisé que les embryons étaient prélevés de la vache donneuse le sixième jour de la grossesse et congelés dans l'azote liquide, à moins 320° F, pour être expédiés par avion à

## Notre bois se taille une place en Chine

L'ouverture récente d'une «ferme de l'amitié» sino-canadienne près de l'aéroport de Shanghai pourrait bien être le prélude à un autre genre d'ouverture en République populaire de Chine: celle d'un vaste marché pour les exportations canadiennes de produits forestiers.

C'est sans aucun doute l'objectif ultime de la maison de ferme, qui a été inaugurée officiellement le 23 janvier au cours de la visite, en République populaire de Chine, d'une délégation composée de membres du gouvernement et de représentants de l'industrie forestière de la Colombie-Britannique.

L'inauguration, ont fait savoir les responsables, marquait le temps fort de cette visite qui était conduite par MM. Jack Kempf, alors ministre des Terres et Forêts de la Colombie-Britannique, et Mike Apey, président du Conseil des industries forestières (COFI).

La délégation, qui comprenait également des représentants de quatorze grandes compagnies forestières de Colombie-Britannique, avait pour but de mieux faire connaître les capacités de cette province comme fournisseur de produits forestiers de haute qualité, adaptés aux besoins de la Chine.

Au dire de tous, la maison de ferme est un parfait symbole de cette capacité d'adaptation; offerte en présent à la Chine, elle servira à rappeler aux Chinois que lorsqu'ils désirent importer des produits forestiers, le Canada est le choix qui devrait s'imposer.

Moscou. Ensuite, avec deux vétérinaires de la Western Breeders supervisant le processus, les embryons sont dégelés à la ferme et implantés dans une vache « commerciale ».

Selon M. Blair, le taux de succès s'établit habituellement autour de 40%. Cependant, les embryons qui se rendent à terme dans la vache porteuse acquièrent un système immunitaire qui les protège des maladies présentes dans leur nouvel environnement.

En plus du programme de transfert d'embryons, l'accord de dix ans conclu par l'Alberta avec les Soviétiques prévoit également un échange d'information sur la culture pluviale du blé, la transformation des aliments et leur emballage.

La Western Breeders exporte des embryons depuis 1982, en Nouvelle-Zélande en Australie, en Hongrie et en Tchécoslovaquie.

Elle vend aussi du sperme à une trentaine de pays, dont les États-Unis, l'Allemagne de l'Ouest, la Grande-Bretagne et les Pays-Bas.

Or, il se trouve que la Chine est un gros importateur de bois.

Les statistiques montrent que l'an dernier, Shanghai a consommé à elle seule environ 2 millions de mètres cubes de bois de construction, l'État, pour sa part, ne fournissant que 1,7 million de mètres cubes.

La Chine a également importé du bois de construction et d'autres produits forestiers de plusieurs fournisseurs étrangers dont le Chili, le Brésil, l'Asie du Sud-Est et le Canada.

D'après les statistiques, Shanghai a importé (Voir page 3: La Chine.)

Min. des O.T.P.

**DANS CE NUMERO:**

- La foire Saudi-Agriculture est un bon moyen de percer le marché agricole fertile de l'Arabie saoudite... 5
- Les marchés mondiaux offrent des débouchés à l'exportation..... 2
- Une étude présente le marché de l'informatique en Jamaïque... 3
- L'agriculture est au cœur de discussions commerciales..... 6

# Des débouchés à foison offerts à l'exportation

**CAMEROUN** — Un appel d'offres international (clôturant le 30 juin) pour la fourniture de **transformateurs** a été lancé par la Société nationale d'électricité du Cameroun. Le dossier d'appel d'offres peut être obtenu au coût de 50 000 FCFA. Envoyer les soumissions, en anglais ou en français, à la Société nationale d'électricité du Cameroun, Direction des affaires générales, B.P. 4077, Koumassi-Douala. Ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Yaounde. Tél.: 8209 KN (DOMCAN 8209 KN).

**GHANA** — La Ghana Supply Commission recherche, d'ici le 22 juin, des **équipements et des fournitures scientifiques**. Le dossier d'appel d'offres peut être obtenu, au coût de 100 \$US, du Liaison Manager, Office of Ghana Supply Commission, 30-32 Tabard St., London SE1 4JU. Tél.: 1-403-6577/5963. Tél.: 267235 GHAPLY. Envoyer les soumissions à: Chairman, Management Committee, Ghana Supply Commission, P.O. Box M35, Accra, Ghana.

**GRÈCE** — L'Administration de l'aviation civile hellénique du ministère des Transports et des Communications a lancé deux appels d'offres (clôturant le 14 août), l'un pour la fourniture d'un **système de radar d'atterrissage**, l'autre pour la fourniture d'un système de traitement des données radar et des plans de vol ainsi que des unités d'entrée et d'affichage. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Tél.: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**GRÈCE** — Deux appels d'offres, clôturant le 2 juillet, ont été lancés par la Régie de l'aviation civile de la Grèce (HCAA) du ministère du Transport et du Commerce. L'appel d'offres n° 1 vise la fourniture d'installations de **simulation radar d'approche**. L'appel d'offres n° 2 vise la fourniture d'un **centre de commutation automatique** des données. Les offres doivent être soumises aux bureaux de la Division des approvisionnements de la HCAA, 1 Vassileos Georgiou, Hellinikon. Tél.: 894-8102. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**GRÈCE** — Le ministère grec du Commerce, Direction générale des marchés publics, a lancé un appel d'offres (clôturant le 16 juin) pour la fourniture de **8 systèmes optiques numériques** et de **4 unités d'essai de générateurs**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**MAROC** — La Banque mondiale a approuvé un prêt de 125 millions de dollars US pour un projet au Maroc qui suppose l'élargissement, l'amélioration et la **modernisation du réseau de télécommunication** de ce pays. Le projet s'inscrit dans le cadre d'un programme de 675 millions qui doit être exécuté entre 1987 et 1994. Les projets, dont les appels d'offres devraient être lancés entre juin et septembre, portent sur: du matériel de transmission à longue distance et de numérisation des micro-ondes; un réseau de communication télex et de transmission des données; des câbles pour les réseaux locaux et extérieurs; et un service de téléphonie rurale. Les fabricants canadiens qui désirent poursuivre ces débouchés devraient visiter le pays, rencontrer le

client et, avec l'aide de l'ambassade du Canada à Rabat, se désigner un représentant ou distributeur local. Pour obtenir les détails sur ces projets, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), MinAffex, au (613) 990-8134; ou s'adresser à l'ambassade du Canada à Rabat. Tél.: (Code de destination 407) 31964M. Indicatif: (CDARABAT 31964M).

**PAKISTAN** — Dans le cadre d'un crédit de 52 millions US de la Banque mondiale, la Société pakistanaise de développement pétrolier et gazier (OGDC) a lancé un appel d'offres (clôturant les 22 et 23 juin) pour divers matériaux, équipements et **accessoires de gazoduc** pour un réseau collecteur souterrain. Les soumissions porteront 1) sur un tube de canalisation P-01 et les accessoires pour une ligne de collecte principale pour tête de puits, un séparateur P-02; un enregistreur de débit P-03, et un débitmètre à diaphragme Daniel P-04; et 2) sur un collecteur de bouchons P-05 et des points de purge; des pistons-râcleurs P-06 et un ensemble de lancement; et des pompes à injection anti-corrosion P-07. L'appel d'offres porte le n° OGDC/ESL/413/87. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Islamabad. Tél.: (code de destination 82) 5700. Indicatif: (5700 DOCAN PK).

**POLOGNE** — La compagnie Polimex-Cekop Ltd. a émis, au nom de l'investisseur, un appel d'offres (clôturant le 10 juillet) en vue de la construction, selon la formule clés en main, d'une **usine complète pour la production d'huile de colza et de margarine**. Chaque soumissionnaire doit déposer une garantie bancaire de 500 000 \$US. Les conditions sont précisées dans la documentation de l'appel d'offres, qu'on peut se procurer auprès de Polimex-Cekop Ltd., 7/9 Czackiego Str., 00-950 Warszawa.

**SÉNÉGAL** — La Société nationale des télécommunications du Sénégal (SONATEL) a lancé un appel d'offres, clôturant le 1<sup>er</sup> juillet, pour la fourniture et l'installation de **liaisons de télécommunications**. Lot n° 1: une liaison hertzienne numérique de capacité de 120 voies équipée à 60. Lot n° 2: une liaison hertzienne analogique ou numérique de capacité de 15 voies entièrement équipée. Lot n° 3: une liaison radioélectrique de capacité de 4 voies équipée à 2, et un concentrateur. Les propositions seront accompagnées d'une caution de 15 millions de francs CFA. Le dossier peut être retiré, au coût de 30 000 francs CFA, au Secrétariat de la Direction de l'administration et des finances, Direction générale de la SONATEL, 6 rue Wagane Diouf, Dakar. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Dakar. Tél.: 632 (DOMCAN SG).

**TURQUIE** — Les sociétés canadiennes qui veulent soumissionner la fourniture de **gilets de sauvetage** devraient se faire connaître au Commandement de la garde côtière turque (SGK), qui prépare le lancement prochain d'un appel d'offres pour la fourniture de 500 à 1 000 de ces gilets. Envoyer toute brochure sur vos produits à: İcisiyeri Bakanligi, Sahii Guvenlik Komutanligi, Tendarik Sube Mudurlugu, Bakanliklar, Ankara. Tél.: 4-1250036. Tél.: 46201 SGKA TR; ou à l'ambassade du

Canada, Nenehatun Caddesi 75, Gaziosmanpasa, Ankara. Tél.: (Code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** — Une importante quantité de **machines de forage** est demandée dans le cadre d'un avis d'appel d'offres (clôturant le 30 juin) lancé par le TKI (Conseil du charbon de Turquie). On demande: a) 7 foreuses rotatives sur chenilles actionnées par diesel lourd et ayant une profondeur de forage d'approximativement 100 pieds pour des trous de 9 pouces utilisant des tiges à foret de 7 pouces; b) 6 foreuses rotatives montées sur roues en caoutchouc ayant les mêmes capacités qu'en a); c) 2 foreuses rotatives sur chenilles ayant une profondeur de forage d'environ 100 pieds pour des trous de 10<sup>5</sup>/<sub>8</sub> pouces utilisant des tiges de foret de 8<sup>5</sup>/<sub>8</sub> pouces, alimentées par courant électrique triphasé de 6 000 V, 50 HZ; et d) 2 foreuses rotatives sur chenilles ayant une profondeur de forage d'environ 100 pieds pour des trous de 12<sup>1</sup>/<sub>4</sub> pouces, utilisant des tiges de foret de 10<sup>3</sup>/<sub>4</sub> pouces, alimentées par un courant électrique triphasé de 6 000 V, 50 HZ. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La Régie des chemins de fer de Turquie a lancé un appel d'offres (clôturant le 15 juillet) pour la livraison et l'installation de sept **centraux téléphoniques automatiques**. Le dossier d'appel d'offres coûte 200 \$US. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La Black Sea Copper Works Corporation de Turquie a lancé un appel d'offres (clôturant le 23 juin) pour la fourniture d'une grande quantité de pièces de rechange pour des **véhicules à chenilles**: 91 tracteurs D8-L, 68 excavatrices 235 BH, et 104 camions 769C. Les soumissions devront lui parvenir au plus tard le 23 juin. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'Office du pétrole de la Turquie a émis un appel d'offres (clôturant le 16 juin) concernant un **réseau informatique**. Éléments nécessaires: A) 1 ordinateur central comportant une CPU; 1 mémoire centrale avec un minimum de 12 Mo; 1 unité de disques avec un minimum de 2 500 Mo; 2 dérouleurs de bande magnétique, 2 lecteurs de disque souple, 2 imprimantes ligne par ligne et 2 consoles de système; 4 tables traçantes, 11 imprimantes caractère par caractère; et 65 terminaux. Dans le cas (B): 4 gros systèmes régionaux comportant une CPU; 1 mémoire centrale avec un minimum de 4 Mo; 1 unité de disques avec un minimum de 600 Mo; 1 dérouleur de bande magnétique, 1 lecteur de disque souple, 1 imprimante ligne par ligne et 1 table traçante; 7 imprimantes caractère par caractère; et 14 terminaux. Dans le cas (C): 6 systèmes régionaux de moyenne puissance comportant une CPU; 1 mémoire centrale avec un minimum de 2 Mo; 1 unité de disques avec un minimum de 150 Mo; et 1 dérouleur de bande, 1 lecteur de disque souple, 1 imprimante ligne par ligne et 1 imprimante caractère par caractère; et 8 terminaux. Dans le cas (D): 10 sys-

(La suite page 3.)

## Marchés mondiaux

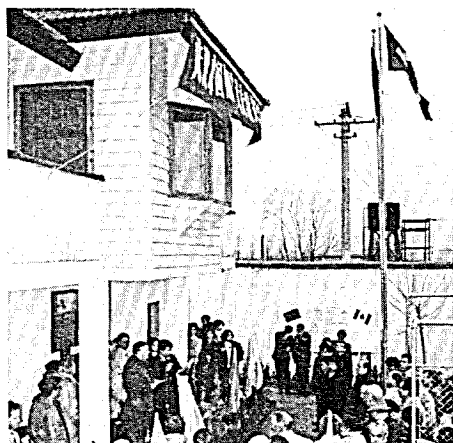
(Suite de la page 2.)

tèmes régionaux de faible puissance comportant une CPU; 1 mémoire centrale avec un minimum de 2 Mo; 1 unité de disques avec un minimum de 100 Mo; et 1 dérouleur de bande magnétique, 1 lecteur de disque souple et 1 imprimante ligne par ligne; et 3 imprimantes caractère par caractère. Dans le cas (E): 20 systèmes pour entrepôt comportant une CPU; 1 mémoire centrale avec un minimum de 1 Mo; 1 unité de disques avec un minimum de 40 Mo; 1 dérouleur de bande magnétique; 2 lecteurs de disque souple et 2 imprimantes caractère par caractère; et 3 terminaux. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La société Turkish Shipbuilding Inc. a émis un appel d'offres (clôturant le 15 juin) en quatre parties concernant la fourniture d'une variété d'équipements de navigation. Éléments nécessaires: (A) 15 radars à semi-conducteurs pour le service maritime dans la bande X comportant une bande de fréquences de 9410 ±30 MHz et une portée de 0.25-32 milles marins. La puissance de crête est une valeur nominale de 5 kW et la largeur de faisceau est 1-2.5 (sens horizontal) 22-25 (sens vertical), avec un gain de 25-30 dB. L'affichage des caractères mesure 7 pouces. Dans le cas (B): 26 walkie-talkies VHF/FM comportant 56 canaux avec canaux internationaux et 10 canaux de météorologie. L'espacement des canaux est 25 kHz. Les unités simplex, semi-duplex, doivent comporter un émetteur 156.025-157.425 MHz, 1-3 W, et un récepteur 156-163 MHz. Dans le cas (C): 15 radiotéléphones VHF/FM comportant 55 canaux internationaux avec espacement de 25 kHz entre canaux. Les émetteurs doivent comporter la plage 156.025-157.425 MHz, 1-20 W, et les récepteurs doivent fonctionner dans la plage 156-162 MHz. Les autres spécifications exigent le fonctionnement simplex et semi-duplex, le service continu, l'alimentation 24 V et 220 V c.a., et la conformité aux normes de certification CCIR. Dans le cas (D): 20 écho-sondeurs convenant aux eaux peu profondes et aux eaux de profondeur moyenne et conformes aux normes IMO RES. A 224 (VII). Les profondeurs doivent être indiquées en mètres, de préférence avec affichage numérique et alarme. Les autres spécifications exigent la fréquence 50-200 kHz et l'alimentation 220 V.c.a. et 24 V. La caution de performance est déterminée à 10 pour cent tandis que la caution de la soumission est 3000 \$ dans le cas (A); 1 000 \$ dans le cas (B); 1000 \$ dans le cas (C) et 2000 \$ dans le cas (D). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le Département turc de la recherche et de l'exploration minières a lancé un appel d'offres (clôturant le 25 juin) pour la fourniture de deux **magnétomètres numériques** à protons. Le cahier des charges prévoit une plage d'exploitation globale de 20 000 à 100 000 NT; une résolution de 0.1 NT; un affichage numérique à cristaux liquides et à deux lignes de 32 caractères; et une mémoire de lecture d'une capacité minimale de 1.200. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. ★

## La Chine offre une planche de salut



L'ouverture de la maison de ferme en République populaire de Chine pourrait également signifier l'ouverture d'un vaste marché pour les exportations canadiennes de produits forestiers.

(Suite de la première page.)

du Canada 22 000 mètres cubes de bois de construction et 150 000 mètres cubes de planches sur une période de trois ans, soit entre 1984 et 1986. Ces quantités, selon les membres de la délégation, pourraient être largement augmentées.

La maison de ferme, qui attirera plus de 6 000 visiteurs au cours des six prochains mois, selon ceux qui ont conçu le projet, est un moyen original pour tenter de s'assurer une part de ce vaste marché.

Elle démontrera, de façon directe, comment il est possible, grâce aux produits en bois canadiens (planchers, portes, cloisons, mou-

lures, marches d'escalier, montants, rampes, pièces de charpente) d'accroître le confort, l'utilité et la solidité des maisons de ferme chinoises.

M. David Cartwright, responsable du développement des nouveaux marchés au COFI et coordinateur du projet de la maison de ferme, a déclaré que, dans le contexte économique actuel, l'agriculteur chinois dispose d'un pouvoir d'achat plus important qui lui permet de rénover ou de remplacer son logement. Environ 10 millions d'unités de logement rurales sont construites chaque année en Chine.

Et M. Kempf, qui voit dans le projet de la ferme une occasion unique de présenter nos produits à un large segment de la clientèle chinoise, ajoute qu'il s'agit également d'une étape importante dans les efforts que nous déployons constamment pour établir des liens commerciaux et économiques avec les pays en bordure du Pacifique.

Le projet a été réalisé en entreprise conjointe par le ministère des Terres et Forêts et le Conseil des industries forestières (COFI) de la Colombie-Britannique, d'une part, et deux organisations chinoises, d'autre part, à savoir la TUHSU (Société chinoise d'importation et d'exportation de produits alimentaires et de sous-produits agricoles) et la Société du bois de construction de Shanghai. La TUHSU importe des produits du bois, et la société de Shanghai les traite et les distribue.

Pour plus d'informations sur la maison de ferme, symbole de l'amitié sino-canadienne, ou sur les débouchés commerciaux existant dans ce domaine en République populaire de Chine, s'adresser à la direction de l'Expansion du commerce en Asie de l'Est (PNTE), MinAffex, tél: (613) 992-7359. ★

## Nouvelle optique informatique en Jamaïque

On peut maintenant se procurer, par le biais du ministère des Affaires extérieures (Min-Affex), une étude sectorielle sur les débouchés offerts en Jamaïque pour le logiciel informatique et les périphériques.

The **Jamaican Computer Market**, une étude de 26 pages préparée par le haut-commissariat du Canada en Jamaïque, évalue le marché national de ces produits à quelque 8,5 millions de dollars par année; selon ses auteurs, ce marché connaît une phase de croissance rapide semblable à celle observée en Amérique du Nord dans les années 70.

Si la concurrence est vive, surtout celle des États-Unis, il existe des possibilités d'exportation pour les entreprises canadiennes dans les domaines des ordinateurs personnels et de leur logiciel, surtout les systèmes à base UNIX.

L'étude dresse également le profil d'autres secteurs du marché informatique jamaïcain, fournit des renseignements sur la meilleure façon de mener des affaires avec les importateurs jamaïcains, et énumère les sociétés, consultants et distributeurs de matériel informatique de la Jamaïque.

On peut se procurer des exemplaires de la brochure auprès de M. Glen Robinson, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT),

MinAffex, tél.: (613) 995-8742.

On peut également obtenir des renseignements généraux et diverses formes d'aide de la Division commerciale, haut-commissariat du Canada, P.O. Box 1500, Kingston 10, Jamaïque. Tél.: (809) 926-1500-9. Téléx: 2130. Indicatif: BEAVER JA. ★

## Les colis décollent

Une nouvelle qui devrait intéresser les exportateurs et importateurs utilisant l'avion: l'inauguration récente du premier service canadien à horaire fixe de transport aérien de marchandises autour du monde, à partir de Mirabel.

Le service hebdomadaire est assuré conjointement par les Lignes aériennes Canadien International Limitée (CAIL), de Calgary, et Flying Tiger Line Inc., de Los Angeles.

En vertu de l'accord, les deux compagnies partageront à parts égales la capacité de 100 tonnes d'un avion-cargo *Boeing 747*. Cependant, chacune bâtira indépendamment sa clientèle, en concurrence avec l'autre.

Le circuit de base, d'expliquer les porte-parole, reliera Hong Kong, Séoul, Anchorage, Mirabel, New York, Londres, Bruxelles, Dubay, Bangkok et de nouveau Hong Kong.

# D'excellents moyens de percer au Moyen-Orient

Les exportateurs canadiens désireux d'explorer de nouveaux marchés au Moyen-Orient ont certainement avantage à participer à des foires et missions commerciales dans cette région.

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) organise un certain nombre d'événements du genre qui se dérouleront cette année et l'an prochain, au Canada et à l'étranger.

On trouvera ci-après une liste, par ordre chronologique et par secteur, des foires et des missions commerciales touchant le Moyen-Orient, auxquelles le MinAffex prendra part. Dans certains cas, les dates et lieux indiqués ne sont que provisoires.

Pour de plus amples renseignements ou des précisions sur les modalités de participation, communiquer avec M. Gary Scott, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), MinAffex, au (613) 993-6847; ou appeler le centre Info-Export.

### Foires générales

- Foire commerciale internationale d'Oman — Mascate, Oman — Du 15 au 20 juin 1987.
- Foire commerciale internationale de Damas — Damas, Syrie — Du 18 au 31 août 1987.
- Foire commerciale internationale de Bagdad — Bagdad, Iraq — Du 1<sup>er</sup> au 15 novembre 1987.

### Alimentation — Équipement

- MEFEX (Exposition sur les aliments et l'équipement au Moyen-Orient) — Bahreïn — Du 27 février au 2 mars 1988.

### Communications — Télécom.

- Mission d'experts en télécommunications de l'Arabie saoudite — Du 9 au 18 novembre 1987.
- Foire commerciale de l'Arabie saoudite sur les communications/1988 — Riyad, Arabie saoudite — Du 7 au 11 février 1988.

### Éducation

- Mission en Jordanie, en Arabie saoudite, au Koweït et en Oman sur les services d'enseignement et de formation — Du 21 octobre au 6 novembre 1987.

### Informatique

- Mission dans la région du Golfe, en Jordanie et en Syrie sur la technologie et les services informatiques — Du 29 janvier au 7 février 1988.

### Équipement agricole

- Visites au Western Canada Farm Progress Show — Visites dans d'autres provinces — Du 17 au 20 juin 1987.

### Équipement électrique — Électricité

- Visite d'acheteurs d'équipement électrique — Mini-missions d'acheteurs de l'Arabie

saoudite, du Koweït, des Émirats arabes unis et de l'Oman — Automne/hiver 1987.

- Foire du Moyen-Orient sur l'électricité — Dubai, Émirats arabes unis — Du 8 au 11 janvier 1988.

### Gaz — Produits pétrochimiques

- Mission d'acheteurs d'Israël concernant les usines pétrochimiques — Du 14 au 25 mars 1988.
- Troisième exposition arabe sur la technologie du gaz — Dubai, Émirats arabes unis — Du 20 au 24 mars 1988.

### Santé

- Mission d'experts en services et équipement de soins de santé venant d'Abu Dhabi, du Koweït et de l'Arabie saoudite — Du 23 novembre au 2 décembre 1987.

### Divers

- Commission économique conjointe Canada-Arabie saoudite, convoquée au Canada et accompagnée d'une mission de gens d'affaires de l'Arabie saoudite — Du 28 septembre au 2 octobre 1987.
- Mission d'experts en exploitation et entretien venant de l'Arabie saoudite et du Golfe (secteurs à déterminer) — Du 24 octobre au 8 novembre 1987.
- Mission d'experts en équipement de sécurité venant de l'Arabie saoudite — Du 7 au 18 mars 1988.

# Le Canada, grand maître d'œuvre à Cuba

Le président Fidel Castro sait qu'il peut compter sur les services d'une entreprise de Montréal, au Québec, lorsqu'il veut qu'un travail soit bien fait, et à temps.

C'est ce que M. Castro et son client antillais ont découvert lorsqu'ils ont adjugé un marché de 4,2 millions de dollars à SSSI International Ltd. pour la construction d'un centre d'exposition destiné à compléter les 250 000 pieds carrés du Palacio, le palais national des congrès.

Le Palacio de Las Convenciones, qui est



**Une saine poignée de mains** — Le président cubain, M. Fidel Castro, visite le kiosque médical Mitral de M. Brian Derbach pendant l'exposition **La santé pour tous**, activité tenue à La Havane à tous les deux ans. La société Mitral de Richmond, (C.-B.) fabrique une valve de cœur artificiel pour bovins.

déjà en opération et qui a été décrit comme ayant d'excellentes installations, manquait toutefois d'espace pour les expositions.

À brève échéance et malgré les limites que posaient la distance et le temps, SSSI International a transporté et construit — entre le 3 janvier 1987 et le 15 avril 1987, date officielle de l'ouverture — PABEXPO, centre d'exposition qui est devenu le point central pour les foires et expositions commerciales tenues à Cuba.

Fréquemment visité par M. Castro et de nombreux Cubains et autres dignitaires étrangers pendant sa construction, le centre d'exposition PABEXPO de 11 500 pieds carrés, qui vient compléter le palais des congrès, comprend quatre salles d'exposition, dont chacune peut être utilisée indépendamment ou conjointement, selon les besoins.

Presque tous les matériaux (le contenu canadien est évalué à 89 %) ont été fabriqués au Canada, ce qui a fourni 164 années-personnes de travail canadien, selon un porte-parole de la société.

En utilisant un système de construction en acier préfabriqué (Armco Westeel Ltd.) comme base du projet et en faisant appel à la main-d'œuvre cubaine, le complexe a été achevé en moins de quatre mois et a été remis comme prévu à son client le 15 avril.

Le projet a été achevé, également comme prévu, juste à temps pour accueillir la première exposition de PABEXPO, **La santé pour tous**, à laquelle huit sociétés canadiennes ont participé sous l'égide du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), qui y avait un kiosque d'information.

Pour couronner le projet, SSSI International et ses associés ont mené un colloque de deux jours sur nos systèmes de construction et sur nos techniques de mécanique, d'électricité et d'air climatisé à l'intention de quelque 435 généralistes et professionnels cubains triés sur le volet.

Le projet, d'affirmer M. L.J. «Irish» Adams, le vice-président de SSSI International, a reçu une aide du Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) du MinAffex.

M. Adams a également déclaré que ce contrat n'aurait pu être mené à bien sans l'aide des plus précieuses des conseillers commerciaux de l'ambassade du Canada à La Havane. ★

## Le pied marin à NY

**New York** — Les sociétés canadiennes de produits et de services marins auront cet automne la possibilité d'étaler leurs produits et de rencontrer d'importants clients actuels et éventuels à une activité que les spécialistes du milieu considèrent comme la principale exposition maritime aux États-Unis.

Tenue en rapport avec la 95<sup>e</sup> réunion annuelle de la Society of Naval Architects and Marine Engineers, cette sixième **International Maritime Exposition** (Exposition maritime internationale) se tiendra au New York Hilton du 11 au 13 novembre.

Les participants sont notamment des gestionnaires du milieu marin; constructeurs et réparateurs de navires, armateurs et exploitants; ingénieurs à contrat, en mécanique

(Voir page 6: Une expo.)

# Le marché agricole est fertile en Arabie

**Riyad** — Considérée comme le lieu privilégié pour jumeler la technologie avec les besoins de l'Arabie saoudite en matière d'agriculture, la foire **SaudiAgriculture 87** a attiré du 5 au 9 avril un nombre record de visiteurs du monde des affaires et du commerce, soit près de 14 000 en cinq jours.

Une firme canadienne, entre autres, a réalisé des ventes sur place, tandis qu'une autre s'appête à signer un accord d'entreprise conjointe avec une firme saoudienne.

D'après les délégués commerciaux, ce succès illustre bien l'importance de la participation

de l'industrie aux foires et aux missions parrainées par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Avant d'exposer à **SaudiAgriculture 87**, la firme québécoise **Tourbières Lambert Inc.**, de Rivière-Ouelle, avait participé à des missions parrainées par le MinAffex en Égypte, en Jordanie et en Arabie saoudite.

Le directeur des ventes et de la commercialisation chez Lambert, M. Gérald Fallis, a indiqué que la mission a permis à la firme de s'imposer pour la première fois en Égypte et en Jordanie.

M. Fallis s'est dit enchanté des résultats de **SaudiAgriculture 87**.

«C'est la troisième fois que nous sommes de l'événement et nous avons déjà vu les visiteurs les plus intéressants. Nos ventes doublent chaque année grâce à cette exposition.»

La firme Lambert et sept autres entreprises canadiennes comptaient parmi les 400 exposants à la sixième édition de la foire.

La participation de la firme Lambert lui a permis de percer les marchés de l'agriculture, de l'irrigation et de l'agro-industrie de cette région.

Par ailleurs, une firme albertaine présente pour la première fois, **Proseed Inc.** de Calgary, a entamé des négociations en vue de conclure un accord d'entreprise conjointe avec une importante société saoudienne, pour lui vendre/louer un système de haute technologie unique en son genre.

Spécialisée dans l'aménagement paysager, **Proseed** a mis au point un système, ou procédé, qui permet de faire germer les graines de céréales et de légumes avant qu'elles ne soient plantées. Ce procédé, qui exige peu d'eau, devrait faire fureur dans les régions arides.

D'autres compagnies canadiennes ont récolté des ventes de bétail laitier, de sperme



**SaudiAgriculture 87** a attiré 8 exposants canadiens, dont **Proseed Inc.**, de Calgary (Ab.), qui en était à sa première participation.

et d'équipement pour l'industrie de la volaille.

D'ailleurs les organisateurs préparent déjà la version 88, qui se tiendra du 10 au 14 avril à Riyad.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec MM. R. Grison, au (613) 990-5997, ou B. Budny, au (613) 993-7043, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), ou encore avec M. Maher Abou-Guendia, au (613) 995-8192, Direction du développement des marchés (TAP), MinAffex; ou appeler Info-Export.

## Printemps hongrois



L'ambassadeur du Canada en Hongrie, M. Robert L. Elliott (à g.), accueille au pavillon du Canada, à la Foire internationale du printemps de Budapest, MM. M. Szűros (centre), secrétaire du Comité central du Parti des travailleurs socialistes hongrois, et Péter Veress, ministre hongrois du Commerce extérieur. On s'attend à de bonnes ventes canadiennes à cette foire qui s'est terminée la semaine dernière.

## Un salon génial à ne pas rater aux É.-U.

**New York** — Les constructeurs canadiens de matériel auront l'occasion de montrer leurs produits, d'établir de nouveaux contacts et de se tenir au fait des derniers développements dans leur domaine lorsqu'ils participeront cet automne à la plus grande foire du matériel d'origine de l'Est des États-Unis.

La **Fall National Design Engineering Show and Conference**, qui doit se tenir au Jacob K. Javits Convention Center de New York du 29 septembre au 1<sup>er</sup> octobre, attire quelque 10 000 visiteurs — surtout des cadres responsables du génie, de la conception, de la commercialisation et des achats — aux kiosques de quelque 500 exposants.

La foire, qui tient également six séminaires ouverts aux participants, s'adresse principalement aux fabricants de composants et de supports de transport d'énergie.

Y sont également en vedette: CAO/FAO/IAO; composants de fixation et d'assemblage; matières plastiques, élastomères et non-métaux; métaux ferreux et non ferreux; composants électriques et électroniques; matériel de laboratoire et d'essai de production; et

composants de transmission d'énergie par fluide et de manutention des fluides.

Pour l'exposition de cette année, dont le thème est «Engineering Excellence in the '90's», le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) organise des kiosques individuels au pavillon du Canada pour les sociétés canadiennes accréditées.

Les agents de promotion commerciale du MinAffex seront également sur place pour répondre aux questions sur l'accès au marché américain et pour fournir des renseignements sur les divers types d'aide offerts aux exportateurs canadiens.

Pour de plus amples renseignements sur l'exposition ou sur les modalités de participation, communiquer avec M. Clifford Bird, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTE), MinAffex, tél.: (613) 993-7486; ou appeler Info-Export.

La personne à contacter au Consulat général du Canada à New York est M. Donald Russel, tél.: (212) 586-2400, télex: 126242 (DOMCAN NYK).\*

## Boire un petit coup...

**New York** — Chatouiller le palais des consommateurs américains avec des fromages, des pâtés, du vin et de l'eau en bouteille est une façon tentante d'encourager la vente de ces produits canadiens sur le vaste marché américain.

C'est exactement ce qu'entend faire le Consulat général du Canada à New York, qui en est maintenant aux derniers préparatifs de la **soirée de dégustation de vins et fromages canadiens** qui se tiendra à la salle Canada du consulat le 14 juillet.

Et le moment choisi pour l'activité pourrait difficilement être plus propice, à cause de deux études récentes et du fait qu'une activité alimentaire internationale se tient en même temps à New York.

Selon les agents du consulat, une récente étude de marché a montré que le marché américain de la vente au détail d'aliments fins et de spécialités alimentaires représente maintenant 8,5 milliards de dollars US par année.

L'étude prédit également que le marché des aliments fins s'accroîtra dans certaines catégories de produits — eaux en bouteilles, viandes spéciales, dont les pâtés, et autres aliments connexes.

Selon l'étude, les gains devraient représenter jusqu'à 40% par année, les fromages étant la catégorie la plus importante avec plus de 15% du marché.

Par ailleurs, une autre firme américaine d'analyse soutient que les ventes de fromages aux États-Unis dans les dix prochaines années atteindront 16 milliards de dollars, contre 6,4 milliards en 1985.

Voilà une tendance que voudrait encourager la **soirée de dégustation de vins et**

(Voir page 6: Vln.)

## La réforme agricole est à bien cultiver

Les négociations seront difficiles, mais le Canada s'attelle résolument à la tâche lorsqu'il s'agit d'éliminer les guerres aux subventions agricoles qui perturbent le commerce.

Cet effort pour trouver des solutions à la sérieuse situation agricole d'aujourd'hui — et pour mettre l'agriculture à l'avant-plan des discussions commerciales internationales — a été évident à la deuxième réunion du Groupe de Cairns des exportateurs agricoles, tenue à Ottawa du 21 au 23 mai.

Le Groupe de Cairns (nommé d'après la ville d'Australie où il s'est réuni pour la première fois l'an dernier) comprend le Canada et 13 autres pays agricoles, soit: Argentine, Australie, Brésil, Chili, Colombie, Fidji, Hongrie, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Philippines, Thaïlande et Uruguay.

Les échanges internationaux du Groupe de Cairns sont pénalisés par d'autres pays qui imposent des prix artificiellement bas en subventionnant fortement leurs exportations agricoles.

La réunion d'Ottawa a notamment contribué à renforcer le consensus de plus en plus large sur la nécessité d'une réforme fondamentale de l'agriculture par le biais du GATT et à donner un nouvel élan aux négociations d'Uruguay. Il s'agissait de l'une des réunions tenues cette année pour traiter de la situation cruciale du commerce des produits agricoles.

La réunion d'Ottawa était coprésidée par le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney et parrainée par MM. Charles Mayer, ministre d'État chargé de la Commission canadienne du blé, et John Wise, ministre de l'Agriculture.

## Vin et fromage à notre image

(Suite de la page 5.)

fromages canadiens; des invitations ont d'ailleurs été envoyées à des grossistes, importateurs, détaillants et rédacteurs de magazines d'alimentation et de journaux.

La **International Fancy Food and Confection Show**, attire de nombreux acheteurs de la région et de l'extérieur, dont un certain nombre accepteront de déguster — et peut-être même de distribuer — les vins et fromages canadiens.

Pour tout renseignement sur la soirée de dégustation de vins et fromages canadiens ou

### Rectificatif

En ce qui concerne le colloque «Going to the Guangzhou Fair?» qui se tiendra le 25 juin à l'université McMaster, à Hamilton (Ont.), le numéro de téléphone de M<sup>me</sup> May Zhai est (416) 525-9140, poste 7027.

## La Hongrie, terrain de vente 'fertile'



Le ministre des Affaires extérieures, M. Joe Clark, les députés Anne Blouin du Québec et Ross Belsher de la C.-B. et un directeur de l'Académie hongroise des sciences à Martonvásár (Hongrie), examinent de jeunes plants cultivés avec du matériel fourni par Controlled Environments Ltd. (CONVIRON) de Winnipeg.

(Suite de la première page.)

Outre des rencontres avec les dirigeants du gouvernement, M. Clark et son groupe ont visité l'Académie hongroise des sciences de Martonvásár, considérée comme l'un des importants centres de recherche agricole en Europe.

D'ailleurs, une société canadienne y jouit déjà d'une excellente réputation: dès 1971, Controlled Environments Ltd. (CONVIRON) de Winnipeg lui a vendu 44 chambres et pièces à atmosphère contrôlée et systèmes de contrôle de l'environnement.

sur la tenue possible d'autres activités, communiquer avec M<sup>me</sup> Sally Jorgensen, Direction des produits alimentaires (TAN), MinAffex, au (613) 996-4265; ou appeler Info-Export. ★

## Une expo en vogue

(Suite de la page 4.)

navale, en structure, en génie océanologique et en opérations marines.

On y verra une large gamme de produits et de services: matériel de décapage par soufflage, compresseurs à air, radiogoniomètres automatiques; équipement sonar, réseaux téléphoniques ou récepteurs de signaux de satellites météorologiques.

Pour participer à l'Exposition (où l'espace est limité), contacter M. Donald Russell, Consulat général du Canada, 1251 Avenue of the Americas, New York, NY 10020. Tél.: (212) 586-2400. Télex: 126242 (DOMCAN NYK).

La visite est-européenne de M. Clark et de son groupe démontre bien l'importance que le Canada accorde à ses relations avec ces pays ainsi qu'aux relations est-ouest, d'affirmer des porte-parole en notant que les exportations canadiennes vers la Hongrie, la Pologne et l'Allemagne de l'Est ont totalisé 148 millions de dollars l'an dernier.

On peut obtenir d'autres informations sur la visite ou sur les débouchés commerciaux dans ces trois pays en communiquant avec M. Mitch Vlad, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), MinAffex, au (613) 996-7107; ou appeler Info-Export. ★

## Réductions tarifaires

Par suite des réductions tarifaires apportées par la Corée du Sud à un certain nombre de produits, il devrait être plus facile pour les Canadiens d'exporter dans ce pays.

Selon les responsables du commerce, les tarifs de certains produits ont été réduits de 5 à 20%, la moyenne se situant à 6,6%.

Parmi les produits visés, il convient de mentionner le bois dur, le papier, des produits fabriqués, des voitures particulières et des produits alimentaires.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ces produits et les tarifs, qui entrent en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet, s'adresser à M. Jean-Yves Dionne, Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNTE), MinAffex, au (613) 996-6978; ou téléphoner au centre Info-Export. ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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):**

**1-800-267-8376**

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 bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

LEA  
C16  
5 #12  
DBCS

# Canada Export Report

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO



External Affairs    Affaires extérieures  
Canada                    Canada

VOL. 5, NO. 12

JUNE 17, 1987

## Business opportunities abound in Finland

Canada and Finland have much in common — even many of their products compete directly in international markets.

But, says a report from the post in Helsinki, Finland itself is an important market — and one that is often overlooked or misunderstood by Canadian exporters.

"This lack of knowledge," suggests the report, "may be costing Canadian exporters

substantial sales."

Referred to as a 'Nordic Japan' because of the high level of its technology and its rapid industrial growth, Finland like Canada, is adept and highly proficient in a number of industries.

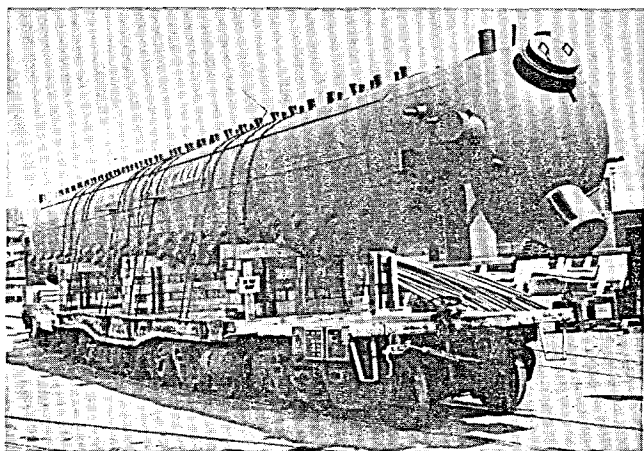
These range from pulp and paper equipment and machinery, to shipbuilding and offshore production and drilling rigs, to computer high

technology and cellular telephones, to mining, metallurgy and sporting goods.

While it is obvious that some of these products and capabilities compete directly with Canadian exports in world markets, says the report, "Finnish industrial prowess also provides good opportunities for Canadian exporters."

Turn to page 3 — Finland

## Shanghaied? Simply drumming up sales



*The long haul — The first of four steam drums, for use in power plants in the People's Republic of China, travels from Cambridge, Ont. — where it was manufactured by Babcock & Wilcox Canada — to Toronto Harbor, for shipment to its Chinese destination. B & W's contract is valued at some \$200 million.*

A contract awarded to a Canadian company in March, 1986 — at that time the largest manufacturing contract ever signed between Canada and the People's Republic of China — now has progressed from signing to shipment.

Last month, Babcock & Wilcox Canada, of Cambridge, Ont., shipped — more than one month ahead of schedule — the first of four

steam drums for the Huanang International Power Development Corporation's (HIPDC) Shijiazhuang and Nantong power plants.

As a consortium partner with General Electric of the United States and Ansaldo S.p.A. of Italy, B & W Canada's portion of the contract is worth approximately \$200 million.

That calls for the manufacture and ship-

Turn to page 6 — Steam

## British wood mission sees trade take root

The promotion of certain species of Canadian wood received a boost last month when nine senior officials from the United Kingdom's joinery (millwork) industry toured sawmills in British Columbia.

And, as this issue of *Canada Export* was going to press, it was learned that representatives of six UK timber importers would be visiting Quebec, starting June 13, to visit that province's softwood mills.

The Quebec tour is aimed at increasing Britain's knowledge of the province's softwood capacity and to enable Quebec, as organizers say, "to take advantage of the buoyant UK market."

The B.C. mission, funded by the federal government in conjunction with the Council of Forest Industries (COFI) of B.C., visited mills in Vancouver, Prince George, Vanderhoof and Kelowna, getting an on-site feel of what Canada has to offer.

Particularly important, say organizers, was the promotion of two Canadian wood species well suited for joinery use — West Coast hemlock and Lodgepole pine.

The first ever end-user mission to B.C., organizers say, met with "an excellent response from the B.C. lumber industry as well as

Turn to page 6 — Wood

## Canadian fish catches Swiss consumers

When it comes to seafood, the Swiss go for the best catch.

And the best means . . . Canadian.

With consumption steadily on the rise — up 15 per cent over the last two years — eating

fish is catching on in Switzerland.

Leading the way in seafood consumption are those popular denizens of the deep, lobsters which even have their own place, 'Lobster Village,' in Zurich.

But lobster isn't the only Canadian seafood benefitting from the expanding Swiss market and changing tastes in Swiss cuisine.

Imports of Canadian fresh fish — over 1,500 metric tons and up 40 per cent in two years — are growing faster than the market itself.

And according to Canadian Embassy officials in Berne, the market for fresh perch fillets is also growing, offering interesting prospects to Canadian exporters.

With Swiss production — restricted to freshwater fish — amounting to only 5 to 6

Turn to page 6 — Swiss

## Surplus Surprise

*With figures adjusted and finalized, Statistics Canada reports that, for 1986, Canada enjoyed an \$18.4 billion merchandise trade surplus with the United States. This figure, agreed to by officials of both countries, says Statistics Canada, is \$2.6 billion more than Canada's original estimate and \$13.4 billion less than the original U.S. account of its trade deficit with Canada.*

## INSIDE:

- Bahrain will be hosting the largest Middle East Food and Equipment Show ever held in the Gulf ..... 4
- Check out Marketplace for sales leads around the world ..... 2
- Here's your chance to learn all about U.S. product liability ..... 3
- A nursery show in the U.S. promises a garden of earthy delights ..... 5



# Good sales prospects from around the world

**ETHIOPIA** — Under a World Bank credit, Ethiopia's Marine Transport Authority (MTA), has issued a tender for a variety of equipment needed for this country's **port engineering and construction project**. Required in the July 15 bid closing date tender are: forklift trucks, tractors and trailers, miscellaneous vehicles, workshop machinery, communications equipment and truck-type tractors. To receive bid documents, interested Canadian suppliers may contact the Canadian Embassy, Addis Ababa. Telex: 21053 (DOMCAN ADDIS).

**GHANA** — With a bid closing date of June 25, the Ghana Supply Commission has issued a tender for **special tools and equipment** for use in bridge maintenance work, part of the country's fourth highway project being financed by the World Bank. Documents, for a non-refundable fee of U.S. \$50, are available from the Ghana Supply Commission, 30-32 Tabard St., London SE1 4JU. Tel: 01-403-6577/5963. Telex: 267235 GHAPLY.

**GHANA** — A government department here, the Ghana Highway Authority, has issued a tender, bid closing date July 22, for the supply of **road maintenance vehicles and equipment**. Required in bid no. GHA/5/87 are 18 tipper trucks (8-10 CU.M), 100 pick-up trucks (4x2), and 40 pick-up trucks (4x4). At cost of U.S. \$150, complete bid documents — based on World Bank guidelines for international competitive bidding — may be obtained from Ghana PMU/Procurement, Lavalin International Inc., 33 Yonge St., Toronto M5E 1E7. Telex: 06-23765 LAVALIN OR.

**GREECE** — Interested parties have until July 10 to seek clarifications on a tender with a bid closing date of Sept. 24 and which calls for the turnkey construction of Greece's Nemea **satellite earth station**. The lowest bidder to be nominated for the tender, issued by the Hellenic Telecommunications Organization (OTE), must be able: to prepare the site, elaborate the study, construct all buildings and provide the civil works needed to serve all present and future requirements of the station; to make the internal electromechanical installations and all related installations (earthing, fire detection, air conditioning, etc.) covering the needs of the station; to supply telecommunications material to set up the earth station on the European Eutelsat system; to install, adjust and commission the station; to carry out all required tests and inspections of material in the factory and at the installation site as well as the station's acceptance measurements by the Eutelsat. The successful bidder must also be able: to supply spare parts, measuring instruments, tools, accessories and technical manuals required for the operation and maintenance of the station; to train OTE personnel; and to supply any other equipment and carry out any additional work related to the creation of the station. At cost of \$55-60, post can obtain and forward complete set of tender documents to interested Canadian companies, billing later through External

Affairs. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**MOROCCO** — Under a World Bank irrigation improvement program, tenders with a closing date of June 30 have been issued for a variety of **agricultural and irrigation equipment**. Required in tender AOI 2/87 are one grader, one hydraulic crane and one (surfacing) tractor for use in maintaining a hydro-agriculture infrastructure. Tender AOI 21/87 calls for a maximum 10-tonne motorized hydraulically controlled crane with a width of three to four metres. Tender AOI 22/87 is for a 130 hp hydraulically controlled grader equipped with a 3.5 metre long blade, and a compactor with a compacting capacity width of 100 to 200 cm and weighing from 2,000 to 4,000 kg. Tender AOI 23/87 is for a 1.5 cubic metre toothed-wheeled loader and one four to six-ton dump truck. For complete details and documents, contact the Canadian Embassy, Rabat. Telex: (Destination code 407) 31964M. Answerback: (CDARABAT 31964M).

## Marketplace

**TURKEY** — Some 50,000 solid cubic metres of **fir and spruce pulpwood** are being sought in a tender, bid closing date June 29, announced by Turkey's State Pulp and Paper Industries Inc. (SEKA). The Embassy will courier bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — With a bid closing date of June 30, the Turkish Directorate General of Security has issued a tender for the supply of **radios and related equipment**. Required are 1,000 VHF hand-held radios having 150-174 MHz band, 12 channel, synthesized, ID code, 2.5  $\pm$  0.5 W; 130 UHF hand-held radios, 450-476 MHz band, 12 channel, synthesized, ID code, 2  $\pm$  0.5 W; and 20 VHF pocket radios, 150-174 MHz band, 12 channel, synthesized, ID code, 2.5  $\pm$  0.5 W. Bid bond and performance bond are three and six per cent respectively. Documents cost 10,000 Turkish lira; translation cost is 67,200 Turkish lira (one Cdn dollar approximately 610 TL). Post can obtain and forward translated documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — With a bid closing date of July 10, the Turkish State Airfields Administration has issued a tender, file no. 87/10, for the supply of two **VHF transceivers**. Specifications: 118-135.975 MHz band, frequency synthesized,

modular, portable (man-pack), A3 modulation, min. 10 W ref. At cost of approximately \$35, post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — Canadian companies interested in supplying 40 tons of **calcium stearate** (stabilizer) to a local company here are asked to contact Mr. Levent Semir, Semir Ticaret. Telex: 24892. Tel: 90-1-1514258.

**TURKEY** — Two leading Turkish companies are interested in importing large quantities of Canadian **softwood logs and/or timber**. One, the largest trading house in the country, can be reached by interested suppliers by contacting Mr. Semra Pekmez, Ram Dis Ticaret A.S., Istanbul. Telex: 26485/30140. The second, a leading importer of forest products, may be reached by contacting Mr. Kemal Suzer, Ikiier Ticaret A.S., Izmit. Telex: 33110. Fax: 90-(211) 23681.

**TURKEY** — With a bid closing date of July 16, the Turkish Ministry of Defence (MOD) has issued a tender for the supply of one total body computerized **X-ray tomography system** for the differentiation of densities in tissues and extraction of radiological data. Bid specifications can be obtained by the post and forwarded to interested Canadian companies which will be billed later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — A tender with a bid closing date of June 30 has been issued by the Turkey Iron and Steel Mills Iskenderun for the supply of **one mobile crane**. Specifications are: heavy duty-type diesel engine with 4 by 4 drive; 360 degree swing super structure; a 3-4 section telescopic boom; and a lifting capacity of 25-40 tons. Embassy can obtain bid documents, free of charge, and forward to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**UNITED KINGDOM** — Specialist metals manufacturers in **brass, copper, aluminum and stainless steel**, wishing to enter or consolidate their position in the UK market are being sought by a prominent UK distributor that is also involved in the marketing of **consumable industrial plastics and fasteners**. Interested Canadian suppliers should contact directly Mr. H.A. Dye, Managing Director, J Smith & Sons (Clerkenwell) Ltd., P.O. Box 275, St. Johns Square, Clerkenwell, London, EC1P 1ER; or seek further information/assistance through the Canadian High Commission, London. Telex: (Destination code 51) 261592. Answerback: (CDALDN G). ★



# Finland finish just start to Soviet sales

Continued from page 1

They note, for example, that Finland's passion for hockey means "good sales of Canadian skates and other gear, even though local firms in this line are strong and have production facilities in Canada."

Similarly, Finland's forest products industry utilizes a variety of imports from Canada, including papermakers, chemicals, process control computers and sawmilling equipment.

As well, the country's shipbuilding and offshore industries make use of Canadian-made winches, navigation equipment, drill rigs and other components.

While Finland also has a thriving computer, telecommunications and electronics industry, says the report, it must still import most of its requirements in these sectors.

"Canadian producers of computer peripherals, software and data communications and other electronic products have made impressive sales, so much so," notes the report, "that

this area probably has the most exciting opportunities for Canadian firms in the Finnish market."

These and other factors, the report says, have resulted in two-way trade between the countries increasing by more than 400 per cent in a decade to total \$361 million last year. Canadian exports amounted to \$112 million.

While the trade balance currently is in Finland's favor, the report says that, "with the greater competitiveness of the dollar, growth of Canadian exports can be expected to resume."

Not only does Finland offer many "untapped" export opportunities, the country, says the report, is an excellent one in which to do business.

That's because English is widely spoken, there are direct flights from Canada, the country's communications and transportation facilities are excellent, businessmen are quick to grasp technical details, and they don't beat around the bush.

"Finnish businessmen mean exactly what they say, so preliminaries are kept to the minimum."

What is more, adds the report, "once a buying connection is made, Finnish importers are quite loyal — even in the face of price increases caused by exchange fluctuations."

In seriously considering this "lucrative market," the report suggests Canadian companies:

- investigate the market directly;
- appoint separate agents and distributors as opposed to having European or Scandinavian representatives cover Finland from a distance; and
- explore the "real possibility" of exporting to the Soviet Union through Finnish companies.

Further information on trade and business opportunities in Finland is available from M. Siig of External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RWT), tel: (613) 995-4730.

Interested companies could also contact the Canadian Embassy, P.O. Box 779, SF-00101, Helsinki. Telex: (Destination code 5) 121363. Answerback: (121363 DMCNH SF). ★

## Burning desire fires hopes for sales

A Canadian fire fighting aircraft — the first of its kind and considered the most advanced in the world — could become an integral part of Australia's fire fighting fleet, providing it proves cost effective and suitable to that country's needs.

The Fokker 27, the pride and joy of Conair Aviation of Abbotsford, B.C., underwent an impressive three-month demonstration while on loan to the National Safety Council of Australia (Vic) Ltd., an organization providing a range of services to government and industry.

The \$5 million F 27, considered a valuable tool in combatting Australia's severe bush and grassland fires, is fitted with a 6,350-litre tank that allows 6.7 tonnes of fire retardant to be dumped in front of advancing flames.

Conair has an ongoing relationship with the National Safety Council which includes the exchange of fire fighting technology and aircraft. ★



*Firefly — Dousing flames to promote sales, the \$5 million F 27 fire fighting aircraft from Conair Aviation of Abbotsford, B.C., demonstrates its capabilities during a three-month run in Australia.*

## Product liability guaranteed to suit

Canadian companies exporting or considering exporting to the United States now have the opportunity to learn more about the "critical issue" of product liability insurance, say spokesmen at the Winnipeg regional office of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE).

In addition to planning a series of Western Canada fall seminars on product liability insurance as it relates to the United States, the Winnipeg spokesmen also advise Canadian businesses that the DRIE offices throughout the country now have available — on short-term loan — a videotape presentation, "Product Liability: What You Should Know."

The two-and-one-half hour video, produced by the DRIE Manitoba Office with financial support from the province and the Department of External Affairs, covers seminars — suggested by the Prairie Implement Manufacturers Association (PIMA) — and staged by

DRIE last October as part of its Canada Export Trade Month activities.

Divided into five segments of approximately 30 minutes each, the video presentation, say DRIE officials, "will help companies better assess the risks involved in exporting to the United States."

More importantly, they add, "it will alert them to measures they can take to reduce the possibility of having a product liability suit brought against them and make a case more defensible, should a suit be filed."

Speaker in the videoed seminars is Frank Hall, an American lawyer and engineer with 40 years of related experience and who, DRIE spokesmen say, "is qualified to address both the legal and engineering aspects of the typical product liability suit."

In the seminars, Hall backgrounds how the current situation arose in the United States

Turn to page 6 — Product

## Desktop publisher proves impressive

It's an extremely competitive market but, as the result of a recent demonstration of their product, two Toronto, Ont. companies stand a good chance of breaking into the desktop publishing field in Great Britain.

The Canadian software companies, FTL Systems Inc. and McCutcheon Graphics Inc., say organizers of the demonstration at Canada House in London, successfully launched their desktop publishing software on April 29.

The demonstration and seminar, which also involved the Toronto firms' UK distributor, McQueen Ltd. of Edinburgh, attracted a select gathering of some 30 senior representatives from leading UK publishing houses, software dealers and trade magazines.

The event, which organizers say came at "a critical point" in the development of Britain's desktop publishing market, represented the first UK showing of MacTex and PageOne for the Apple Macintosh computer.

Using the only Macintosh II currently available in the UK, the demonstration, organizers say, received "considerable acclaim," with viewers agreeing that, so far, the Macintosh II offers "unparalleled typeset quality, flexibility and ease of use in a desktop package."

The demonstration, also "should lead to excellent (sales/distribution) potential for FTL and McCutcheon," firms, it is understood, that "are shortly to discuss the possibility of jointly marketing complete desktop publishing systems equipped with MacTex and PageOne."

McCutcheon Graphics is Canada's largest pre-press supplier to the graphic arts industry, while FTL Systems develops PageOne and other typesetting software for the Macintosh.

## Food for thought equipped to show export potential

**Manama** — A major upcoming show in this Bahrain capital city is certain to provide more than food for thought for participating Canadian companies.

The **Middle East Food and Equipment Show and Salon Culinare (MEFEX 88)** will be the largest show of its kind ever to take place in the Gulf.

Currently, Arab-world food imports, trade officials say, are estimated at U.S.\$43 billion annually and, despite the 2.5 per cent annual increase in food production, an increase in food imports to U.S.\$200 billion by the year 2000 is projected.

The relative stabilization and expansion of the Gulf economies, high income and living standards, say officials, have led to changing buying patterns — resulting in a higher demand for quality processed and convenience luxury goods.

These include meats, poultry, fish, flour, bakery products, dairy products, and fast



ميفيكس ٨٨

foods. Also included are coffee, fruit juices, soft drinks, tea and non-alcoholic beers and wines.

With continued development of the Gulf region, say trade officers, it's a sure bet that Canadian companies participating in **MEFEX 88** will also discover a potentially lucrative market for food equipment.

This winter's show — the event is held every two years — is scheduled for February 27-March 2.

The last show, **MEFEX 86**, say trade officials, produced good contacts and results for Canadian companies, with estimated sales expected to reach \$1 million by year's end.

Close to 5,000 trade visitors, representing 25 countries — up 26 per cent from 1984 — attended the 320 exhibits from 31 countries.

Inquiries concerning Canadian products — which ranged from frozen pizza crusts to canned fruits/vegetables to peanut butter — demonstrated "Canada's ability to be competitive in a wide range of goods," trade officials say. Exhibitors themselves found the show to be "a good entree to the smaller Gulf States."

Billed as the established show for this market, **MEFEX** has been awarded the seal of approval of the Union des Foires Internationales (UFI), which is given to fairs and exhibitions of the highest standard.

For more information on **MEFEX 88** — which offers a vast potential market for Canadian exporters — or details on how to participate, contact W.J. Curran at External Affairs' Food Products Division (TAN), tel: (613) 996-4207; or Terry Brophy of External's Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 990-5984; or call Info Export.

## Canadian cuisine a Japanese favorite

**Japan** — So much Canadian food is being promoted in Japan, it's almost as if a Canadian visitor to that country had never left home.

As a member of a Canadian parliamentary mission to Japan put it recently: "I've visited a lot of foreign cities in my time, but I've never seen anything like this before. Everywhere you go, you see Canadian food being promoted."

It's all part of the **Canada Food Fair** program — implemented by the Department of External Affairs and the Canadian Embassy in Tokyo — say officials, "to increase the profile of Canada as a major high-quality food supplier with both the Japanese trade and the consumer."

Under the 1987-88 program, which has become "the primary vehicle" for Canadian food promotion, organizers say Canadian Food Fairs will be held in six first-class Tokyo hotels, five department store chains and some 27 major supermarket chains. An estimated \$25 million worth of Canadian products will be purchased to feature in these promotions.

Such an undertaking, say program officials, is practically all new business and represents "a foot in the door" for the longer term objective of increasing Canadian penetration and share of Japan's huge food import market.

The **Canada Food Fair** program, according to officials, is successful primarily because of "the very attractive and appealing image Canada has with the Japanese people."

As an example, they point to one large "and very conservative" CO-OP supermarket chain that never before had considered a 'country' fair. This July, that same chain will hold a **Canada Food Fair** because, officials say, "it feels comfortable in dealing with Canada and the friendly Canadian people."

Even more important, from a promotional point of view, the chain will devote the cover page of a 12-page glossy flier to the **Canada Food Fair**. The flier will be distributed to some 400,000 Tokyo households.

## Far East market pre'furs' our fashion

Earlier this year, buyers to Canada from Hong Kong and Japan were more than fashionably impressed with Canadian furs. They were downright pleased.

The groups were members of two separate **incoming fur buyers missions** to Canada sponsored by the Department of External Affairs.

The Hong Kong buyers visited Toronto, attending the **Hudson Bay Company International Fur Sales Centre** and **Canada Mink Breeders** January and February **fur skin auctions**.

At this "exceptionally successful event," say trade spokesmen, the Hong Kong buyers made on-site auction purchases amounting to close to \$6 million. Estimated 12-month sales are projected to exceed an additional \$4 million.

But that's not all.

Several of the Hong Kong furriers are considering opening offices in Toronto and two



*Canadian Ambassador to Japan Barry Cornell Steers (right) and Agriculture Canada Assistant Deputy Minister Yvan Jacques officiate at the ribbon-cutting ceremony to inaugurate the Canadian Food Festival, held March 6-25 at the Akasaka Prince Hotel in Japan.*

Canadian products featured in the various fairs, say officials, are supplied mostly through Japanese agents for Canadian firms already doing business in Japan.

But, they add, some of the Japanese retailers send special buying missions to Canada to purchase products for the fairs. As well, the Embassy in Tokyo each year provides the complete **Canada Food Fair** list to the Japanese agents, encouraging them to make representations to have their products included.

For a complete list of **Canada Food Fairs** being held in Japan this year and next, contact Ruth Zeisler of External Affairs' Japan Trade Development Division (PNTJ), tel: (613) 995-8606; or call Info Export. \*

intend either to establish mink farms in Canada or to enter joint ventures with the Canadian Mink Breeders Association.

The Japanese mission of 40 buyers representing 17 companies attended the highly successful **Canadian International Fur Fair** — sponsored by the Canadian Fur Trade Development Institute and held May 6-9 at Montreal's Place Bonaventure.

Here, the Japanese buyers made on-site purchases of approximately \$3.2 million.

This, say spokesmen, noting that some 20 Canadian companies currently export furs to Japan, indicates Canadian fur sales this year to that country are likely to exceed last year's sales volume.

Further information on both missions or on possible future similar missions is available from Dan Mrkich of External Affairs' Asia and Pacific Trade Fairs and Missions Division (PGTF), tel: (613) 995-8649; or call Info Export.

# International show wrapped in sales success

**Duesseldorf** — The machinery products, it could be said, were packaged for sales success.

That's exactly what a number of Canadian companies achieved at "the world's largest trade fair" of its kind, held May 14-20 in this West German city.

The 11th International Fair for Packaging Machinery, Packaging Materials and Confectionery Machinery (INTERPACK '87) was attended by seven leading Canadian companies that, say their Department of External Affairs sponsors, "displayed internationally acclaimed packaging machinery for the food, beverage, chemical and pharmaceutical industries."

What is more, and in the face of stiff international competition from some 1,900 exhibitors from 31 countries, several of the Canadian participants walked away with total on-site sales estimated at \$3.2 million. Their sales projections over the next 12 months total some \$27 million.

In addition to the immediate appointment



Canadian companies *Flush Systems* and *Zepf Technologies* were profitably popular at INTERPACK '87.

of four agents/distributors and the appointment of 40 more under consideration, the Canadian participants handled almost 1,200 "serious" inquiries from the more than 175,000 visitors.

While some Canadian companies were at INTERPACK for the first time this year to explore the market potential for their products, others were repeat performers — there to renew existing contacts, establish new ones, explore joint venture possibilities in third countries, and to keep abreast of the latest developments in the field.

A first-time participant at INTERPACK, was Zepf Technologies Inc. of Waterloo, Ont., a world leader in packaging technology and a company whose feedscrew machinery is considered "tops" in Europe and North America.

"Our technology really made the difference," said Zepf's Marketing Manager Eric Rumi, noting that this was also the company's first participation in a trade fair overseas.

While Zepf has participated in numerous shows in North America, Rumi says the

company's results at INTERPACK were "three times better than at any other show."

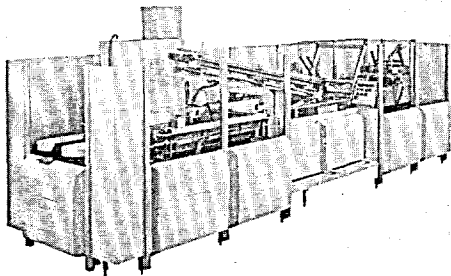
With more than 300 leads for its feedscrew machinery, Rumi has returned to Europe for follow-up and agency meetings, leading to what is expected to be the establishment of a network of 15 agencies there.

Zepf Technologies, said Rumi, has annual sales of \$3 million. As a direct result of INTERPACK, he adds, the company expects an increase in sales of 50 per cent a year. It currently is negotiating \$5 million worth of machinery contracts.

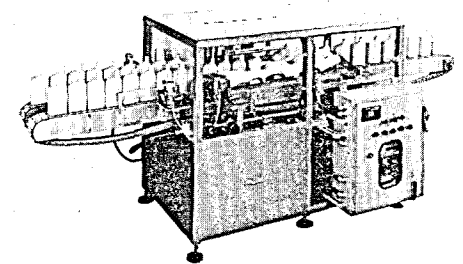
An old hand at INTERPACK, H.J. Langen & Sons Ltd. of Mississauga, Ont., a leading cartoning machinery manufacturer, was back for its third participation in what, says President Ron Langen, "was the most successful of the three."

Participation in the fair, said Langen, "enhanced our position in world markets," with major sales leads coming from Australia.

Turn to page 6 — Packaged



H.J. Langen & Sons' B1 Automatic Cartoner for folding cartons.



Zepf Technologies' new ZC2-1 2 to 1 Lane Combiner for plastic bottling.

## Automotive parts market small but lucrative

**Barbados** — It's a relatively small market and highly competitive, but Canadian companies willing to make the effort will find a market for their automotive parts products in Barbados.

In fact, as statistics reveal, some Canadian companies are doing just that, with Canada presently holding 6.9 per cent of this Caribbean island's automotive parts market.

That's a small share compared to other major competitors — Britain (22.6 per cent); Japan (17.5 per cent); and the United States (14.9 per cent) — and, say spokesmen at the Canadian High Commission, the reason is due primarily to cataloguing differences.

In this regard, parts manufactured in Canada for use in Japanese/European-made cars are catalogued with different order numbers and specifications than those from the source country.

Would-be Canadian exporters, then, would have to synchronize the cataloguing system, a process many Canadian companies are unwilling to undertake because of the sometimes small quantities required by the many individual distributors in Barbados, say High Commission spokesmen.

Despite this minor deterrent, the market is there — as participants in Canada's first ever trade show in Barbados recently discovered.

The March 24-26 **Hardware, Building**

**Products and Automotive Parts Solo Canadian Show** saw these industry sectors represented by 25 Canadian companies who had on-site sales of \$360,000 and anticipated sales of more than \$6 million over a one-year period.

As well, 10 agents were appointed and another 16 agent appointments reported pending. Further business was also expected to be generated by the more than 250 "serious inquiries" received.

Further information on export opportunities in the automotive parts market in Barbados is available from Glen Robinson of

External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 995-8742; or contact the Canadian High Commission, P.O. Box 404, Bishop's Court Hill, Bridgetown, Barbados. Telex: (Destination code 0392) 2247. Answerback: (2247 CANADA WB).

For further information on future shows — a similar event will be held mid-March for Jamaica and the Bahamas — write to External Affairs, Latin America and Caribbean Trade Development Division (LSTF), 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2; or call Info Export. ★

## Dallas show a garden for green thumbs

**Dallas** — Canadian companies interested in exploring markets in the United States for nursery and garden supplies will have such an opportunity this August 14-17 in Dallas, Texas.

That's when the Canadian Consulate General here is participating — through a product information booth — at the 50th Anniversary Texas Association of Nurserymen's Regional Nursery and Garden Supply Show.

Described as the largest nursery and garden supply show in the U.S., it attracts members from the nursery, landscaping and

landscape architecture communities from across the nation.

Canadian companies wishing to participate in the information booth should send — by late July — product literature and, if feasible, a product sample, to Richard Stephenson, Consul and Trade Commissioner, Canadian Consulate General, 750 N. St. Paul St., Suite 1700, Dallas, Texas 75201; or, for more information, telex: 00732637 (DOMCAN DAL). Package should be marked: "Sample only. No commercial value." ★

# Swiss menu calls for Canadian seafood

Continued from page 1

metric tons a year, imports account for the largest part of that country's consumption.

This, according to trade officials, gives Canadian exporters an excellent chance to increase their share — already seven per cent and growing — of the Swiss seafood imports market which topped 25,000 metric tons last year, worth an estimated \$215 million.

Although Canadians face stiff competition — mainly from Denmark, France, Holland and Norway — trade officials point out that Canadian companies have a good chance of breaking into the Swiss market by offering two essential ingredients: quality products and secure supplies.

Canadian companies already competing successfully in Switzerland include Freshwater Fish Marketing Corp. of Winnipeg, Man.; Omstead Foods Ltd. and McLean Brothers Fisheries Inc., both of Wheatley, Ont.; National Sea Products Ltd. of Halifax, N.S.; and Fishery Products International of St. John's, Nfld.

Other interested Canadian firms with good promotional and products packages and ready to follow up with samples and a visit



Lober Village in Zurich, where the Canadian delicacy has made its home.

should contact the Commercial and Economic Division of the Canadian Embassy in Berne, Kirchenfeldstrasse 88, CH-3005 Berne, Switzerland. Tel: (41-31) 44-63-81. Telex: (Destination code 45) 911308 (DMCN CH).\*

# Product liability topic of interest

Continued from page 3

and the fundamental principles underlying product liability rulings.

Also discussed are the many elements of an effective product safety program and such matters as documentation and records, manuals and signs, and the manufacturer's responsibility to foresee and to warn of safety hazards involved with the misuse or abuse of a product.

The upcoming fall series of half-day seminars are scheduled for September 9, 10 and 11 in Calgary, Saskatoon and Winnipeg respectively.

For further information on the seminars or on product liability, contact Lorraine Andras (204) 949-2387 or Joanne Spanton (204) 949-2386, DRIE, 330 Portage Avenue, Winnipeg, R3C 2V2.

Companies interested in a short-term loan of the video should contact the DRIE office in their region.\*

# Wood prospect profitable in long-term

Continued from page 1

provincial and federal government bodies."

More important was the impact the mission had on the visiting officials.

Noting that the mission "achieved an awful lot," David Mason, Managing Director of Mason Mouldings, Nottingham, said "the delegates were able to inform the Canadian suppliers and mills exactly what kind of grades and specifications the UK and European joinery industry require."

Observing that B.C. suppliers are still very much geared to the volume North American market, Richard Richardson, Purchasing Director at Jaycee Furniture (Brighton) Ltd., said: "Only one or two mills are really geared to the needs — the grades and specifications — of the UK market."

Richardson added, however, that, what Canadians have to offer "is more a long-term prospect for us than a short-term one."

That 'long-term prospect' already is being pursued for, shortly after this mission, representatives from three B.C. sawmills that were visited by the UK group visited Britain for further discussions. Another B.C. official is to

tour the UK industry this month.

Canadian industry officials are optimistic these efforts will help them break into the UK markets, traditionally supplied by nations in Africa, Southeast Asia, and Scandinavia, as well as the United States.

Further information on these missions or on related trade opportunities in the United Kingdom is available from D.H. Clendenning of External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RWT), tel: (613) 995-6565; or call Info Export.\*

# Packaged for profit

Continued from page 5

the Middle East, South America, the United Kingdom, the United States and Hungary — where the company has a major project underway.

"The estimated value of sales from serious inquiries," said Langen, could be in the \$5 million range, but the more realistic 12-month projection is \$3 million."

Trade officials say the market to which INTERPACK gives access is one in which Canadian packaging equipment is well recognized — for precision engineering, high-speed production and innovative design.

It is also a world market to which Canada exports 85 per cent of its annual production.

Further information on INTERPACK '87 or on future such events is available from Helmut Schroeter of External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-4344; or call Info Export.\*

# Steam drums tap out successful sales

Continued from page 1

ment of four 350 MW coal-fired units and associated equipment, with the last shipment scheduled for March, 1988. The company already has sent structural steel, tooling and other equipment to both sites.

Babcock & Wilcox provides worldwide

engineering and construction services for industrial and commercial facilities onshore, and to the oil and gas industry offshore.

The company also manufactures steam generating equipment, tubular and insulating products, process control systems, and provides trading services for markets around the world.\*

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: **CanadExport (BTC)**, Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

**1-800-267-8376**

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

CanadExport is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
 Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
 Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada

CM  
EA  
CIG  
F  
12  
DOCS

# Canada Export

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL 5 N° 12

LE 17 JUIN 1987

## Découvrez le fin fond de la Finlande

Le Canada et la Finlande ont beaucoup de points en commun. Un grand nombre de leurs produits se font même directement concurrence sur les marchés internationaux.

Toutefois, selon un rapport de notre mission à Helsinki, la Finlande est elle-même un marché important que, souvent, les exportateurs canadiens négligent ou connaissent mal.

Toujours selon le rapport, la méconnaissance de ce marché pourrait coûter des

ventes substantielles aux exportateurs canadiens.

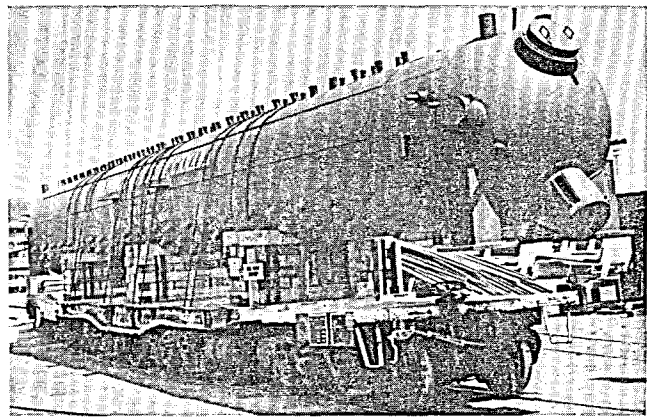
Qualifiée de «Japon du Nord» à cause de son haut niveau technologique et de sa croissance industrielle rapide, la Finlande est, à l'instar du Canada, extrêmement compétente dans nombre d'industries: équipement et machines d'usine de pâte à papier, construction navale, matériel de forage et de production au large, informatique de pointe,

téléphones cellulaires, industrie minière, métallurgie et articles de sports.

S'il est évident que certains de ces produits et compétences concurrencent directement les exportations canadiennes sur les marchés mondiaux, les prouesses industrielles de la Finlande offrent aussi, selon le rapport, de bons débouchés pour les exportateurs canadiens.

(Voir page 3: La Finlande.)

## À toute vapeur vers le marché chinois



Ça en dit «long» — Le premier de quatre réservoirs de vapeur, qui seront utilisés dans des centrales électriques de la République populaire de Chine, est transporté de Cambridge (Ont.), où il a été fabriqué par Babcock & Wilcox Canada, vers le port de Toronto, d'où il partira pour sa destination en Chine. Le contrat obtenu par B & W est évalué à environ 200 millions de dollars.

L'exécution d'un contrat accordé à une compagnie canadienne et signé en mars 1986 (à l'époque, le plus important contrat de fabrication qui ait jamais été passé entre le Canada et la République populaire de Chine) est maintenant parvenu au stade de l'expédition.

Le mois dernier, la société Babcock & Wilcox Canada, de Cambridge (Ont.), a

expédié (plus d'un mois avant la date prévue) le premier de quatre réservoirs de vapeur destinés aux centrales électriques de la Shijiazhuang et de Nantong appartenant à la Huanjiang International Power Development Corporation (HIPDC).

La partie du contrat dévolue à B & W Canada, en tant que consortium associé à la

(Voir page 6: À plein.)

## La menuiserie anglaise se reboise au Canada

La promotion de certaines espèces de bois canadiens a reçu un coup de pouce le mois dernier, lorsque neuf hauts responsables du secteur de la menuiserie industrielle du Royaume-Uni sont venus visiter des scieries de Colombie-Britannique.

On apprenait en outre, au moment de mettre sous presse le présent numéro de **CanadExport**, que des représentants de six importateurs britanniques de bois d'œuvre se rendraient au Québec à compter du 13 juin pour visiter les scieries de résineux de cette province.

Cette visite au Québec a pour but de mieux faire connaître aux Britanniques les ressources en résineux de la province et de permettre au Québec, selon les organisateurs, de tirer profit du florissant marché britannique.

Les membres de la mission venue en Colombie-Britannique et financée par le gouvernement fédéral, en collaboration avec le Conseil des industries forestières de Colombie-Britannique (COFI), ont pu visiter des scieries à Vancouver, Prince George, Kelowna et Kamloops, et se rendre compte de ce que le Canada a à offrir.

(Voir page 6: Du pain.)

## Nos prises fort prisées en Suisse

En matière de produits de la mer, les Suisses choisissent ce qu'il y a de meilleur. Et le meilleur signifie...qu'ils achètent canadien.

Avec sa consommation qui augmente régu-

lièrement (hausse de 15% au cours des deux dernières années), le poisson est de plus en plus apprécié en Suisse.

Le homard, cette délicieuse créature des hauts fonds marins, est le plus recherché des fruits de mer et a même son propre quartier, le «Village du homard» à Zurich.

Mais le homard n'est pas le seul crustacé canadien à bénéficier de la croissance du marché suisse et du changement de goût de la population.

Les importations de poisson canadien frais (plus de 1500 tonnes, en hausse de 40% en deux ans) augmentent plus rapidement que le taux de croissance du marché lui-même.

Selon les délégués commerciaux de l'ambassade du Canada à Berne, le marché des filets de perche frais est également en expan-

(Voir page 6: Le homard.)

## Excellent excédent

En se fondant sur des chiffres rectifiés et définitifs, *Statistique Canada* annonce que le Canada a connu en 1986 un excédent au compte des échanges commerciaux avec les États-Unis de 18,4 milliards de dollars. Ce chiffre, accepté par les fonctionnaires des deux pays dépasse, aux dires de *Statistique Canada*, l'estimation initiale du Canada de 2,6 milliards et est inférieur de 13,4 milliards à l'estimation première des États-Unis en regard de leur déficit commercial avec le Canada. ★

### DANS CE NUMÉRO:

- Le salon alimentaire de Bahrein (MEFEX 88) donnera l'occasion de faire de grosses recettes au M.-O. .... 4
- Les marchés mondiaux offrent des débouchés à l'exportation ..... 2
- Voici l'occasion de découvrir l'assurance-risques aux É.-U. .... 3
- Jardiner aux États-Unis peut rapporter gros ..... 5



# Des débouchés à foison offerts à l'exportation

**ÉTHIOPIE** — Grâce à un prêt de la Banque mondiale, l'Office des transports maritimes (Marine Transport Authority) de l'Éthiopie a émis un appel d'offres, clôturant le 15 juillet, pour l'achat de diverses pièces d'équipement dont le pays a besoin pour réaliser un **projet d'ingénierie et de construction portuaires**. L'appel d'offres porte sur des chariots élévateurs à fourche, des tracteurs et des remorques, divers véhicules, des machines d'atelier, du matériel de communication et des camions tracteurs. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Addis-Abeba; télex: 21053 (DOMCAN ADDIS).

**GHANA** — L'administration des ponts et chaussées du Ghana a lancé un appel d'offres, clôturant le 22 juillet, pour l'achat de **véhicules et de matériel d'entretien des routes**. L'appel d'offres n° GHA/5/87 demande 18 camions basculants (8-10 CU.M), 100 camionnettes (4x2) et 40 camionnettes (4x4). Le dossier d'appel d'offres — qui est préparé conformément aux directives de la Banque mondiale pour l'appel à la concurrence internationale — peut être obtenu au coût de 150 \$US en communiquant avec Ghana PMU/Procurement, Lavalin International Inc., 33 Yonge St., Toronto M5E 1E7. Télex: 06-23765 LAVALIN OR.

**GHANA** — La Commission des approvisionnements du Ghana a lancé un appel d'offres, clôturant le 25 juin, pour la fourniture d'**équipements et d'outils spéciaux** devant servir dans des travaux d'entretien de ponts, qui entrent dans le cadre du quatrième projet d'autoroute financé par la Banque mondiale. On peut obtenir les documents, au prix de 50 \$US non remboursables, en s'adressant à la Ghana Supply Commission, 30-32 Tabard St., Londres SE1 4JU. Tél.: 01-403-6577/5963. Télex: 267235 GHAPLY.

**GRÈCE** — On a jusqu'au 10 juillet pour demander des clarifications sur un appel d'offres clôturant le 24 septembre et qui prévoit la construction clé en main de la **station terrienne à satellite Nemea** de la Grèce, pour l'Organisation hellénique des télécommunications (OTE). Il s'agit de: préparer le site, élaborer l'étude, construire tous les bâtiments et assurer les travaux de génie civil présents et futurs; faire les installations électromécaniques internes et toutes les installations connexes (mise à la terre, détection des incendies, climatisation, etc.); fournir le matériel de télécommunication nécessaire pour relier la station terrienne au système européen Eutelsat; installer, roder et mettre en marche la station; effectuer tous les essais et inspections du matériel à l'usine et au site d'installation, et satisfaire aux mesures requises pour que la station soit acceptée par Eutelsat. L'adjudicataire devra aussi pouvoir: fournir les pièces de rechange, instruments de mesure, outils, accessoires et manuels techniques requis pour l'exploitation et le maintien de la station; entraîner le personnel de l'OTE; fournir tout autre équipement et exécuter tout autre travail liés à la création de la station.

Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Télex: (code de destination 601) 215584. Indicatif: (215584 DOM GR).

**MAROC** — En vertu du programme d'amélioration de la grande irrigation, de la Banque mondiale, des appels d'offres, clôturant le 30 juin, ont été lancés pour la fourniture de toute une série d'**équipement agricole et d'irrigation**. Soumission AOI 2/87: une niveleuse sur roues, une grue hydraulique et un tracteur pour surfacage destinés à l'entretien de l'infrastructure hydro-agricole. Soumission AOI 21/87: une grue automotrice à commandes hydrauliques de 10 tonnes au maximum et d'une largeur de 3 à 4 m. Soumission AOI 22/87: une niveleuse à commandes hydrauliques de 130 chevaux équipée d'une

## Marchés mondiaux

lame de 3,5 mètres de longueur environ et un compacteur ayant une largeur de compactage de 1 à 2 m et un poids de 2 à 4 tonnes. Soumission AOI 23/87: une chargeuse sur roues à godet à dents de 1,5 m<sup>3</sup> et un camion à benne de 4 à 6 tonnes. S'adresser à l'ambassade du Canada à Rabat. Télex: (Code de destination 407) 31964M. (CDARABAT 31964M).

**ROYAUME-UNI** — Les entreprises spécialisées dans la fabrication du **laiton**, du **cuivre**, de l'**aluminium** et de l'**acier inoxydable** qui souhaitent trouver des débouchés ou consolider leur position sur le marché du Royaume-Uni ont la possibilité d'offrir leurs services à un important distributeur de ce pays, qui se spécialise également dans la vente de matières plastiques et d'articles consommables à usage industriel. S'adresser directement à M. H.A. Dye, directeur général, J. Smith & Sons (Clerkenwell) Ltd., C.P. 275, St. Johns Square, Clerkenwell, Londres, EC1P 1ER; ils peuvent également obtenir de plus amples renseignements ou de l'aide auprès du haut-commissariat du Canada à Londres. Télex: 261592 (code de destination: 51). Indicatif: CDALDN G.

**TURQUIE** — La SEKA (State Pulp and Paper Industries Inc.) de Turquie lance un appel d'offres, clôturant le 29 juin, pour 50 000 mètres cubes de **bois à pâte** (sapin et épinette). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Télex: (code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** — La direction générale de la Sécurité de Turquie lance un appel d'offres pour des **radios et de l'équipement connexe**, clôturant le 30 juin: 1 000 radios à main VHF avec les spécifications suivantes: bande 150-174 MHz, 12 canaux, synthétiseur, code ID, 2,5 ± 0,5 W; 130 radios à main UHF, bande 450-476 MHz, 12 canaux, synthétiseur, code ID 2 ± 0,5 W; et 20 radios miniatures VHF, bande 150-174 MHz, 12 canaux, synthétiseur, code ID, 2,5 ± 0,5 W. La caution de soumission

et le bon de garantie d'exécution sont de 3 et 6 % respectivement. Le coût des documents s'élève à 10 000 livres turques; les frais de traduction à 67 200 livres turques (un dollar canadien vaut à peu près 610 livres turques). La mission peut se procurer les dossiers traduits et les envoyer aux sociétés canadiennes, la facturation se faisant ultérieurement par l'intermédiaire de MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Télex: (Code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** — Le Service d'administration des terrains d'aviation d'État de la Turquie a émis un appel d'offres, dossier 87/10, clôturant le 10 juillet, pour la fourniture de deux **émetteurs-récepteurs VHF**. Spécifications: bande de 118-135.975 MHz, avec synthétiseur de fréquence, modulaire, portatif (à dos d'homme), modulation A3, réf. min. 10 W. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Télex: (Code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** — Les sociétés canadiennes qui voudraient fournir 40 tonnes de **stéarate de calcium** (stabilisant) à une société turque sont priées de communiquer avec M. Levant Semir, Semir Ticaret. Télex: 24892. Tél.: 90-1-1514258.

**TURQUIE** — Deux grandes sociétés turques voudraient acheter d'importantes quantités de **grumes ou de bois d'œuvre résineux** du Canada. L'une d'elles, la plus importante maison de commerce du pays, peut être contactée par l'entremise de M. Semra Pekmez, Ram Dis Ticaret A.S., Istanbul. Télex: 26485/30140. La deuxième, un grand importateur de produits forestiers, peut être contactée par l'entremise de M. Kemal Suzer, Ikiier Ticaret A.S., Izmit. Télex: n 33110. Fax: 90-(211) 23681.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de la Turquie a émis un appel d'offres, clôturant le 16 juillet, pour la fourniture d'un **système tomographique à rayons X** informatisé applicable à tout le corps qui assure la différenciation de la densité des tissus et l'extraction de données radiologiques. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Télex: (Code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** — Un appel d'offres, clôturant le 30 juin, a été lancé par la Turkey Iron and Steel Mills Iskenderun pour une **grue mobile**. Caractéristiques: grue à moteur diesel à grande puissance et à quatre roues motrices; superstructure capable d'une rotation totale; flèche télescopique à trois ou quatre sections et force de levage de 25 à 40 tonnes. L'ambassade peut obtenir gratuitement les documents nécessaires pour les soumissions, les envoyer aux sociétés canadiennes et leur faire parvenir la facture plus tard par l'intermédiaire de MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Télex: (code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

# La Finlande, porte d'accès au marché d'U.R.S.S.

(Suite de la première page.)

On note, par exemple, la passion des Finlandais pour le hockey, ce qui pourrait être une bonne source de débouchés pour les patins et autre équipement de hockey canadien, même si les entreprises finlandaises dans ce secteur sont prospères et ont des installations de production au Canada.

De même, l'industrie finlandaise de produits forestiers utilise divers produits importés du Canada, dont les machines de fabrication de papier, des produits chimiques, des calculateurs de contrôle de processus et de l'outillage de scierie.

Par ailleurs, l'industrie finlandaise de construction navale et d'exploration au large sert de treuils, de matériel de navigation, d'appareils de forage et d'autres composants canadiens.

Malgré la prospérité de son industrie de l'informatique, des télécommunications et de l'électronique, la Finlande doit quand même, toujours selon le rapport, importer la plupart des produits dont elle a besoin dans ses secteurs.

Un nombre de ventes réalisées par des fabricants canadiens d'organes périphériques, de

logiciels, de matériels de communication de données et d'autres produits électroniques a été si impressionnant que ce secteur reste probablement celui qui offre aux entreprises canadiennes le plus de débouchés sur le marché finlandais.

Combinés à d'autres éléments, ces facteurs ont entraîné des échanges bilatéraux qui ont augmenté de plus de 400 % en dix ans et ont atteint, l'an dernier, 361 millions de dollars. Les exportations canadiennes se sont élevées à 112 millions de dollars.

Bien que la balance commerciale soit actuellement en faveur de la Finlande, le rapport indique que, grâce à la plus grande compétitivité du dollar, nos exportations devraient reprendre leur croissance.

Non seulement la Finlande offre-t-elle nombre de nouveaux débouchés à l'exportation, mais le pays est, selon le rapport, un excellent milieu pour les affaires: l'anglais est largement utilisé, il y a des vols directs à partir du Canada et les systèmes de communication et de transport sont excellents.

Par ailleurs, les gens d'affaires saisissent rapidement les détails techniques, ne tournent pas autour du pot et savent exactement

ce qu'ils veulent, ce qui fait que les préliminaires sont réduits au minimum.

De plus, toujours selon le rapport, une fois les contacts établis, les importateurs finlandais sont très intègres, même lorsque les fluctuations des taux de change entraînent des augmentations de prix. Les entreprises canadiennes qui envisagent sérieusement de pénétrer ce marché «lucratif» devraient:

- explorer directement le marché;
- nommer des agents et distributeurs sur place, au lieu de s'adresser à des représentants d'autres pays européens ou scandinaves; et
- envisager la possibilité réelle d'exporter vers l'Union soviétique par l'intermédiaire de compagnies finlandaises.

Pour de plus amples renseignements sur les débouchés commerciaux en Finlande, prière de s'adresser à M<sup>me</sup> Monica Siig, Direction de l'expansion du commerce avec l'Europe de l'Ouest (RWI), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-4730.

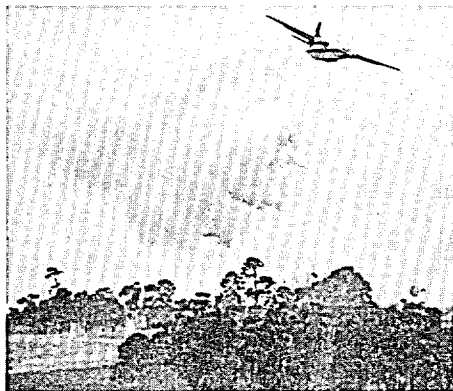
Les entreprises peuvent également s'adresser directement à l'ambassade du Canada en Finlande, C.P. 779, SF-00101 Helsinki; télex: (code de destination 5) 121363, indicatif: (121363 DMCNH SF). \*

## Débouchés 'brûlants' à l'horizon

Un avion canadien de lutte contre les incendies, le premier du genre et peut-être aussi le plus avancé au monde, pourrait devenir partie intégrante du parc australien d'appareils de lutte contre les incendies s'il peut s'avérer rentable et adapté aux besoins de ce pays.

Le Fokker 27, qui fait la fierté et la joie de Conair Aviation d'Abbotsford, en C.-B., a été prêté au National Safety Council of Australia (Vic) Ltd., organisme fournissant toute une gamme de services au gouvernement et à l'industrie, qui a procédé à une démonstration impressionnante pendant trois mois.

Le F 27 coûte 5 millions de dollars. Considéré comme un bon appareil de lutte contre les feux de brousse et de broussailles d'Australie, il est équipé d'un énorme réservoir de 6350 litres qui permet de déverser 6,7 tonnes de produits ignifuges devant les flammes pour en empêcher la progression. \*



Le F 27, avion de 5 millions de dollars construit par Conair Aviation d'Abbotsford (C.-B.), montre ici ses capacités de lutte contre les incendies dans le cadre d'un essai de trois mois en Australie.

## Exporter sans risques aux États-Unis

D'après les porte-parole du bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) à Winnipeg, les sociétés canadiennes exportant aux États-Unis ou ayant l'intention de le faire ont maintenant l'occasion de s'informer sur l'important problème de l'assurance-risques de responsabilité quant aux produits.

Il est en effet prévu d'organiser pour l'automne prochain une série de colloques dans l'Ouest du Canada sur l'assurance-risques de responsabilité que courent les exportateurs de produits aux États-Unis.

Par ailleurs, les gens d'affaires canadiens pourront emprunter à court terme auprès des bureaux du MEIR dans tout le pays une bande

vidéo intitulée: «Product Liability: What You Should Know.»

Ce long métrage de deux heures et demie réalisé par le bureau du MEIR du Manitoba avec l'appui financier de la province et du ministère des Affaires extérieures, traite des colloques (suggérés par la Prairie Implement Manufacturers Association (PIMA)) organisés par le MEIR en octobre dernier dans le cadre de ses activités du Mois canadien de l'exportation.

Ce vidéo se divise en cinq parties de 30 minutes environ chacune et, aux dires des fonctionnaires du MEIR, aidera les sociétés à mieux évaluer les risques que représente

(Voir page 6: L'assurance-risques.)

## L'édition électronique fait bonne impression

Deux sociétés de Toronto (Ont.), ont une bonne chance de percer le domaine de l'édition électronique (édition électronique) en Grande-Bretagne.

Ces sociétés canadiennes de logiciel, FTL Systems Inc. et McCutcheon Graphics Inc., ont lancé avec succès leur logiciel d'édition le 29 avril, selon les organisateurs de la démonstration à la Maison du Canada à Londres.

La démonstration et le séminaire, qui ont également appelé la participation de McQueen Ltd. d'Édimbourg, le distributeur des firmes torontoises au R.-U., ont attiré un groupe choisi de quelque 30 importants représentants de grandes maisons d'édition britanniques, de vendeurs de logiciel et de magazines professionnels.

L'activité, qui survient à un point critique du développement du marché britannique de l'édition, marquait la première présentation au R.-U. de MacTex et PageOne pour le MacIntosh d'Apple.

Utilisant seulement le MacIntosh II actuellement disponible au R.-U., la démonstration a été grandement acclamée, les participants convenant que le MacIntosh II offre une qualité de composition, une souplesse et une facilité d'utilisation inégalées pour un logiciel d'édition.

La démonstration devrait également susciter un excellent potentiel de vente et de distribution pour FTL et McCutcheon.

McCutcheon Graphics est le plus important fournisseur canadien de matériel de composition et de montage de négatifs pour l'industrie des arts graphiques, alors que FTL Systems développe PageOne et d'autres logiciels de composition pour le MacIntosh. \*

## Salon alimentaire à grosses 'recettes'

**Manama** — Une importante foire qui se tiendra dans la capitale de l'État de Bahreïn devrait aiguïser l'appétit des entreprises canadiennes participantes.

En effet, l'**Exposition sur les aliments et l'équipement de cuisine au Moyen-Orient (MEFEX 88)** sera la plus imposante du genre jamais vue dans la région du Golfe.

À l'heure actuelle, les importations de denrées par les pays arabes se chiffrent à quelque 43 milliards de dollars US par année et, en dépit d'une croissance annuelle de 2,5% dans la production alimentaire, on s'attend à ce que ces importations passent à 200 milliards US d'ici à l'an 2000.

La stabilisation relative et l'expansion des économies du Golfe, les revenus et le niveau de vie élevés, seraient à l'origine d'une réorientation des habitudes de consommation, entraînant une plus forte demande de produits transformés et de produits de luxe pré-cuisinés.

On retrouve parmi ceux-ci des viandes diverses, la volaille, le poisson, la farine, les produits de boulangerie, les produits laitiers

MEFEX 88



ميفيكس ٨٨

et les plats-minute, ainsi que le café, les jus de fruits, les boissons gazeuses, le thé et les bières et vins non alcoolisés.

La foire, qui a lieu tous les deux ans, se déroulera du 27 février au 2 mars prochains.

L'édition 86 a été fructueuse pour les entreprises du Canada, qui ont pu établir de bons contacts et ont réalisé des ventes qui pourraient atteindre le million de dollars d'ici la fin de l'année.

Près de 5 000 visiteurs spécialisés représentant 25 pays, soit un accroissement de 26% par rapport à 1984, ont visité les 320 exposants provenant de 31 pays.

Les visiteurs se sont intéressés à une multitude de produits canadiens (allant de la pâte à pizza congelée aux fruits et légumes en conserve, en passant par le beurre d'arachide), ce qui illustre que le Canada peut être concurrentiel dans bien des domaines. Les exposants estiment quant à eux que cette foire est une bonne porte d'accès aux États du Golfe de moindre envergure.

Présentée comme l'exposition par excellence pour ce marché, MEFEX a reçu le sceau de l'Union des foires internationales (UFI), attribué aux foires et expositions qui se distinguent par leur qualité.

Pour de plus amples renseignements sur MEFEX 88 — qui offre de vastes débouchés aux exportateurs canadiens — ou des précisions sur les modalités de participation, communiquer avec M. W.J. Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), MinAffex, au (613) 996-4207; ou avec M<sup>me</sup> Terry Brophy, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), au (613) 990-5984; ou appeler le centre Info-Export. ★

## Notre cuisine 'alimente' bien le Japon

**Japon** — Au Japon, la promotion de produits alimentaires du Canada est telle que tout visiteur canadien serait porté à croire qu'il n'a jamais quitté son pays.

Cette promotion s'inscrit dans le cadre du programme du **Salon canadien de l'alimentation**, organisé par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) et l'ambassade du Canada à Tokyo.

Dans le cadre du programme de 1987-1988, principal véhicule de la promotion des produits alimentaires canadiens, les organisateurs annoncent que des salons canadiens de l'alimentation seront organisés dans 6 grands hôtels de Tokyo, dans 5 chaînes de magasins à rayons et dans quelque 27 grandes chaînes de supermarchés. On estime que l'achat de produits canadiens prévus pour ces promotions se chiffrera à 25 millions de dollars.

D'après les responsables du programme, cette initiative menée auprès d'une clientèle pratiquement entièrement nouvelle permet au Canada de percer l'énorme marché d'importation alimentaire du Japon et d'y prendre une plus grande part, conformément à sa stratégie à long terme dans ce domaine.

Aux dires des responsables, le succès du programme du **Salon canadien de l'alimentation** est dû en grande partie à l'image très positive dont jouissent le Canada et les Canadiens au Japon.

Ainsi, une chaîne de supermarchés CO-OP très importante et très conservatrice, qui n'avait jamais accueilli de salon étranger de l'alimentation, organisera en juillet prochain un **salon canadien de l'alimentation**, témoignant ainsi de la popularité du Canada et des Canadiens dans ce secteur.

Plus important encore au plan de la promotion, cette chaîne consacra au Salon canadien de l'alimentation la page couverture d'un prospectus de luxe de 12 pages qui sera

## Les 'chasseurs de fourrure' affluent d'Asie

Au début de l'année, des acheteurs de Hong Kong et du Japon sont venus au Canada, où ils ont été plus qu'impressionnés par la qualité des fourrures canadiennes. Ce qu'ils ont vu les a tout simplement ravis.

Les acheteurs venus de Hong Kong se sont rendus à Toronto pour assister aux **ventes de fourrures aux enchères du Centre international de ventes de fourrures de la Compagnie de la Baie d'Hudson et de l'Association des éleveurs de visons du Canada**, qui se sont déroulées en janvier et février.

Selon les porte-parole de l'industrie, lors de cet événement qui a connu un succès exceptionnel, les délégués de Hong Kong ont acheté à l'enchère pour près de 6 millions de dollars de fourrures. D'après les prévisions établies sur 12 mois, un montant additionnel de 4 millions devrait encore s'ajouter aux chiffres de ventes.

Mais ce n'est pas tout.

Plusieurs marchands de fourrures de Hong Kong envisagent d'ouvrir des bureaux à Toronto et deux autres commerçants ont l'intention soit d'établir un élevage de visons au Canada, soit de se joindre à l'Association



L'ambassadeur du Canada au Japon, M. Barry Connell Steers (à droite), et le sous-ministre adjoint à Agriculture Canada, M. Yvan Jacques, président la cérémonie d'inauguration du Salon canadien de l'alimentation, du 6 au 25 mars à l'hôtel Akasaka Prince.

envoyé à quelque 400 000 ménages de Tokyo.

Par contre, certains détaillants japonais envoient des missions spéciales d'acheteurs au Canada pour se procurer les produits destinés aux salons. De même, notre ambassade de Tokyo remet chaque année la liste complète des **salons canadiens de l'alimentation** aux représentants japonais pour les encourager à y inclure leurs produits.

Pour obtenir la liste complète des **salons canadiens de l'alimentation** tenus au Japon cette année et l'année prochaine, communiquer avec M<sup>me</sup> Ruth Zeisler, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNTJ), MinAffex, au (613) 995-8606; ou appeler Info-Export. ★

des éleveurs de visons du Canada pour créer une entreprise en participation.

La délégation japonaise, composée de 40 acheteurs représentant 17 compagnies, a assisté à un autre événement ayant connu un très grand succès, soit le **salon international de la fourrure**, organisé par l'Institut de développement de la fourrure canadienne et qui s'est tenu à la Place Bonaventure de Montréal du 6 au 9 mai.

À cette occasion, les acheteurs japonais ont passé des commandes d'environ 3,2 millions de dollars.

Les porte-parole de l'industrie, tout en soulignant que quelque 20 compagnies canadiennes exportent déjà des fourrures vers le Japon, en déduisent que cette année, les ventes de fourrures canadiennes au Japon devraient dépasser le volume enregistré l'an dernier.

Pour plus d'informations sur ces deux délégations ou sur l'organisation ultérieure de missions semblables, s'adresser à M. Dan Mrkich, Direction des foires et missions commerciales de l'Asie et du Pacifique (PGTF), MinAffex, au (613) 995-8649, ou appeler Info-Export. ★



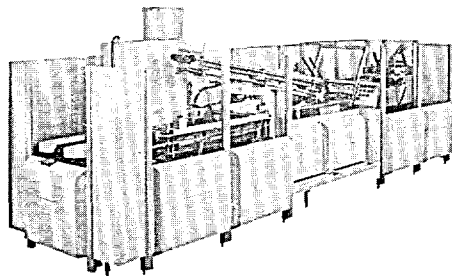
# Un salon international des plus 'emballants'

**Düsseldorf** — Les machines et produits canadiens ont été pour ainsi dire sortis de leur emballage pour permettre à leurs fabricants de remplir leurs carnets de commandes.

C'est en effet ce qui s'est passé pour plusieurs compagnies canadiennes lors de la plus grande foire au monde de sa catégorie, qui s'est tenue du 14 au 20 mai dans cette ville d'Allemagne de l'Ouest.

Le 11<sup>e</sup> salon international des machines et matériaux d'emballage et des machines de confectionner (**INTERPACK 87**) comptait parmi ses exposants 7 grandes compagnies canadiennes qui, selon les responsables du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), ont présenté des machines d'emballage dont la qualité a été vantée par les industries alimentaires, chimiques et pharmaceutiques du monde entier.

De plus, et malgré la vive concurrence que



La plieuse automatique de cartons, B1, de H. J. Langen & Sons Ltd.

## Un petit marché à exploiter à grande vitesse

**La Barbade** — La Barbade est un marché relativement petit et fortement concurrentiel, mais les sociétés canadiennes qui veulent faire l'effort y trouveront des débouchés pour leurs pièces d'automobiles.

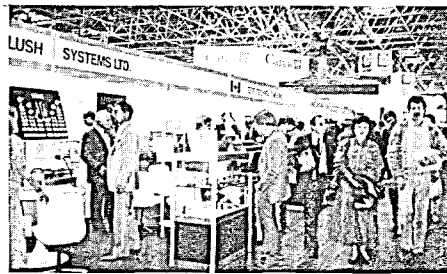
Comme le montrent d'ailleurs les statistiques, certaines sociétés canadiennes font justement cela, le Canada détenant actuellement 6,9% du marché des pièces d'automobiles de cette île des Caraïbes.

C'est une petite part comparativement à celle d'autres grands concurrents (Grande-Bretagne, 22,6%; Japon, 17,5%; et États-Unis, 14,9%). Selon les porte-parole du haut-commissariat du Canada, la raison est surtout attribuable à des différences de catalogage.

À cet égard, les pièces fabriquées au Canada et destinées aux voitures de fabrication japonaise ou européenne sont cataloguées avec des descriptions techniques et des numéros de commande différents de ceux utilisés dans le pays acheteur.

Il faudrait donc que les exportateurs canadiens éventuels uniformisent le système de catalogage, processus que nombre de sociétés canadiennes hésitent à entreprendre en raison des quantités parfois petites requises par les nombreux distributeurs indépendants de la Barbade.

Malgré cet obstacle mineur, le marché existe, comme l'ont récemment découvert les participants à la première foire commerciale canadienne à se tenir à la Barbade.



Les sociétés canadiennes Flush Systems et Zepf Technologies ont attiré les foules à **INTERPACK 87**.

leur livraient quelque 1900 exposants venus de 31 pays, plusieurs participants canadiens sont repartis avec des commandes dont le total est évalué à 3,2 millions de dollars, tandis que les prévisions sur les ventes pour les 12 prochains mois s'élèvent à près de 27 millions.

Outre la nomination immédiate de 4 agents-distributeurs et celle, imminente, de 40 autres dont le dossier est à l'étude, les participants canadiens ont eu à traiter près de 1200 demandes sérieuses d'information de la part des visiteurs, dont le nombre dépassait 175 000.

Au nombre des exposants canadiens présents pour la première fois à **INTERPACK** figurait la compagnie Zepf Technologies Inc., de Waterloo (Ont.), chef de file mondial de la technologie d'emballage, dont les machines à vis d'entraînement sont jugées les meilleures en Europe et en Amérique du Nord.

« C'est notre technologie qui a vraiment fait

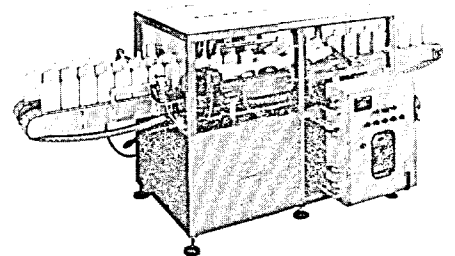
la différence », a expliqué M. Eric Rumi, directeur du marketing de Zepf.

Bien que Zepf ait déjà participé à de nombreuses foires en Amérique du Nord, les résultats obtenus à **INTERPACK**, selon M. Rumi, ont été trois fois supérieurs à ceux de n'importe quel autre salon.

Avec plus de 300 clients éventuels pour les machines à vis d'entraînement que fabrique sa compagnie, M. Rumi est retourné en Europe pour y poursuivre les entretiens et rencontrer des agents, démarches qui pourraient déboucher sur la création d'un réseau de 15 agences en Europe.

Parmi les 'habitués', la compagnie H.J. Langen & Sons Ltd., de Mississauga (Ont.), revenait à **INTERPACK** pour une troisième participation qui s'est avérée, selon son prési-

(Voir page 6: Emballage.)



La nouvelle combineuse pour bouteilles en plastique, ZC2-1, de la Zepf Technologies Inc.

**La Foire canadienne solo des produits de construction et des pièces d'automobiles** tenue de 24 au 26 mars a attiré 25 sociétés canadiennes qui ont réalisé sur place des ventes de 360 000 \$ et qui prévoient réaliser des ventes complémentaires de plus de 6 millions d'ici un an.

De plus, 10 agents ont été nommés et 16 autres nominations sont imminentes. Les participants s'attendent également à ce que les quelque 250 demandes sérieuses de renseignements produisent d'autres commandes.

Pour tout renseignement sur les débouchés de pièces d'automobiles à la Barbade, communiquer avec M. Glen Robinson, Direction

de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), MinAffex, au (613) 995-8742; ou avec le haut-commissariat du Canada, P.O. Box 404, Bishop's Court Hill, Bridgetown, Barbados. Téléx: (Code de destination 0392) 2247. Indicatif: (2247 CANADA WB).

Pour de plus amples renseignements sur les futures expositions — une activité similaire se tiendra à la mi-mars pour la Jamaïque et les Bahamas — écrire au ministère des Affaires extérieures, Direction de l'expansion du commerce en Amérique latine et dans les Antilles (LSTF), 125 promenade Sussex, K1A 0G2; ou appeler Info-Export. ★

## L'occasion de jardiner aux États-Unis

**Dallas** — Les sociétés canadiennes qui s'intéressent au marché américain des articles de pépinière et de jardinage auront l'occasion de l'explorer à Dallas (Texas) de 14 au 17 août prochain.

En effet, le consulat général du Canada à Dallas tiendra un stand d'information de produits au 50<sup>e</sup> **Texas Association of Nurserymen's Regional Nursery and Garden Supply Show**.

Cette exposition, qui passe pour la plus importante dans le domaine des articles de pépinière et de jardinage aux États-Unis,

attire pépiniéristes et architectes paysagistes de tout le pays.

Les sociétés canadiennes qui souhaitent être représentées au stand d'information devraient envoyer d'ici la fin juillet de la documentation sur leurs produits et, dans la mesure du possible, des échantillons, à M. Richard Stephenson, consul et délégué commercial, Consulat général du Canada, 750 N. Saint-Paul Street, Suite 1700, Dallas, Texas 75201; téléx: 00732637 (DOMCAN DAL). Sur l'emballage indiquer: « Sample only. No commercial value » (échantillon sans valeur commerciale). ★

# Le homard canadien à la sauce suisse

(Suite de la première page.)

sion et offre des possibilités intéressantes aux exportateurs canadiens.

La Suisse, ne produisant qu'entre 5 et 6 tonnes (de poisson d'eau douce uniquement) par an doit importer la plus grande partie des produits de la mer qu'elle consomme.

Selon les délégués commerciaux, cela fournit aux exportateurs canadiens une excellente possibilité d'augmenter leur part — déjà de 7 % et en hausse — du marché suisse des importations de produits de la mer. L'an dernier, les importations suisses ont atteint 25 000 tonnes, estimées à 215 millions de dollars.

Les Canadiens doivent affronter l'âpre concurrence du Danemark, de la France, de la Hollande et de la Norvège notamment, mais nos délégués commerciaux font valoir que nos exportateurs ont de bonnes chances de percer sur les marchés suisses en se conformant à deux exigences fondamentales: fournir des produits de qualité et garantir les approvisionnements.

Les sociétés canadiennes qui font déjà la promotion de leurs produits et qui sont prêtes à envoyer des échantillons et des représentants sur place sont priées de communiquer avec la Direction économique et com-

## Emballage fort réussi

(Suite de la page 5.)

dent, M. Ron Langen, la plus réussie des trois.

« Notre présence à ce salon, a-t-il déclaré, a renforcé notre position sur les marchés mondiaux », d'importants débouchés s'étant en effet concrétisés en Australie, au Moyen-Orient, en Amérique du Sud, au Royaume-Uni, aux États-Unis et en Hongrie, où la compagnie poursuit actuellement un grand projet.

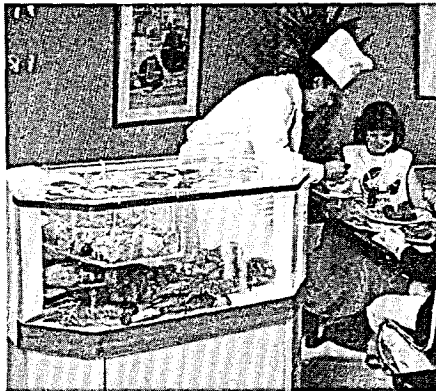
Pour plus d'informations sur INTERPACK 87 ou sur les prochains salons de ce genre, communiquer avec M. Helmut Schroeter, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-4344; ou appeler Info-Export. ★

## À plein réservoir

(Suite de la première page.)

compagnie General Electric des États-Unis et à la compagnie Ansaldo S.p.A. d'Italie, représente une valeur d'environ 200 millions de dollars.

Ce marché porte sur la fabrication et le transport de quatre unités alimentées au charbon, d'une puissance de 350 MW, ainsi que du matériel. ★



Le homard canadien a été 'domicile' au 'Village du homard' à Zurich.

merciale de l'ambassade du Canada à Berne, Kirchenfeldstrasse 88, CH-3005 Berne, Suisse. Tél.: (41-31) 44-63-81. Téléx: (Code de destination 45) 911308 (DMCN CH). ★

# Du pain sur la planche pour nos scieries

(Suite de la première page.)

Selon les organisateurs, ce qui revêtait une importance particulière était la promotion de deux espèces de bois canadiens convenant parfaitement à la menuiserie, soit la pruche de l'Ouest et le pin de Murray.

La toute première mission d'utilisateurs à se rendre en Colombie-Britannique, ont fait savoir les organisateurs, a reçu un excellent accueil de l'industrie du bois d'œuvre de la province, ainsi que des organismes des gouvernements provincial et fédéral.

Tout en soulignant « les résultats considérables produits par la mission », le directeur général de la compagnie Mason Mouldings de Nottingham, M. David Mason, a déclaré que « les délégués avaient eu ainsi la possibilité de renseigner les entreprises et fournisseurs canadiens sur le genre précis de classes et de caractéristiques dont l'industrie britannique et européenne de la menuiserie a besoin ».

Par ailleurs, les « perspectives à long terme » font déjà l'objet de démarches puisque, peu de temps après la venue de cette mission, des représentants de trois scieries de Colombie-Britannique ayant reçu la visite du groupe du Royaume-Uni se sont rendus en Grande-Bretagne pour poursuivre les entretiens. Un autre représentant de l'industrie de la Colombie-Britannique doit effectuer ce mois-ci une tournée des entreprises britanniques.

Les responsables de l'industrie canadienne se disent confiants que ces démarches leur permettront de s'implanter sur le marché du Royaume-Uni, traditionnellement approvi-

# L'assurance-risques ça vaut le coup!

(Suite de la page 3.)

l'exportation aux États-Unis.

Plus important encore, il leur suggérera des mesures à prendre pour éviter de faire l'objet de poursuites et mieux se défendre au cas où un procès leur serait intenté.

M. Frank Hall, avocat et ingénieur américain, 40 années de métier, anime les colloques présentés sur vidéo.

La prochaine série de colloques d'une demi-journée est prévue cet automne les 9, 10 et 11 septembre à Calgary, Saskatoon et Winnipeg respectivement.

Pour plus de renseignements sur les colloques ou sur la responsabilité quant aux produits, communiquer avec M<sup>mes</sup> Lorraine Andras, au (204) 949-2387, ou Joanne Spanton, au (204) 949-2386, MEIR, 330 Portage Avenue, Winnipeg R3C 2V2.

Pour emprunter la bande vidéo, s'adresser au bureau du MEIR de sa région. ★

sionné par des pays d'Afrique, de l'Asie du Sud-Est et de Scandinavie, ainsi que par les États-Unis.

Pour plus d'information sur ces missions ou sur les débouchés offerts dans ce secteur au Royaume-Uni, s'adresser à M. D.H. Clendenning, Direction de l'expansion du commerce avec l'Europe de l'Ouest, MinAffex, au (613) 995-6565; ou appeler Info-Export. ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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):**

**1-800-267-8376**

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 bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

FEAL  
216  
5 #14  
DOCS c.1

# CanadaExport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 5, NO. 13

JULY 8, 1987

## Osaka office opens trade doors to Japan

Canadian companies with a yen for increased business in Japan would do well to take advantage of the services provided by the new Canadian Consulate General in Osaka.

With a staff of nine, the less than a year-old Consulate is the first ever of its kind anywhere in Japan. It's there to help Canadians penetrate or increase their share of this lucrative market — particularly the region served by the Consulate.

In a report from Osaka, consulate officials say the new office was established to:

- promote exports of Canadian goods and

### Mexico transport project opens export opportunity

A U.S. \$125 million World Bank loan to Mexico — part of a project whose total estimated value is U.S. \$295 million — could open the door to export opportunities for Canadian urban transportation companies.

The loan, to be disbursed over nine years, is to help improve the transport systems of Mexico's two major industrialized areas, one in the State of Mexico, the other in the State of Nuevo Leon.

Spokesmen for the World Bank say the project will finance civil works, materials and equipment, technical assistance and studies to initiate and support "a transport system management approach" in the Valle Cuautitlan-Textcoco and the Monterrey metropolitan areas of Mexico.

Designed to have a "positive impact on air quality" by reducing vehicle emissions through improved traffic flows, the project is also intended to reduce accidents and pollution in major bus corridors, increase the quality and efficiency of public transport, road maintenance

Turn to page 6 — Ticket

## China power is an energetic market

Canadian companies with the drive will find that, what awaits them in the People's Republic of China, is a powerful energy market.

According to a report on the China power sector — issued a year ago this month and with limited copies still available for interested Canadian exporters — China will spend between \$140 and \$200 billion to expand its power sector over the next 15 years.

Of that amount, says *The Report of the Industry-Government Task Force on the China Power Sector*, up to \$30 billion of equipment and services are likely to be imported.

"We are convinced," the report states, "that Canadian exporters can win a reasonable share of this business, provided Canada uses its available resources systematically."

Also examined in the report were Canadian

services;

- encourage Japanese manufacturing investment in Canada; and
- stimulate technology transfer between Japanese and Canadian companies.

And it could hardly be in a better location to accomplish these objectives — all part of the Canadian Government's National Trade Strategy as it relates to Japan.

The region, with a population of 22 million, is Japan's second largest industrial, financial, commercial and population centre after Tokyo and accounts for 20 per cent of the Japanese economy.

**DECANTING SALES**

**Winning wines** — Al Waxman, left, of TV's "Cagney and Lacey" presents Top-Scoring Canadian Wine award to Karl Kaiser of Inniskillin Wines, Niagara-on-the-Lake, Ont. The awards highlighted InterVin '87, held recently at Toronto's Downtown Holiday Inn. See story page 5

Osaka itself, where independent and aggressive businessmen are referred to as the "Merchants of Japan," is the headquarters of 30 of the world's 500 largest corporations outside the United States.

In such fertile territory, the Osaka office has established priority areas for the promotion of Canadian exports. These are:

- communications and informatics;
- processed foods and beverages;
- fish, shellfish and other marine products; and
- transportation systems, equipment, com-

Turn to page 6 — Consulate

## Canada-made confections please Jamaica palate

In comparison to other world markets, the demand may seem small, but when it comes to food, the appetite in Jamaica is more than healthy — and the desired taste is decidedly Canadian.

That's particularly true when it comes to meat and fish — products that represent "real opportunities" for Canadian exporters.

These and other facts on Canadian export opportunities in this Caribbean island are contained in *Jamaican Market for Food Products*, a market study prepared by personnel at the Canadian High Commission in Kingston.

The report notes that, in addition to the general population's desire for chicken backs, necks and wings — 75 million kilograms were imported in 1985 — there is also a "high demand" for corned beef, cod fish, and canned and pickled mackerel.

But there is another "population" that also has to be served in Jamaica — the hospitality industry, an area considered by the High Commission to be "the best bet" for Canadian exporters entering the Jamaican food market.

Turn to page 6 — Jamming

**INSIDE:**

- Hi-tech electronics manufacturers have access to a new guide to shows in the United States ..... 5
- Check out Marketplace for sales leads around the world ..... 2
- Plumbers, heaters and coolers to gather in the Big Apple ..... 4
- Australia's food show getting set for next month ..... 5

Turn to page 6 — Potentially

# Good sales prospects from around the world

**ENGLAND** — A U.K. distributor of pens and educational equipment, Osmiroid International Ltd., is seeking suppliers of **Chinagraph pencils** that it would sell to the U.K. through its educational catalogue. Interested Canadian suppliers should forward quotations and samples directly to Mrs. Jane Pearce, Market Research Executive, Osmiroid International Ltd., Fareham Road, Gosport, Hampshire, England PO13 0AL. Tel: (0329) 232345. Telex: 869138 OSMOID G.

**GREECE** — With a bid closing date of July 27, the Greek Radio-TV has issued a tender for 966 pcs **electronic tubes**. Specifications are that they be equivalent to types made by Varian, W. Electric, Alto Vuoto, RCA, M.O. Valve, Gec, Philips, Telefunken, Siemens, Thomson or Hitachi. Upon authorization and at cost of \$55-60, post can forward documents, in English, to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**IVORY COAST** — A F22 billion CFA World Bank-funded **municipal development project** could be launched next year in the Ivory Coast. The three-part project is to include technical aid and follow-up studies. For more information on the project, contact Direction et Contrôle des Grands Travaux (DCGTX) 04 BP 945 ABIDJAN 04; tel. 44-46-13. Or contact the Canadian Embassy in Abidjan. Telex: (Destination code 983) 23593 (DOMCAN CI).

**KENYA** — With a bid closing date of July 23, the Kenyatta National Hospital has issued three separate tenders for a variety of **medical supplies**. Tender No. KNH/7/87-88 is for the supply of "scheduled drugs part B." Tender No. KNH/8/87-88 is for the supply of manufacturing unit materials. Tender No. KNH/9/87-88 is for the supply of chemicals, reagents, diagnostic kits, strips, discs, bacteriological typing sera, culture media blood grouping coagulation and immunological factors. Tender documents, at a non-refundable cost of SHS 100 per set, may be obtained from The Office of the Senior Supplies Office, Kenyatta National Hospital, Room No. 11, P.O. Box 20723, Nairobi. Suggest for complete details, assistance, interested parties contact the Canadian High Commission, Nairobi, Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**NEW ZEALAND** — Canadian companies — independently, but preferably in conjunction with a New Zealand firm — are being invited to register their interest for **future major works slated for the Maui gas field**. Registered interest must be received by July 20. The work includes an additional offshore platform (Maui B), together with one or more pipelines to connect the platform to enlarged shore-based facilities. Specific categories of interest to New Zealand consultants are: design of platform substructure; design of and materials procurement of topside facilities including processing, drilling, facilities and living quarters; design of pipelines; design of onshore facilities; fabrication of topside facilities; construction and installation of

onshore and condensate processing facilities; offshore hook-up and commissioning of gas condensate and oil processing equipment with associated facilities; installation of onshore pipelines; and the drilling of development wells with platform drilling package. Companies or consortia should write to the firm managing the project, specifying the categories in which they wish to be registered. They are also asked to give evidence of their technical and project management experience, emphasizing their safety and quality assurance programs, standards, commercial qualifications, experience in similar work and their access to other resources. Communications should be marked: Maui Stage 11 Development Registration of Interest (Attn EMB/5) and addressed to Shell BP and Todd Oil Services Ltd., Private Bag, New Plymouth. Post may be able to assist Canadian firms or consortia in identifying a suitable New Zealand company as a partner. Contact the Canadian High Commission, Wellington. Telex: (Destination code 74) 3577. Answerback: (NZ3577 CANAD).

**NIGERIA** — Under a World Bank-financed project, sealed bids from eligible bidders are being invited by the Anambra State Water Corporation (ANSWC) for the supply and installation of **radio communications equipment** — the first phase in a project designed to improve water supplies in Anambra State. Specific requirements are for VHF and HF radio communications equipment for use within the major urban water supply scheme installations. With a closing date of July 13, tender documents costing Naira 300, may be obtained from and should be forwarded to The Secretary, Anambra State Water Corporation, 3 Constitution Road, PMB 01296, Enugu, Nigeria. Also advisable to contact the Canadian High Commission, Lagos. Telex: (Destination code 905) 21275. Answerback: (21275 DOMCAN NG).

**NIGERIA** — Under the World Bank — Anambra State Agricultural Development Project (ASADP), a tender with a closing date of July 30, has been issued for the supply of a variety of **vehicles and equipment**. Documents for a fee of U.S. \$150, with a submission of a written application, are available from Anambra State Agricultural Development Project, Onitsha Road, Ministry of Agriculture, PMB 01146, Enugu, Nigeria or from Agricultural Development Project Liaison Office (ADPLA), 4th Floor, 27 Dover St., London, England, W1X 3PA, Telex 296298. With a security bond of 5 per cent, bid must be delivered to project manager and marked on top left hand corner, Attention Procurement Officer. Interested Canadian companies seeking more information may contact the above addresses or the Canadian High Commission, Lagos.

**NIGERIA** — Different sizes and quantities of **water meters and ancillary fittings** for consumer connections are being sought in the World Bank-financed Anambra State Water Supply and Sanitation project. Nominal sizes and quantities are: 20 mm (12,000); 25 mm (3,000); 50 mm (200); 75 mm (100); and 100 mm (100). With a bid closing date of July 27, interested companies can obtain docu-

ments from and forward completed sealed bids to The Secretary, Anambra State Water Corporation, 3 Constitution Road, PMB 01296, Anambra State, Nigeria. Suggest contacting the Canadian High Commission, Lagos, for possible assistance.

**NIGERIA** — Large quantities and varieties of **vehicles and equipment** are being sought in a World Bank-financed tender for the Anambra State Agricultural Development project. Items required range from 34 salon cars, 5 station wagons and 2 pick-ups; to 18 station wagons, 7 lorry chassis and one flatbed body crane; to 79 motorcycles, agricultural tractors and equipment, 2 mobile welding plants, and 2 70 KVA generating sets. Complete details can be obtained on purchase of bid documents. Contact the Canadian High Commission, Lagos.

**SCOTLAND** — A trading company here, reports the Canadian High Commission in London, wishes to act as an import agent for Canadian manufacturers of **sports/leisure wear** that do not already export to the U.K. or Europe. The agency will concentrate primarily on track suits, sweat shirts, running tops and items that can be worn in the home or on the sports field. Interested quality manufacturers may contact Colin Mackie, H & C Trading, 5 Mary St., Stonehaven, Kincardineshire, AB3 2AD, Scotland. Tel: (0569) 62584.

**SOMALIA** — In a fisheries exploration project, valued at U.S. \$19 million and funded by the International Development Association, the Government of Somalia has issued a tender for the procurement of a variety of **fishing vessels** for use by inshore and artisanal fishermen. Size categories of the craft are expected to be 10 meters length overall (LOA), inboard diesel-powered; 8.5 meters (LOA), inboard diesel-powered; and 6 meters (LOA), preferably diesel-powered. They should also be constructed of reinforced plastic (GRP) or other suitable material. Building companies interested in bidding should provide details of their capability, describing the vessels they construct. Pre-qualification submissions should be sent, not later than July 31, to Nigel Peacock, Landell Mills Associates, Nefish Project, Columbus House, Trossachs Drive, Bath BA2 6RR, United Kingdom.

**SPAIN** — The Canadian Embassy in Madrid reports that a well recognized technical advisory services and industrial products distributor is seeking **distributorship agreements** for Spain with Canadian companies. The firm, DENAC S.A., is interested primarily in sandpaper, disc and brush abrasives; abrasives and diamond tools for polishing and lapping; diamond and related tools for industrial applications; ceramic cutting tools; pneumatic portable tooling; and electric portable tooling. Interested Canadian firms may contact directly Jose Antonio Azpeitia (Ref ZA004/87), DENAC, S.A., Plaza de Espana 4, 48001 Bilbao, Spain. Telex: 34194 MPSI E.

**TURKEY** — With a bid closing date of July 28, the Turkish Ministry of Defence has issued a

Continued on page 3

Continued from page 2

tender for two sets of a **precision approach path indicator (PAPI) system** that consists of 3 x 200 W, 6.6 amp white and red light units mounted on breakable coupling posts. Post can obtain the free documents and courier to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Tel: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — With a bid closing date of July 15, the Turkish Pulp and Paper Industries (SEKA) has issued a two-part tender for the supply of: A) **heat flowmeter and thermometer** (one unit) having a charging unit of 220 volts 50HZ if power source is built in rechargeable (NI-CAD) batteries and can be used for eight hours continuously after being charged. Equipped with a digital display, heat flow unit has a range of 0—8000 KCAL/M SQ/H. Temperature unit has a range of -50—1200 degrees centigrade. Accuracy measurement of unit is  $\pm 0.2$  per cent. The unit specifies a probe or sensor to measure surface temperature and heat flow, and inner (core) temperature and heat flow. B) **Harmonic Analyzer** (one unit) having a medium tension voltage measuring 3300 V, 6300 V, 1000 V, 3 phase, 50 HZ and a low tension voltage measuring 500 V, 3 phase, 50 HZ. Measurement of medium tension voltage at transformer outlet is 100 V, 3 phase and low tension voltage is 5. With a power source of 220 V 50 HZ, other specifications call for a portable unit with a one year guarantee. Detailed information, including operation and maintenance instructions are called for with bid. Alternative offers for different instruments may be accepted if they meet the above requirements. Bid bond is 7.5 per cent on FOB price. Post can courier documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — Three sets of various types of **fire fighting equipment** are being sought in a tender, bid closing date July 20, issued by the Turkey Maritime Corporation. Required are firemen's suits; helmets; safety belts and ropes; flashlights; breathing apparatus; face masks and filters; and gas detectors. Bid bond is \$728. Performance bond is 10 per cent. At cost of Turkish lira 1,200 post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of July 27, the Turkey State Railways Administration has issued a tender for the supply of **brake regulator assemblies**. Meeting specification SAB, the required 1,250 complete brake regulator assemblies for pneumatic brakes must also have an on/off capacity of 200-600mm. Post can obtain bid documents at cost of Turkish lira 36,800 and courier to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A company here is interested in purchasing from Canada new, or if available and appropriate, secondhand **steel mill equipment** for the upgrading of an existing but non-operational plant. Required are two high-

capacity power transformers; the expansion of an oxygen plant; 400 tons/day capacity hot rolling machinery (for protection of concrete reinforcing bars and steel beams); and continuous casting at the rate of 300-350 tons/day. The supplier should also be able to provide consulting services. Interested Canadian firms may contact directly Mr. Oiga Sayakci, General Manager, Sayakci Madencilik Ve Tic Ltd. Sti, Anafartalar Cad No. 15/3, Balikesir, Turkey. Telex: 53030 SAYAK TR; or contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A mining company here is interested in importing **debarked, third-grade mining poles** from Canada. Specifications require the poles be 3-4 m in length and 18-20 cm in diameter. Interested Canadian firms may contact the company directly at Montan Madencilik A S, Cumhuriyet Cad, Engin Han No. 283, Kat 7, Harfiye, Istanbul. Telex: 26984. Tel: (90) 1-1485320; or contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A tender with a bid closing date of August 10 has been issued by the Turkish Air Force Command for six items of **spare parts for F-5A aircraft**. Bid performance bond of six per cent is required. Post can obtain documents and courier to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — The Turkish Air Force Command has issued a tender (file no. AKR-706-03), bid closing date July 22, for the supply of the following **fire fighting equipment**: A) fire suits-80 sets. Specifications call for fire and water proof, heat and electricity resistant to DIN standards, consisting of coat, trousers, belt, braces, gauntlets, boots and hood; B) fire blankets-50. Specifications are: up to 700°C heat and flame resistant; uniform; and 200-1600 mm max 4.5 kg. A performance bond of 6 per cent is required. Post can obtain bid documents and forward to interested Canadian companies, billing courier costs later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of July 20, a two-part tender has been issued by the Turkish Ministry of Defence (MOD) for the supply of: A) one **ND-YAG laser photocoagulator**. Specifications call for a Q-triggered ND-YAG laser, 1064 NM wavelength, 3-5 NANOSEC. pulse length, air-cooled with 1HZ repetition rate and mounted on an electrically powered mobile stand; B) one dye-laser photocoagulator. Specifications are: blue/green; 488-514 MM; green: 514 NM; yellow: 577 MM; red: 630-647 NM; water-cooled; with Zeiss type bio-microscope and monocular co-observation tube. Required is a performance bond of 6 per cent. Post can obtain bid documents and forward to interested Canadian companies, billing courier costs later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — The Ministry of Defence here has issued a tender with a bid closing date of August 3 for the turnkey delivery of equipment and services required for a **naval control and reporting centre**. The complete system requires data collection from six coastal radars, data exchange, correlation, control, presen-

tation, transmission and reception of voice communication. The system will consist of six VHF/FM receivers or transceivers and modems; two processors; three display units; and one each of HF/SSB transceiver, data terminal set, data modem and interface equipment, graphic input tablet; accessories and shelters. Post can obtain bid documents and courier to interested Canadian companies, billing courier costs later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A local company, Turkish Sugar Factories Inc., has issued a tender, bid closing date July 24, for the supply of **chemical fertilizers**. Required are: 47,350 tons of potassium sulphate, with specifications being 48-52 per cent  $K_2O$ , minimum 89 per cent  $K_2SO_4$ , maximum 2.5 per cent chloride and maximum 0.6 per cent moisture; or 47,350 tons potassium nitrate, with specifications being 13.4 per cent N and 46 per cent  $K_2O$ , minimum 38.2 per cent K and maximum 0.1 per cent moisture; and 38,000 tons of potassium chloride, specifications being 60 per cent  $K_2O$ , minimum 49.8 per cent K, maximum 0.1 per cent moisture. Translated bid documents, at cost of Turkish lira 37,500 can be obtained by the post and forwarded to interested Canadian companies for later billing through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A tender with a bid closing date of July 31 has been issued by the Turkish Ministry of Defence for the supply of **electric trolleys** that are snow-type and pneumatic-tired. Specifications require that: the trolleys have 250 ampere hour capacity batteries to power a minimum 4 KW drive motor; maximum weight, including batteries, be 2,000 kg; towing capacity be a minimum 2,000 kg; and 8 km per hour the minimum speed. Performance bond is six per cent. Post can obtain bid documents and courier to interested Canadian companies, billing courier costs later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of August 3, the Turkish Ministry of Defence has issued a tender for the supply of a variety of **marine/oceanographic instruments and equipment**. Required are: two current meters; one underwater visual observation system; one oceanographic buoy; two echo sounders; one tide measuring system; one portable hydraulic winch; one digitizer system; one acoustic release; one planvariograph copying instrument; one multi-water sampler; one auto-analyzer; and one piston corer system. Post can freely obtain bid documents and courier to interested Canadian companies, billing courier costs later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A tender is to be issued later this year for work on a **water leakage prevention project** in an Ankara municipality. The project will include a Scada system with such components as pressure measuring instruments, consumption measuring instruments, pipes and detectors and a computer unit. Canadian firms are advised to let the post know of their interest so that personnel can notify firms directly when the tender is issued. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

Turn to page 4 — Marketplace

# COMDEX sees Canada compute huge sales

Atlanta — Calculating sales and computing important contacts — that was the aim of 24 Canadian companies participating in **COMDEX Spring '87**, a major computer show held June 1-4 in this Georgia city.

## Marketplace

Continued from page 3

**TURKEY** — The Turkish Ministry of Defence, NATO Infrastructure Department, has issued a tender, bid closing date July 20, for the supply and installation of a 1 KW **transportable HF/SSB terminal** for use at an air base in the northwest part of the country. Among the components to be supplied are: one transmitter, HF, 1 KW, 2-30 MHZ; two dual diversity receivers; one TX antenna; two RX antennas; teletype equipment with printer, keyboard, perforator and power supply; NATO type-1 shelter with accessories; and spare parts. Together with their applications, bidders are required to submit the legal names and addresses of their firms, the names and addresses of their local representatives in Turkey, and a list showing the names and prices of projects on which they currently are working. Documents may be obtained from and should be returned to the post for onward forwarding. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of July 13, the Turkish Ministry of Defence, NATO Infrastructure Department, has issued a tender for the supply and installation of a variety of **PABX systems**. Required are: one 400 subscriber digital PABX; one 350 subscriber digital PABX; and two 200 subscriber digital PABXs. Each system also requires junctions, operator consoles, DTMF and secure telephones, test equipment and spare parts. With their applications, bidders are required to submit the legal names and addresses of their firms, the names and addresses of their local representatives in Turkey, and a list of the names and prices of projects on which they currently are working. Applications may be obtained from and should be submitted to the post for onward forwarding. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**UNITED KINGDOM** — A British distributor with good export connections to the Middle East and third world markets seeks Canadian suppliers of a wide variety of **industrial machinery, vehicles and equipment**. The 16 specific categories required by Draeger Enterprises Ltd. are: earth moving machinery and spares; road making machinery and spares; bitumen and asphalt; industrial chemicals; agricultural machinery and spares; heavy duty motor vehicles and spares; light and heavy arms and ammunition; electrical goods; insecticides, fertilizers and similar items; heavy machinery; motor vehicles with interchangeable spare parts; mining equipment; marine engines; construction equipment; steel rods, beams and girders; and educational, personal and industrial computers. Interested parties should contact Mr. U. Jafri, Director, Draeger Enterprises Ltd., 2 Windsor Road, London, U.K. N13 5PR. ★

And the computations paid off for Canadian participants. They came prepared and walked away winners.

Of the 24 participants — 18 of which were first-time entrants in the show — it could be said the majority, through their products and services, had the right byte.

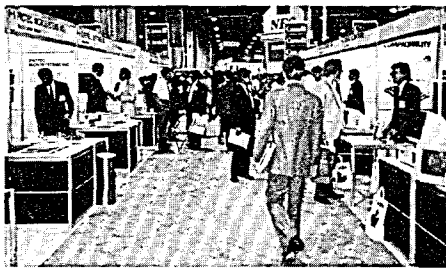
That's because, in total, Canadian companies firmly racked up on-site sales of almost \$700,000. What is more, over the next 12 months, sales — through concrete and pending negotiations — are calculated to reach some \$52 million.

Then there were the trade inquiries and the appointments of agents/distributors.

Though not all participants have completed their reports, those that have indicated that, in total, more than 3,500 "serious" inquiries were received. As well, 24 agents/distributors were appointed — and more than 400 appointments are pending.

The 1987 **COMDEX** marked Canada's fourth year as a participant in a show that regularly attracts as many as 1,500 "competitive" exhibitors from around the world.

The equally competitive Canadian companies, many of whom are world recognized as leaders in their field, displayed products



**Calculating corridor** — Trades people visit Canadian stands at **COMDEX Spring '87**, a computer and high technology show in Atlanta, Georgia, where Canadian companies made sales estimated at \$52 million over the next year.

## Environment mission makes clean sweep

**Korea** — A Canadian pollution control equipment mission to South Korea in mid-May swept up more sales than it was prepared for.

In fact, sales were not even anticipated by the five participating Canadian companies.

The purpose of the mission, say Department of External Affairs organizers, was threefold.

It was to survey the annual **International Exhibition for Environmental Pollution Control (INPOCO/EMETEX)** in Seoul; to meet with end-users, including site visits; and to meet with potential agents and distributors.

Having accomplished all that, say organizers, mission members came away with an "overall realistic sales potential" for the next 12 months, estimated at \$1.8 million!

Also included and under negotiation are a licensing or co-production agreement; the potential sale of a small water treatment/water pac system for the Olympic Games; further negotiations; and appointment of agents; and more than 200 serious leads for future follow-up.

and capabilities equal to or better than the best on the market.

Further information on **COMDEX** or on future such shows dealing with export opportunities in the U.S. computer/hi-tech market is available from Keith Munro of External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTE), tel: (613) 993-6576; or call Info Export. ★

## Hot or cold, one show is pipe to U.S. trade

**New York** — Canadian companies involved in the plumbing, heating, cooling and piping industries still have an opportunity to tap into the potentially lucrative U.S. market.

Department of External Affairs organizers of the Canada stand at the **Plumbing, Heating, Cooling and Piping Expo (PHCP)**, slated for New York City, October 18-20, say a few spaces are still available for interested Canadian participants.

While Canadian companies have participated individually in such shows in San Francisco and Las Vegas, this New York venue represents the first **PHCP** in which Canada is participating as a group — under a national stand.

The exposition, say organizers, gives participants the opportunity to display their products and services to as many as 10,000 trades people from all parts of the United States.

The visitors to the show, say spokesmen, consist of contractors, engineers, architects, specifiers, wholesalers, manufacturers' representatives and distributors.

For further information on the **Plumbing, Heating, Cooling and Piping Expo**, or for details on how to participate, interested parties should contact Michel Samson of External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTE), tel: (613) 991-9476; or call Info Export. ★

# Wine awards savor taste of success



Entering your best wine in a major international wine tasting competition may result in more than a medal. It could be the stepping stone to the stage of international sales.

That's what a number of Canadian vintners are participating following their successful participation in Canada's second annual **InterVin '87** — North America's "Academy Awards of Wine."

At this year's event, a total of 1,092 wines, representing 18 countries, were entered. Gold medals bubbled at 55 and five special awards were decanted at the black-tie gala, held May 8 at Toronto's Downtown Holiday Inn.

A celebrity-studded crowd, including Al Waxman of TV's "Cagney and Lacey," enjoyed an eight-course gourmet dinner prepared by the team of Canadian chefs who won the gold medal at the 1986 Culinary Olympics. The menu included lobster, squab and lemon soufflé. Champagne and six of the gold-winning wines completed the \$100-a-plate repast.

For Canadian wineries, however, **InterVin '87** was more than a social event. The competition's spectacular vault to international prominence has given Canadian vintners a chance to strut their stuff before an international audience. And they have every reason to strut.

Inniskillin Wines of Niagara-on-the-Lake was awarded a gold medal, presented by Dennis Gibson and Jim Carson of the Department of External Affairs, as well as a special award for the Top-Scoring Canadian Wine, for its Vidal Eiswein, in the dessert category. The wine was singled out for its exceptional "acidity, freshness and flavour." Inniskillin also won a silver and four bronze medals for a total of six.

Seven other Canadian wineries captured a

total of eight silver medals, while 11 more Canadian vintages were awarded bronzes, for a total of 25 medals.

Overall, this total gave Canada third place in the national sweepstakes, behind the United States and Australia. It also represented a vast improvement over Canada's 14 medals and fourth-place standing at **InterVin '86**.

Canada's wines are certainly making their presence felt on the international stage. That this is no fluke is proved by the scrupulous fairness of the judging at **InterVin '87**.

Twenty-two international judges spent four days sipping wines and ranking them on a numerical 100-point maximum scoring system.

A gold requires a minimum of 85 points for such qualities as appearance, bouquet, sweetness, acidity, flavour and overall quality; a silver needs at least 77 points; a bronze, 70. Judges were asked to evaluate each wine on its own merit rather than to select the best of several glasses on the tray, as is done at some competitions.

This thorough approach to judging proved part of the competition's international appeal: **InterVin '87** attracted entries from all of the world's top wine-producing countries, including France, Germany, Italy and Spain. Surprisingly to some, "new world wines" are now challenging the European . . . and often winning.

**InterVin International** President Andrew Sharp and his organization have come up with an event that combines quality judging with gourmet food and glamour in what promises to be a successful formula for years to come.

For more information, or an entry form for **InterVin '88**, contact Jim Carson of External Affairs' Food Products Division, (TAN), tel: (613) 996-3644; or Andrew Sharp, President, **InterVin International**, P.O. Box 488, Don Mills, Ontario M3C 2T2, tel: (416) 429-6523. ★

# Australia food fair to whet one's taste

**Australia** — Canadian food and beverage producers have an opportunity this summer to bite into the lucrative Australian food and drink market.

They can do so, through the display of products and brochures, at the Canadian information stand that will be a feature at the **Australian International Fine Food and Drink Exhibition** being held August 2-5 in Sydney.

Spokesmen at the Canadian Consulate General in Sydney, which is organizing the Canadian stand, say that Australians spend \$23 billion a year on food and another \$5 billion on alcoholic drinks.

Food and drink imports, they add, totalled \$1.1 billion in 1984-85. Of that amount, Canada supplied approximately \$40 million — in such forms as fish products, canned vegetables, confectionery, alcoholic beverages and maple sugar.

In addition to these products, says spokesmen at both the Consulates in Sydney and Melbourne, there also appears to be a good

potential for Canadian bakery products, frozen vegetables, camping and survival foods, health foods, cheeses and snack foods.

Organizers of the Canadian stand advise that, while product/brochure displays are great promotional tools, "attending the show itself would be an excellent method to evaluate the market for one's products."

In this regard, they point out that visas are required to visit Australia. They are available through Australian offices in Toronto, Vancouver and Ottawa.

For further information on the **Australian International Fine Food and Drink Exhibition** contact Michael Casey, Canadian Consulate General, 8th Floor, A.M.P. Centre, 50 Bridge St., Sydney, N.S.W. 2000, Australia. Telex: 71-20600 (CANGOV AA20600).

Information is also available from Frank Davis of External Affairs' Food Products Division (TAN), tel: (613) 996-4209; or call Info Export. ★

# Thailand set to solo in first for Canada

**Edmonton** — As **CanadExport** was going to press, the Kingdom of Thailand was in the final stages of preparing its first ever solo show in Canada — and the largest it has mounted anywhere in the world.

**Made in Thailand Trade Show '87**, open July 13-15 to trade visitors only, is being held at Edmonton Northlands AgriCom, and will feature more than 100 exhibitors, personally selected by the Thai Government. The show will then continue as a trade and cultural exhibition, open to the public as part of Edmonton's Klondike Days, July 16-25.

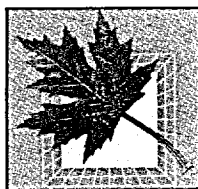
Primarily a forum of sourcing for North American markets, the show will have on hand important Thai organizations — Export Promotion, Board of Investment, and the Telephone Authority of Thailand.

These, together with Thai businessmen, will afford interested Canadians the opportunity to form joint ventures, to invest in and export to Thailand.

For complete details, contact Carol Shaben, Trade Show Coordinator, Edmonton Northlands, Box 1480, Edmonton, Alberta, T5J 2N5. Tel: (403) 471-7210.

Information is also available from Nigel Godfrey of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 995-7662. ★

# High tech guide to U.S. electronics trade shows



Breaking the circuit...  
... Into the U.S. electronics market, that is.

Current information on the best ways to circuit into this lucrative marketplace is readily

available in **A Guide to Hi-Tech Electronics Trade Shows in the U.S., 1987-88**.

Published by the Department of External Affairs, this updated brochure, listing electronics trade fairs being held in the United States this year and next, also illustrates how participating in such events can open trade doors to aggressive Canadian entrepreneurs.

The major show listings in the guide cover four basic categories — all of which offer export opportunities in sectors in which Canadian manufacturers are noted for their expertise.

These categories are: computer software/hardware and peripherals; electronic equipment and components; communications and related equipment; and government and defence components and services.

Available free of charge, **A Guide to Hi-Tech Electronics Trade Shows in the U.S., 1987-88**, may be obtained by contacting Keith Munro of External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTE), tel: (613) 993-6576; or call Info Export. ★

# Consulate in Japan promotes Canada sales

Continued from page 1

ponents and services — especially for the giant US \$8 billion Kansai International Airport project now underway.

The first airport to be built entirely over water and the first in Japan to be open 24 hours a day, the airport is seen as a major means of increasing the importance of Osaka as a commercial centre and making it a magnet for new business.

More importantly, say consulate officials, the "incredible feat of engineering" required to complete the airport by 1993 could provide business opportunities for Canadian exporters.

"It is clear that some form of foreign participation will become a reality," consulate officials say, "not only in this project but for other large domestic capital projects estimated to be worth US \$50 billion over the next 10 to 15 years."

Procurement for the airport terminals, hangars and support facilities will begin in 1989 — and Canadian companies with expertise, particularly in supplying products to airports, are encouraged to register as soon as possible with the Kansai International Airport Company to become potential suppliers.

"With the right product and perseverance,"

## Potentially powerful

Continued from page 1

Canadian exporters.

Chaired by Frank Petrie, President of the Canadian Export Association, Task Force committee members also included: Peter J. Haines, Vice-President, Professional Services Branch, Canadian International Development Agency; R.A. Kilpatrick, Assistant Deputy Minister, International Trade Development Branch, External Affairs; and Robert L. Walker, R.L. Walker & Partners, Consulting Engineers.

Prepared in conjunction with other federal and provincial government departments and agencies, and with the private sector, *Report of the Industry-Government Task Force on the China Power Sector*, is available while quantities last.

For copies, contact the East Asia Trade Development Division (PNTE), External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2. Tel: (613) 996-8977; or call Info Export.\*

## Looking ahead

The next issue of *CanadExport* (Vol. 5 No. 14, July 29, 1987) will be the last one before the Summer break. Publication will resume Sept. 9.

say consulate officials, "we believe Canadians stand an excellent chance of sales success."

But the Canadian Consulate General in Osaka is also concerned with matters other than the Kansai Airport project and the potential opportunities it affords Canadian exporters.

The office also helps organize participation by Canadians in major trade shows in the region, three of which are scheduled for this year and next.

They are the **Japan Electronics Show** (Oct. '87), the **Kobe Import Fair** (Nov. '87), and the **Osaka International Trade Fair** (Apr. '88).

For those unable to participate in such fairs but who are nevertheless doing business in Japan, the Osaka office, say officials there, "has a large multi-purpose room that is being well utilized by Canadian business people and officials for a wide variety of events."

To date, these have included computer software demonstrations, beef promotions, fur shows, 2 x 4 wood seminars, provincial and municipal presentations, film shows and receptions, and other functions.

"The room is normally made available to Canadian organizations free of charge, on a first-come, first-served basis," say office spokesmen.

In addition to promoting Canadian exports in Japan, the office also has the responsibility of promoting Canada as a manufacturing investment attraction well worth pursuing.

In this regard, the priority areas for the

## Jamming in Jamaica

Continued from page 1

Jamaica's large hospitality industry — in 1985 some 114,000 guests stayed in the island's 7,435 hotel rooms — requires such produce as frozen meat, especially prime cuts of beef; tuna and salmon steaks; gourmet and specialty cheeses; and other dairy products.

There is also a "sizeable market," says the report, for vegetables — especially dry beans, peas, fresh or preserved onions and potatoes.

And, to help digest these "dry" foods, there is, the report says, "a ready market" for Canadian wine, soft drinks and beer.

For further information on export opportunities in Jamaica, or for copies of *Jamaican Market for Food Products*, contact Glen Robinson of External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 995-8742.

General information on market opportunities as well as various forms of assistance to Canadian exporters is also available from the Commercial Division, Canadian High Commission, P.O. Box 1500, Kingston 10, Jamaica. Tel: (809) 926-1500-9. Telex: 2130. Answerback: BEAVER JA. \*

promotion of Japanese investment in Canada are:

- manufacturing and materials handling machinery and equipment;
- consumer electronics;
- automotive parts; and
- pharmaceuticals and biotechnology.

Indeed, in March, Communications Minister Flora MacDonald was keynote speaker at a highly successful Canadian Investment Seminar held in Osaka.

That led to a 30-member high-level economic mission in April to Vancouver, Toronto and Montreal by the Osaka Chamber of Commerce and Industry.

Designed as a survey of the general investment climate in Canada and a forerunner of a specialized mission the Chamber plans to Canada in 1988, the visit was also designed to promote Canadian interest in the **Asia-Pacific Business Convention** scheduled for Osaka this October.

Further information on the services provided by the Canadian Consulate General in Osaka, on potential opportunities in the Kansai International Airport project, or on Japanese trade prospects in general is available from External Affairs' Japan Trade Development Division (PNTJ), tel: (613) 996-2458; or call Info Export. \*

## Ticket to Mexico

Continued from page 1

ance, and traffic system management.

For further information, contact H.G. Weber of External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 995-0460. \*

## Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: *CanadExport* (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

*CanadExport* is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
 Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
 Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada



CAI  
EA  
C/6F  
5713  
DOCS c.1

# CanadExport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 5 N° 13

LE 8 JUILLET 1987

## Consulat à Osaka, bon piston au Japon

Les compagnies canadiennes vraiment désireuses d'étendre leurs affaires au Japon devraient bien profiter des services fournis par le nouveau Consulat général du Canada à Osaka.

Composé de neuf employés, ce consulat, qui a été ouvert il y a moins d'un an, est le premier du genre au Japon. Il est là pour aider les Canadiens à pénétrer ce marché lucratif ou à étendre leur part de ce marché, particulièrement dans la région qu'il dessert.

Dans un rapport qu'ils envoient d'Osaka, les représentants consulaires déclarent que

ce nouveau bureau a été créé pour:

- promouvoir les exportations canadiennes de biens et de services;
- encourager l'investissement industriel japonais au Canada;
- stimuler les transferts de technologie entre les compagnies des deux pays.

Le Consulat pourrait difficilement être mieux situé pour réaliser ces objectifs, qui font tous partie des éléments de la stratégie nationale du commerce du gouvernement du Canada ayant trait au Japon.

Après celle de Tokyo, la région d'Osaka, qui

compte 22 millions d'habitants, est le deuxième centre industriel, financier, commercial et démographique du pays, où se concentre 20% de l'économie japonaise.

Osaka même, où les hommes d'affaires indépendants et dynamiques sont qualifiés de « marchands du Japon », est le siège social de 30 des 500 plus grandes sociétés mondiales en dehors des États-Unis.

Sur un terrain aussi fertile, le bureau d'Osaka a recensé des secteurs prioritaires pour la promotion des exportations can-

(Voir page 6: Osaka.)

## Débouchés en transport ça démarre au Mexique

Un prêt de 125 millions de dollars américains accordés par la Banque mondiale au Mexique dans le cadre d'un projet d'une valeur totale estimée à 295 millions de dollars U.S. pourrait créer des débouchés à l'exportation pour les entreprises canadiennes de transport urbain.

Le prêt, qui s'échelonne sur une période de neuf ans, devrait permettre d'améliorer les systèmes de transport dans deux grandes régions industrielles du Mexique, soit l'État de Mexico et celui du Nuevo Leon.

Selon des porte-parole de la Banque mondiale, le projet permettra de financer les travaux civils, l'achat de matériaux et équipement, une aide technique et des études visant à mettre sur pied et à appuyer la gestion des réseaux de transport dans la Valle Cuautitlan-Texcoco et la région métropolitaine de Monterrey.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. H.G. Weber, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), MinAffex, tél.: (613) 995-0460. ★

## Rapport plein 'd'énergie' sur la Chine

Les entreprises canadiennes ambitieuses trouveront, en République populaire de Chine, un marché extrêmement prometteur dans le domaine de l'énergie.

Selon un rapport portant sur le secteur chinois de l'énergie publié il y a un an et dont les exportateurs canadiens peuvent toujours obtenir des exemplaires, la Chine prévoit dépenser entre 140 et 200 milliards de dollars pour développer son secteur énergétique au cours des 15 prochaines années.

Toujours selon ce rapport, intitulé *Report of the Industry-Government Task Force on the China Power Sector*, la Chine pourrait consacrer jusqu'à 30 milliards de dollars à l'importation d'équipements et de services dans ce

domaine de l'énergie.

Le rapport se penche également sur les résultats obtenus jusqu'à date par le Canada et sur les perspectives du commerce canado-chinois dans six autres secteurs clés, soit l'agriculture, la foresterie, les mines, le pétrole et le gaz, les télécommunications et le transport.

En plus d'analyser les possibilités commerciales dans ces secteurs clés, le rapport propose une stratégie canadienne qui pourrait permettre d'accroître les exportations dans ce vaste marché. Il insiste également sur les mesures que pourrait prendre le gouvernement fédéral afin de favoriser les entreprises con-

(Voir page 6: La Chine.)

## SANTÉ, VENDEURS!



**Vins fort prisés** — M. Karl Kaiser (à dr.), de la Inniskillin Wines, reçoit le prix spécial de meilleur vin canadien, des mains de Al Waxman, de l'émission télévisée «Cagney and Lacey», lors d'InterVin 87 à Toronto.

Lire l'article page 5.

## Un marché appétissant à exploiter en Jamaïque

La demande de la Jamaïque est modeste par comparaison avec celle d'autres marchés du monde. Toutefois, les Jamaïcains ont un excellent appétit et ils ont un goût prononcé pour les produits canadiens.

Cela est particulièrement vrai pour la viande et le poisson, secteurs où il existe d'excellentes occasions pour les exportateurs canadiens.

Ces faits, parmi d'autres, au sujet des possibilités d'exportation qui s'offrent aux Canadiens dans cette île des Antilles sont exposés dans *Jamaican Market for Food Products*, une étude de marché rédigée par le personnel du haut-commissariat du Canada à Kingston.

Outre l'appétit général de la population pour les dos, les cous et les ailes de poulet (75 millions de kilogrammes ont été importés en 1985), on mentionne dans le rapport qu'il existe une forte demande de corned beef, de morue ainsi que de maquereau en boîte ou mariné.

Mais il y a également une autre population à servir en Jamaïque, celle de l'industrie hôte-

(Voir page 6: Un menu.)

## DANS CE NUMERO:

- Les fabricants d'électronique de pointe ont accès à un nouveau guide des foires commerciales aux É.-U. ... 5
- Les marchés mondiaux offrent des débouchés à l'exportation ..... 2
- Le salon du chauffage, de la réfrigération à venir à N.Y. .... 4
- L'Australie aiguise l'appétit des exportateurs ..... 5



# Des débouchés à foison offerts à l'exportation

**ANGLETERRE** — Un distributeur anglais de crayons et de matériel pédagogique, Osmiroid International Ltd., cherche des fournisseurs de **crayons de suif** pour vendre en Grande-Bretagne par catalogue. Les fournisseurs canadiens doivent faire parvenir renseignements et échantillon directement à Mrs. Jane Pearce, Market Research Executive, Osmiroid International Ltd., Fareham Road, Gosport, Hampshire, England PO13 OAL. Tél.: (0329) 232345. Téléx: 869138 OSMOID G.

**CÔTE D'IVOIRE** — Un important projet de **développement municipal** pourrait démarrer en 1988 en Côte d'Ivoire. D'un coût total de 22 milliards de F CFA et devant bénéficier d'un financement de la Banque mondiale, il a trois composantes dont un volet d'assistance technique et études complémentaires. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à la Direction et contrôle des Grands Travaux (DCGTX) 04 BP 945 ABIDJAN 04; tél.: 44-46-13. Ou s'adresser à l'ambassade du Canada à Abidjan, téléx: (code de destination 983) 23593 (DOMCAN CI).

**ÉCOSSE** — Une maison de commerce d'ici veut devenir agent d'importation pour les fabricants canadiens de **vêtements de sport** ou de loisir qui n'exportent pas déjà vers le Royaume-Uni ou l'Europe. L'agence s'intéressera principalement aux survêtements, aux blousons d'entraînement, aux tricots de course et aux articles qui peuvent être portés à la maison ou sur les terrains de sport. S'adresser à Colin Mackie, H & C Trading, 5 Mary St., Stonehaven, Kincardineshire, AB32AD, Scotland, tél.: (0569) 62584.

**ESPAGNE** — L'ambassade du Canada à Madrid signale qu'une firme réputée de conseillers techniques et de distribution de produits industriels souhaite conclure des accords de distribution pour l'Espagne avec des entreprises canadiennes. La société DENAC S.A. s'intéresse principalement à obtenir du **papier sablé, des brosses et des disques abrasifs, des abrasifs et des outils à diamant** pour le polissage et la rectification, des outils à diamant et d'autres outils connexes à usage industriel, **des outils pour la coupe de la céramique**, des outils pneumatiques portatifs et des outils électriques portatifs. Communiquer directement avec M. Jose Antonio Azpeitia (Réf. ZA004/87), DENAC S.A., Plaza de Espana 4, 48001 Bilbao, Espagne. Téléx: 34194 MPSI E.

**GRÈCE** — La société de radiotélédiffusion de la Grèce a lancé un appel d'offres, clôturant le 27 juillet, pour la fourniture de **966 tubes électroniques**. Les spécifications sont équivalentes à celles des modèles fabriqués par Varian, W. Electric, Alto Vuoto, RCA, M.O. Valve, Gec, Philips, Telefunken, Siemens, Thomson ou Hutachi. S'adresser à l'ambassade du Canada à Athènes, téléx: (code de destination 601) 215584, indicatif: (215584 DOM GR).

**KENYA** — Le Kenyatta National Hospital a lancé trois appels d'offres, clôturant le 23 juillet, concernant diverses **fournitures médicales**. L'appel d'offres n° KNH/7/87-88 concerne la fourniture de médicaments d'ordonnance

inscrite à l'annexe F, partie B, l'appel d'offres n° KNH/8/87-88, la fourniture de matériaux d'unités de production, et l'appel n° KNH/9/87-88, la fourniture de produits chimiques, réactifs, trousse de diagnostic, bandes, disques, sérums de typage bactériologique, milieux de culture, groupages sanguins, facteurs de coagulation et facteurs immunologiques. Les documents d'appel d'offres peuvent être obtenus, pour la somme non remboursable de 100 schillings par série, auprès du Senior Supplies Office, Kenyatta National Hospital, bureau n° 11, C.P. 20723, Nairobi. Pour obtenir les détails complets ou une aide, communiquer à Nairobi avec le haut-commissariat du Canada, téléx: (code de destination 987) 22198, indicatif (22198 DOMCAN).

**NIGERIA** — Dans le cadre du projet de développement agricole de l'État d'Anambra parrainé par la Banque mondiale, un appel d'offres, clôturant le 30 juillet, a été lancé pour l'achat de divers **véhicules et matériels**. On peut se procurer les documents au prix de 150 \$ US en envoyant une demande écrite au Anambra State Agricultural Development Project, Onitsha Road, Ministry of Agriculture, PMB 01146, Enugu, Nigeria ou à l'Agricultural Development Project Liaison Office (ADPLA), 4th Floor, 27 Dover St., Londres, Angleterre, W1X 3PA, téléx 296298. Pour renseignements, écrire à l'adresse susmentionnée ou communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Lagos, téléx: (code de destination 905) 21275, indicatif (21275 DOMCAN NG).

**NIGERIA** — Le projet d'amélioration de l'approvisionnement en eau potable et des conditions d'hygiène de l'État d'Anambra, financé par la Banque mondiale, a besoin de **compteurs d'eau** et de divers types de **raccords** pour le parachèvement d'un réseau d'aqueducs et d'égoûts. Voici les diamètres et les quantités nécessaires: 20 mm (12 000); 25 mm (3 000); 50 mm (200); 75 mm (100); 100 mm (100). La date limite pour la présentation des soumissions a été fixée au 27 juillet. On peut obtenir les documents nécessaires auprès du Secrétaire, Anambra State Water Corporation, 3, Constitution Road, PMB 01296, État d'Anambra, Nigeria. Il serait aussi utile de communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Lagos.

**NIGERIA** — Le Projet de mise en valeur de l'agriculture de l'État d'Anambra, financé par la Banque mondiale, a besoin d'une grande quantité de **véhicules et d'équipements divers**, soit 34 berlines, 5 familiales et 2 camionnettes; 18 familiales, 7 camions-châssis et une grue à plate-forme; 79 motocyclettes, tracteurs agricoles et équipements connexes, 2 postes de soudage mobiles et 2 groupes électrogènes de 70 KVA. Les détails de cet appel d'offres peuvent être obtenus à l'achat des documents pertinents. Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Lagos.

**NIGERIA** — Dans le cadre d'un projet financé par la Banque mondiale, la société des eaux d'Anambra invite les soumissionnaires admissibles à présenter des offres scellées pour la fourniture et l'installation d'**appareils de radio-communication**, première étape d'un projet

destiné à améliorer la qualité des réserves d'eau de l'État d'Anambra. On a en particulier besoin d'appareils de radiocommunication à très haute et à haute fréquence qui serviront sur les principales installations du réseau urbain de distribution d'eau. Les documents de l'appel d'offres, clôturant le 13 juillet, peuvent être obtenus pour la somme de 300 naira, auprès du secrétaire, Anambra State Water Corporation, 3 Constitution Road, PMB 01296, Enugu, Nigeria. Communiquer aussi avec le haut-commissariat du Canada à Lagos.

**NOUVELLE-ZÉLANDE** — De façon indépendante, mais de préférence conjointement avec une firme néo-zélandaise, les compagnies canadiennes sont invitées à manifester, d'ici le 20 juillet, leur intérêt en ce qui concerne les **grands travaux prévus pour le gisement de gaz de Maui**. Entre autres travaux, on prévoit construire une autre plate-forme au large (Maui B), ainsi qu'un ou plusieurs pipelines rattachant la plate-forme aux installations à terre, qui seront agrandies. Les consultants néo-zélandais s'intéressent aux catégories de travaux suivants: conception de l'infrastructure de la plate-forme; conception de la superstructure et approvisionnement en matériel destiné à cette dernière, y compris des installations de traitement et de forage, et des logements; conception des pipelines; conception des installations côtières; fabrication de la superstructure; construction et mise sur pied d'installations côtières et d'installations de traitement des condensats; raccordement au large et mise en service d'équipement de traitement des condensats gazeux et du pétrole, et installations connexes; installation de pipelines côtiers et forage de puits de développement avec un ensemble de forage pour la plate-forme. Les communications doivent porter la mention «Maui étape 11, domaine d'intérêt (à l'attention d'EMB/5)» et être adressées à Shell BP and Todd Oil Services Ltd., Private Bag, New Plymouth. Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Wellington, téléx: (code de destination 74) 3577, indicatif (NZ3577 CANAD).

**ROYAUME-UNI** — Un distributeur britannique ayant de bons contacts au niveau des exportations sur les marchés du Moyen-Orient et du tiers-monde recherche des fournisseurs canadiens pour une large gamme de **machines, véhicules et équipements industriels**. La société Draeger Enterprises Ltd. a besoin des 16 catégories suivantes d'équipement: engins de terrassement et pièces de rechange, matériel de construction routière et pièces de rechange; bitume et asphalte; produits chimiques industriels; machines agricoles et pièces de rechange; véhicules à moteur à usage industriel et pièces de rechange; armes légères et lourdes et munitions; fournitures électriques; insecticides, engrais et autres produits semblables; machines lourdes; véhicules à moteur avec pièces de rechange interchangeable; matériel d'exploitation minière; moteurs marins; matériel de construction; tiges, poutres et poutres maîtresses en acier; ordinateurs éducatifs, personnels et

(La suite page 3.)

## Débouchés commerciaux

(Suite de la page 2.)

industriels. Communiquer avec le directeur de Draeger Enterprises Ltd., M. U. Jafri, au 2 Windsor Road, Londres N13 5PR.

**SOMALIE** — Dans le cadre d'un projet d'exploration halieutique évalué à 19 millions de dollars US et financé par l'Association internationale de développement, le gouvernement de la Somalie a lancé un appel d'offres pour la fourniture de divers **bateaux de pêche** destinés aux pêcheurs côtiers et artisanaux. Les tailles et caractéristiques des bateaux devraient être les suivantes: 10 mètres de longueur hors tout et moteur Diesel en-bord; 8,5 mètres de longueur hors tout et moteur Diesel en-bord et 6 mètres de longueur hors tout avec, de préférence, moteur Diesel. Les bateaux devraient être fabriqués en plastique renforcé ou autre matériau convenable. Fournir des détails sur les compétences et des descriptions des bateaux. Les soumissions préalables doivent être envoyées au plus tard le 31 juillet à M. Nigel Peacock, Landell Mills Associates, Nefcish Project, Columbus House, Trossachs Drive, Bath BA2 6RR, Royaume-Uni.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de la Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 28 juillet, pour la fourniture de deux **systèmes d'indicateur d'axe d'approche de précision (PAPI)**, composés de 3 séries de lampes blanches et rouges de 200 W, 6,6 A, montées sur des couplages frangibles de feux d'approche. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara, télex: (code de destination 607) 42369, indicatif: (42369 DCAN TR) GR).

**TURQUIE** — Une société locale désire acheter au Canada, pour **améliorer une aciérie** qui n'est pas opérationnelle, du matériel neuf ou du matériel usagé convenable. Elle a besoin, entre autres, de transformateurs à grande puissance, d'un agrandissement de son usine d'oxygène, de laminoirs à chaud d'une capacité de 400 tonnes par jour (pour la protection des barres d'acier à béton armé et des poutres en acier) et d'une capacité de moulage continu au rythme de 300 à 350 tonnes par jour. Le fournisseur devrait également être en mesure d'assurer des services de consultation. S'adresser directement à M. Oiga Sayakci, directeur général, Sayacki Madencilik Ve Tic Ltd. Sti, Anafartalar Cad No. 15/3, Balikesir, Turquie, télex: 53030 SAYAK TR; ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Une société minière locale désire importer du Canada près de 1000 m<sup>3</sup> de **poteaux de troisième qualité dégnarnis** de leur écorce, longs de 3 à 4 m et de 18 à 20 cm de diamètre. S'adresser directement à Mountain Madencilik A S, Cumhuriyet Cad, Engin Han No. 283, Kat 7, Harfiye, Istanbul, télex: 26984, tél.: (90) 1-1485320; ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Turkish Pulp and Paper Industries (SEKA) a lancé un appel d'offres, clôturant le 15 juillet, pour la fourniture de deux appareils. A) Un **thermomètre et débitmètre thermique** (un seul appareil) avec unité de charge de 220 volts, 50 Hz, si la source d'alimentation intégrée est formée de piles rechargeables (ni-cad) et pouvant assurer huit heures de service continu après la charge. La section du débitmètre doit comporter un affichage numé-

rique et couvrir la plage de 0 à 8000 kcal/m<sup>2</sup>/h. La section du thermomètre doit couvrir la plage de -50 à 1200 °C. Les mesures doivent être exactes à 0,2% près. L'appareil doit comporter une sonde ou un détecteur pour la mesure du débit thermique et de la température de surface, ainsi que du débit thermique et de la température internes. B) Un **analyseur harmonique** (un seul appareil), dont la tension médiane de mesure soit de 3300 V, 300 V, 1000 V, 3 phases, 50 Hz, et dont la basse tension de mesure soit 500 V, 3 phases, 50 Hz. La tension médiane à la sortie du transformateur est 100 V, 3 phases, tandis que la basse tension est 5 V. L'appareil doit comporter un bloc d'alimentation de 220 V, 50 Hz; en conformité du reste des spécifications, l'appareil doit être portatif et être protégé par une garantie d'un an. Des renseignements détaillés sur les instructions d'entretien et d'exploitation doivent accompagner la soumission. On pourra accepter les soumissions portant sur d'autres types d'appareils qui satisfont aux exigences ci-dessus. Le cautionnement de soumission est de 7,5% du prix F.O.B. Pour se procurer les documents descriptifs, s'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'administration des chemins de fer nationaux turcs a lancé un appel d'offres, clôturant le 27 juillet, pour la fourniture de **ensembles de régleurs de semelles de frein**. Destinés à des freins pneumatiques, les 1250 ensembles complets doivent être conformes aux spécifications SAB et avoir une capacité de dépassement de 200 à 600 mm. Pour la somme de 36800 livres turques, la mission peut transmettre les dossiers d'appel d'offres. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Par appel d'offres clôturant le 20 juillet, la société maritime de Turquie recherche trois séries de divers types d'**équipement anti-incendie**, soit: combinaisons de pompiers; casques, ceintures de sécurité et cordes; lampes de poche, équipements de respiration autonome, masques à oxygène et filtres, et détecteurs de gaz. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres à deux volets, clôturant le 20 juillet, pour les articles suivants: A) un **photocoagulateur laser** à néodyme et à YAG, laser déclenché à néodyme et à YAG, longueur d'onde manométrique 1064, impulsions de 3 à 5 nanosecondes, refroidissement à l'air une fois par seconde, installation sur un support mobile actionné à l'électricité; B) photocoagulateur au laser — bleu ou vert: 488-514 MM; vert: 514 NM; jaune: 577 MM; rouge: 630-647 NM, refroidissement à l'eau, bionicroscope et tube d'observation monoculaire de type Zeiss. Une garantie d'exécution de 6% est nécessaire. La mission peut obtenir les documents et les envoyer aux sociétés canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le Commandement des forces aériennes turques a lancé un appel d'offres (dossier n° AKR-706-03), clôturant le 22 juillet, pour l'obtention du **matériel suivant de lutte contre l'incendie**: A) 80 tenues de feu composées d'un manteau, d'un pantalon, d'une ceinture, de bretelles, de gants, de

bottes et d'un capuchon — résistance au feu et à l'eau, à la chaleur et à l'électricité satisfaisant aux normes DIN; B) 50 couvertures ignifugées — résistance à une chaleur de 700 °C et à la flamme et 2000-1600 MM MAX 4,5 kg. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Un appel d'offres va être lancé un peu plus tard au cours de l'année pour des travaux faisant partie d'un projet de **prévention des fuites d'eau** dans une municipalité d'Ankara. Ce projet comportera un système Scada avec des instruments de mesure de la pression, des compteurs de mesure de la consommation, des tuyaux, des détecteurs et un ordinateur. Les entreprises canadiennes désireuses de soumissionner doivent le faire savoir à la mission pour que le personnel puisse les aviser directement dès que l'appel d'offres sera annoncé. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de la Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 3 août, pour la fourniture de divers **instruments et pièces de matériel de marine et d'océanographie**: deux courantomètres; un système d'observation visuelle sous-marine; une bouée océanographique; deux écho-sondeurs; un marégraphe; un treuil hydraulique portatif; un système de numérisation; un déclencheur acoustique; un instrument de copie planvariographique; un multi-échantillonneur d'eau; un auto-analyseur; et un carottier à piston. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Par voie de soumission clôturant le 31 juillet, le ministère turc de la Défense achète des **véhicules électriques pour circulation dans la neige** et montés sur pneus. La fiche technique exige que le véhicule soit muni d'accumulateurs de 250 ampères-heure pour entraîner un moteur d'un minimum de 4 kW; que le poids maximal, y compris les accumulateurs, soit de 2000 kg; que la puissance minimale de traction soit de 2000 kg, et que la vitesse minimale soit de 8 km à l'heure. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Une compagnie locale, soit la Turkish Sugar Factories Inc., a émis un appel d'offres, clôturant le 24 juillet, pour la fourniture d'**engrais chimiques** comme suit: 47350 tonnes de sulfate de potassium (la norme d'analyse étant 48-52% en K<sub>2</sub>O) au moins 89% en K<sub>2</sub>SO<sub>4</sub>, au plus 2,5% de chlorure et au plus 0,6% en humidité; ou 47350 tonnes de nitrate de potassium (la norme d'analyse étant 13,4% en N et 46% en K<sub>2</sub>O) au moins 38,2% en K et au plus 0,1% en humidité; et 38000 tonnes de chlorure de potassium (la norme d'analyse étant 60% en K<sub>2</sub>O) au moins 49,8% en K, au plus 0,1% en humidité. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de la Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 3 août, pour la fourniture clés en main du matériel et des services liés à un **centre de contrôle naval et d'information sur la position des navires**. Le système doit pouvoir recueillir les données de six radars côtiers, et assurer les fonctions d'échange des données, de

(Voir page 4: Marchés.)

## On sort grand gagnant en informatique

Atlanta — Calculer les ventes et recenser les contacts importants, voilà quel était l'objectif des 24 compagnies canadiennes qui ont participé à l'une des plus grandes foires de l'informatique au monde, tenue du 1<sup>er</sup> au 4 juin dans cette ville de Georgie, aux États-Unis.

Mais les participants canadiens à **COMDEX** n'ont pris aucun risque: ils sont arrivés pleins d'atouts et sont sortis gagnants.

On pourrait dire des 24 participants, dont 18 étaient là pour la première fois, que la chance était de leur côté.

En effet, les compagnies canadiennes ont réalisé sur place des ventes de près de 700 000\$. Qui plus est, leurs ventes, aux termes de négociations conclues ou en cours, pourraient atteindre 52 millions de dollars au cours des douze prochains mois.

## Marchés mondiaux

(Suite de la page 3.)

corrélation, de commande, de présentation, de transmission et de communication en phonie. Le système sera formé de six récepteurs ou émetteurs-récepteurs VHF/FM et de modems, de deux processeurs, de trois unités d'affichage, d'un émetteur-récepteur HF/BLU, d'un terminal de données, d'un modem de données, d'une tablette graphique, des accessoires et des abris. La mission peut obtenir les documents relatifs aux soumissions. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le service d'infrastructure de l'OTAN du ministère de la Défense de la Turquie a émis un appel d'offres, clôturant le 20 juillet, portant sur la fourniture et l'installation d'un terminal transportable HF/SSB DE 1 KW dans une base aérienne du nord-ouest du pays. Les équipements recherchés comprennent 1 transmetteur HF, 1 KW, 2-30 MHz; 2 récepteurs à deux options; 1 antenne de transmission; 2 antennes de réception; 1 télétype avec imprimante, clavier, perforatrice et source d'alimentation; 1 abri OTAN de type 1 avec accessoires et des pièces de rechange. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le service d'infrastructure de l'OTAN du ministère de la Défense de la Turquie a émis un appel d'offres, clôturant le 13 juillet, portant sur la fourniture et l'installation d'une gamme de systèmes automatiques d'abonné avec postes supplémentaires (PABX), dont 1 système PABX numérique pour 400 abonnés; 1 système PABX numérique pour 350 abonnés; 2 systèmes PABX numériques pour 200 abonnés chacun. Pour chaque système, il faut également des boîtes de jonction, des pupitres de standardistes, un système multifréquence à double tonalité (DTMF) et des appareils téléphoniques protégés, des équipements d'essais et des pièces de rechange. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le Commandement des forces aériennes turques a lancé un appel d'offres, clôturant le 10 août, relativement à six pièces de rechange pour des avions F-5A. On exige une garantie d'exécution de 6%. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. ★

Bien que tous les participants n'aient pas renvoyé leur bilan, nous savons d'après les rapports reçus qu'il y eu dans l'ensemble plus de 3500 demandes de renseignements sérieuses. Par ailleurs, 24 agents-distributeurs ont été nommés et plus de 400 rendez-vous ont été pris.

C'est la quatrième année que le Canada participe à **COMDEX**, qui attire habituellement 1500 exposants « concurrentiels » venus du monde entier.

Les compagnies canadiennes, qui sont tout aussi concurrentielles (nombre d'entre elles sont mondialement reconnues comme les chefs de file dans leur domaine), ont présenté des produits et des services équivalents ou meilleurs que ce qu'il y avait de mieux sur le marché.

Pour de plus amples renseignements sur **COMDEX** ou sur d'autres foires visant les débouchés à l'exportation sur le marché américain de l'informatique et des techniques de pointe, communiquer avec M. Keith Munro, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTE), MinAffex, au (613) 993-6576; ou appeler le centre Info-Export. ★



**Tout bien calculé** — Les exposants canadiens prévoient faire des ventes de 52 millions de dollars suite à leur participation à **COMDEX**, à Atlanta.

## Le 'nettoyage' peut rapporter des millions

**Corée** — Une mission canadienne sur le matériel de lutte contre la pollution, qui a visité la Corée du Sud à la mi-mai, a récolté beaucoup plus de ventes qu'elle n'en prévoyait.

D'ailleurs, les cinq sociétés canadiennes qui participaient à la mission ne s'attendaient même pas à décrocher des ventes.

Selon les organisateurs du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), la mission avait trois objectifs.

Elle devait s'informer sur l'**Exposition internationale de matériel de lutte contre la pollution de l'environnement (INCOPO/EMETEX)** à Séoul; rencontrer des utilisateurs sur place; et rencontrer des agents et des distributeurs éventuels.

Après avoir fait tout cela, les membres de la mission sont revenus, selon les termes des organisateurs, avec des possibilités globales et réalistes de ventes de 1,8 million de dollars pour les 12 mois suivants.

Parmi les autres résultats obtenus, mentionnons la négociation actuelle d'un accord de licence ou de production, la possibilité de

## Un salon 'chaud-froid' se prépare à New York

**New York** — Les compagnies canadiennes travaillant dans les industries de la plomberie, du chauffage, de la réfrigération et de la tuyauterie, peuvent encore tirer profit du lucratif marché américain.

Les fonctionnaires du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) qui organisent le stand du Canada à la **Plumbing, Heating, Cooling and Piping Expo (PHCP)** (foire de la plomberie, du chauffage, de la réfrigération et de la tuyauterie), prévue à New-York du 18 au 20 octobre prochain, nous disent qu'il y a encore quelques places disponibles pour les compagnies canadiennes désireuses de participer.

Des compagnies canadiennes ont déjà participé individuellement à des foires tenues sur ce thème à San Francisco et à Las Vegas, mais ce sera la première fois que le Canada participe à une foire **PHCP** en tant que groupe, avec un stand national.

Cette exposition, déclarent les organisateurs, offre aux participants l'occasion de présenter leurs produits et leurs services à 10 000 hommes de métier venus de toutes les régions des États-Unis.

Selon des porte-parole, les visiteurs sont entre autres des entrepreneurs, ingénieurs, architectes, grossistes, représentants de fabricants et distributeurs, soit précisément les contacts dont a besoin une compagnie pour renforcer sa présence sur ce marché.

Pour de plus amples renseignements sur la foire ou des détails concernant les modalités de participation, communiquer avec M. Michel Samson, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTE), MinAffex, au (613) 991-9476; ou appeler le centre Info-Export. ★

vendre un petit système de traitement de l'eau pour les Jeux olympiques, d'autres négociations, la nomination d'agents, et plus de 200 perspectives sérieuses pour l'avenir.

Selon les organisateurs, l'un des facteurs importants du succès de la mission est le manque de techniques de lutte contre la pollution de l'environnement, de l'eau et de l'air en Corée.

Les porte-parole affirment encore que les entreprises coréennes ont soif de nouvelles techniques dans ce secteur et semblent prêtes à payer le prix nécessaire pour les produits ou les techniques capables de les rendre plus concurrentielles.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur cette mission ou des missions futures, ou un exemplaire du rapport récent sur le marché éventuel de matériel et de services de lutte contre la pollution en Corée (ainsi qu'en Chine et à Hong Kong), écrire à Jean-Yves Dionne, ministère des Affaires extérieures, Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNTE), 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2; ou appeler Info-Export. ★

## Les vins canadiens sont à l'honneur



Présenter votre meilleur vin à un grand concours international de dégustation pourrait vous rapporter plus qu'une médaille et vous lancer sur le marché international du vin.

C'est ce qu'escomptent des négociants en vin canadiens après leur participation fructueuse au deuxième **InterVin** du Canada, qui est le concours annuel vinicole de l'Amérique du Nord.

Cette année, 1 092 vins de 18 pays ont été présentés au concours. Il y a eu 55 médailles d'or et 5 prix spéciaux remis lors du gala tenu le 8 mai au Downtown Holiday Inn de Toronto.

Au gala, l'assistance émaillée de célébrités, dont Al Waxman de l'émission télévisée «Cagney and Lacey», a eu droit à un repas gastronomique composé de huit plats préparés par l'équipe de chefs canadiens qui a remporté la médaille d'or aux Olympiques culinaires de 1986. Le menu de 100 \$ comportait du homard, des pigeonneaux et un soufflé au citron, le tout arrosé de champagne et de six vins ayant obtenu la médaille d'or.

Toutefois, pour les maisons de vin canadiennes, **InterVin 87** a été plus qu'un événement mondain. Le concours, qui a acquis du jour au lendemain une renommée internationale, a donné aux viticulteurs canadiens la chance de faire valoir leurs produits devant un public international, ce dont ils avaient tout lieu d'être fiers.

La société Inniskillin Wines de Niagara-on-the-Lake a remporté une médaille d'or, qui a été remise par MM. Dennis Gibson et Jim Carson du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), ainsi qu'un prix spécial pour son Vidal Eiswein, meilleur vin canadien dans la catégorie des vins de dessert. Ce produit s'est en effet distingué par sa «verdeur, sa fraîcheur et son arôme» exceptionnels. Inniskillin a également eu une médaille d'argent et quatre

médailles de bronze, soit six prix en tout.

Sept autres maisons de vin canadiennes ont reçu 8 médailles d'argent et 11 crus canadiens ont obtenu des médailles de bronze, soit un total de 25 médailles. Dans l'ensemble, le Canada a remporté la troisième place après les États-Unis et l'Australie, ce qui représente une nette amélioration par rapport aux 14 médailles et à la quatrième place obtenues à **InterVin 86**.

Les vins canadiens se font certainement connaître sur la scène internationale, la grande impartialité du jury à **InterVin 87** montrant bien qu'il ne s'agit pas là d'un hasard extraordinaire.

Pendant quatre jours, 22 juges internationaux ont dégusté des vins et les ont notés selon un barème de 100 points.

Une médaille d'or exige au moins 85 points accordés selon des critères comme la robe, le bouquet, la douceur, la verdeur, l'arôme et les qualités d'ensemble; il faut en outre au moins 77 points pour une médaille d'argent et 70 pour une médaille de bronze. Les juges devaient évaluer chaque vin indépendamment des autres, plutôt que choisir les meilleurs verres d'un plateau, comme cela se fait à certains concours.

C'est en partie grâce à cette méthode consciencieuse que le concours a séduit un public international; en effet, **InterVin 87** a attiré tous les grands pays producteurs de vin, dont la France, l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne. Certains ont été surpris de constater que les «vins du nouveau monde» égalent maintenant ceux de l'Europe et, souvent même, les surpassent.

Pour de plus amples renseignements ou pour poser sa candidature à **InterVin 88**, communiquer avec M. Jim Carson, Direction des produits alimentaires (TAN), MinAffex, au (613) 996-3644; ou avec M. Andrew Sharp, président d'InterVin international, C.P. 488, Don Mills, Ontario M3C 2T2, tél.: (416) 429-6523. ★

## Le salon de l'Australie aiguise l'appétit

**Australie** — Les producteurs canadiens d'aliments et de boissons auront l'occasion cet été de mordre dans le lucratif marché australien des aliments et des boissons.

Ils peuvent le faire en exposant leurs produits et les brochures au stand canadien d'information qui sera installé à l'exposition australienne internationale d'aliments et de boissons de qualité (**Australian International Fine Food and Drink Exhibition**), qui se tiendra du 2 au 5 août à Sydney.

Selon les porte-parole du consulat général du Canada à Sydney, qui organise le stand canadien, les Australiens dépensent chaque année 23 milliards de dollars pour les aliments et 5 autres milliards pour les boissons.

Ils ajoutent que les importations d'aliments et de boissons se sont chiffrées à 1,1 milliard de dollars en 1984-1985. Le Canada comptait pour environ 40 millions dans ce chiffre, notamment avec des produits de la pêche, des légumes en boîte, des bonbons, des boissons alcooliques et du sucre d'érable.

En plus de ces produits, les produits de boulangerie, les légumes congelés, les aliments de camping et de survie, les aliments naturels, les fromages et les en-cas originaires du Canada semblent également offrir de bonnes possibilités.

Selon les organisateurs du stand canadien, bien que la présentation de produits et de brochures soit un excellent moyen de promotion, la présence à la foire elle-même serait une bonne façon d'évaluer les débouchés pour vos produits.

Pour de plus amples renseignements sur l'exposition, s'adresser à M. Michael Casey, consulat général du Canada, 8<sup>e</sup> étage, A.M.P. Centre, 50 Bridge St., Sydney, N.S.W. 2000, Australie, télex: 71-20600 (CANGOV T AA20600).

On peut également obtenir des renseignements en s'adressant à M. Frank Davis, Direction des produits alimentaires (TAN), MinAffex, tél.: (613) 996-4209; ou en appelant Info-Export. ★

## La Thaïlande ouvre une exposition au Canada

**Edmonton** — Just avant de mettre ce numéro de **CanadaExport** sous presse, on apprenait que le Royaume de Thaïlande était parvenu à l'étape finale de la préparation de sa première exposition indépendante au Canada, laquelle est en même temps la plus importante exposition jamais tenue par ce pays dans le monde.

Le **Made in Thailand Trade Show '87**, qui se tiendra du 13 au 15 juillet, s'adresse uniquement aux personnes engagées dans le commerce. Tenu au Edmonton Northlands AgriCom, il regroupera plus de 100 exposants choisis par le gouvernement de la Thaïlande.

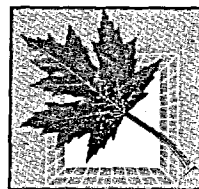
L'exposition se transformera par la suite en une foire commerciale et culturelle ouverte au public dans le cadre du **Edmonton's Klondike Days**, du 16 au 25 juillet.

La présence d'organisations et d'hommes d'affaires thaïlandais donnera aux Canadiens la possibilité de conclure des ententes de projets conjoints, d'investir et d'exporter en Thaïlande.

Pour en savoir plus, communiquer avec Carol Shaben, responsable de la coordination de l'exposition, Edmonton Northlands, C.P. 1480, Edmonton (Alberta) T5J 2N5. Tél.: (403) 471-7210.

On peut également obtenir de plus amples renseignements en s'adressant à M. Nigel Godfrey, Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est (PST), MinAffex. Tél.: (613) 995-7662. ★

## Les É.-U. offrent un marché branché sur l'électronique



On trouvera dans l'édition 1987-1988 de **l'Électronique de pointe — Guide des foires commerciales aux États-Unis** de bons renseignements sur les meilleurs moyens de péné-

trer dans le circuit de ce marché lucratif.

Publiée par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), cette version révisée de la brochure donne la liste des foires de l'électronique qui se tiendront cette année et l'année prochaine aux États-Unis. Elle explique en outre comment la participation à ces foires peut ouvrir bien des portes.

Dans le **Guide**, les foires sont classées selon quatre grands secteurs qui présentent tous des débouchés à l'exportation et dans lesquels les fabricants canadiens sont reconnus pour leur expertise.

Ces secteurs sont: les logiciels, le matériel et les périphériques; l'équipement électronique et ses composantes; les communications et l'équipement connexe; et les foires gouvernementales et reliées à la défense.

On peut se procurer gratuitement le **Guide** en communiquant avec M. Keith Munro, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTE), MinAffex, au (613) 993-6576; ou appeler le centre Info-Export. ★

# Osaka, port d'entrée au marché japonais

(Suite de la première page.)

diennes, à savoir:

- communications et informatique;
- aliments transformés et boissons;
- poissons, crustacés et coquillages, et autres produits de la mer;
- systèmes de transport, équipements, composants et services — surtout pour le projet d'aéroport international géant de Kansai, déjà en cours, qu'on évalue à 8 milliards de dollars. US.

Premier aéroport à être entièrement construit sur l'eau et premier aéroport japonais à être ouvert vingt-quatre heures sur vingt-quatre, ce projet est considéré comme un moyen essentiel d'accroître l'importance d'Osaka en tant que centre commercial et centre d'attraction des affaires.

Mais facteur encore plus important selon les représentants consulaires, les prouesses d'ingénierie incroyables qu'il faudra déployer pour terminer l'aéroport d'ici à 1993 pourraient ouvrir des débouchés aux exportateurs canadiens.

Il est clair, selon eux, qu'une certaine forme de participation étrangère deviendra réalité, non seulement dans le cadre de ce projet, mais dans le cadre d'autres grands projets nationaux d'immobilisation, dont la valeur est estimée à 50 milliards de dollars US au cours des 10 à 15 prochaines années.

L'acquisition de terminaux aéroportuaires, de hangars et de services d'appui commencera en 1989. Ainsi, les compagnies canadiennes qui ont les compétences voulues, en particulier

## La Chine est à l'étude

(Suite de la première page.)

jointes ou les projets d'exportateurs individuels.

Le rapport a été préparé en collaboration avec plusieurs ministères et organismes des gouvernements fédéral et provinciaux ainsi qu'avec le secteur privé. Il est toujours disponible jusqu'à épuisement des stocks.

Pour obtenir des exemplaires de ce rapport, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNTE), ministère des Affaires extérieures, 125, Promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. Tél.: (613) 996-8977; ou appeler le centre Info-Export. ★

## Au calendrier

Le prochain numéro de *CanadExport* (vol. 5 n° 14, du 29 juillet 1987) sera le dernier avant les vacances d'été. La parution reprendra le 9 septembre.

dans la fourniture de produits aux aéroports, devraient manifester le plus tôt possible leur intérêt auprès de la compagnie de l'aéroport international de Kansai, afin de figurer sur ses listes d'éventuels fournisseurs.

Les représentants consulaires déclarent en effet qu'avec le bon produit et de la persévérance, les Canadiens ont d'excellentes chances de réaliser des ventes.

Le Consulat général du Canada à Osaka ne se préoccupe pas seulement du projet d'aéroport de Kansai, mais aussi d'autres projets qui pourraient offrir des débouchés à nos exportateurs.

Le bureau contribue en outre à l'organisation de la participation canadienne aux grandes foires commerciales de la région, dont trois sont prévues cette année et l'année suivante.

Il s'agit de la **Foire japonaise de l'électronique** (oct. 1987), la **Foire des importations de Kobe** (nov. 1987) et de la **Foire commerciale internationale d'Osaka** (avril 1988).

Pour ceux qui ne peuvent pas participer à ces foires, mais font néanmoins affaire au Japon, le bureau d'Osaka dispose d'une grande salle à usages multiples dont profitent avantageusement des gens d'affaires et représentants canadiens à l'occasion de toute une

gamme d'événements.

Selon des porte-parole du bureau, la salle est normalement mise à la disposition d'organisations canadiennes, gratuitement et sur la base du premier arrivé, premier servi.

En plus de la promotion des exportations canadiennes au Japon, le bureau est chargé de promouvoir l'image du Canada comme centre d'investissement industriel recherché.

À cet égard, les secteurs prioritaires pour la promotion de l'investissement japonais au Canada sont:

- la fabrication et les appareils et équipements de manutention;
- l'électronique grand public;
- les pièces automobiles;
- les produits pharmaceutiques et la biotechnologie.

Pour de plus amples renseignements sur les services offerts par le Consulat général du Canada à Osaka, sur les débouchés éventuels dans le cadre du projet d'aéroport international de Kansai ou sur les perspectives commerciales japonaises en général, s'adresser à la Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNTJ), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-2458; ou appeler le centre Info-Export. ★

## Un menu varié s'offre aux exportateurs

(Suite de la première page.)

lière, secteur que le personnel du haut-commissariat considère comme offrant les meilleures possibilités pour les exportateurs canadiens qui désirent s'établir sur le marché japonais de l'alimentation.

L'importante industrie hôtelière de la Jamaïque (114 000 personnes ont occupé les 7 435 chambres d'hôtel de l'île en 1985) exige des produits tels que de la viande congelée, notamment des morceaux de bœuf de choix, des darnes de thon et de saumon, des fromages fins et d'autres produits laitiers.

Selon le rapport, il existe également un marché assez important pour les légumes, particulièrement pour les haricots secs, les oignons frais ou en conserve et les pommes de terre.

Pour aider tous ces aliments secs à passer, il existe un marché tout prêt, ajoute le rapport, pour les vins, les boissons gazeuses et la bière du Canada.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les possibilités d'exportation à la Jamaïque, ou des exemplaires de *Jamaican Market for Food Products*, s'adresser à M. Glen Robinson, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), MinAffex, tél.: (613) 995-8742; ou s'adresser à la division commerciale du haut-

commissariat du Canada, P.O. Box 1500, Kingston 10, Jamaica, tél.: (809) 926-1500-9, télex: 2130, indicatif BEAVER JA. ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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):**

**1-800-267-8376**

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 bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

EA  
C16  
V. 5 #14  
DOCS C.1

# Canada Export

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO

Summer Issue



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 5, NO. 14

JULY 29, 1987

## Export Marketplace: Door to world trade

Armed with the most current export opportunities, contacts and business leads, a group of Canada's trade commissioners from 35 posts around the world will return to Canada Oct. 13-30.

Teams of trade commissioners will visit 21 cities from Atlantic to Pacific during **Export Marketplace '87** for one-on-one sessions with local exporters and potential exporters to discuss specific export trade opportunities around the world.

The incoming group will be supported by sectoral and geographic trade officers based at the Department of External Affairs in Ottawa, regional representatives of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE), and provincial departments responsible for trade development.

In the three years since its inauguration, the **Marketplace** program has proved more than successful — giving medium and smaller-sized local and regional companies the oppor-

tunity to discuss specific export concerns and to learn about current trends, conditions and opportunities in potential markets abroad for their products and services.

During **Export Marketplace '87**, trade commissioners will brief exporters and potential exporters on the requirements of customers in their territories, describe the competition, and suggest ways of marketing their products to win customer attention.

In response to previous **Marketplace** events, participating companies have shown much enthusiasm — because of completed sales, sales negotiations in progress, a broadening of their market base, and the establishing of new contacts.

**Export Marketplace '87**, an integral part of **Canada Export Trade Month**, held each October, is sponsored by the Department of

## Canada high-flyer at Paris Air Show

Just as the Canadian Forces CF-18 jet fighter proved a demonstrated scene stealer, Canadian companies participating in the **Paris Air Show (PAS'87)** demonstrated, through equal versatility and capability, their adeptness at stealing sales.

**PAS'87**, held June 11-21 at Le Bourget, outside the "City of Light," saw Canada shine, with participating Canadian companies announcing a total of more than \$73 million in sales.

And this figure, say officials of the Department of External Affairs — which sponsored the Canadian contingent in conjunction with the Aerospace Industries Association of Canada — is just the tip of the iceberg.

That's because the figure does not include the value of joint development programs, shared production and similar agreements on which a dollar value cannot tangibly be placed.

Indeed, contacts made at **PAS'87** may result in contracts or business deals being signed several months or years down the road, say trade officials.

But one thing is certain, the 54 participat-

Turn to page 5—Paris



**Copter close-up** — Canada's Ambassador to France Lucien Bouchard, centre, is keenly interested as Canadair Ltd.'s John Reid, left, displays to an Embassy aide and Minister-Counsellor Alain Dudoit, right, a model of the **Aerospatiale Super Puma** helicopter at the Canadian Pavilion during the recent **Paris Air Show**. If their bid is successful, **Canadair** and the French manufacturer will jointly produce the helicopter for the Armed Forces' **Shipborne Aircraft** program.

'Trade Month is designed to stimulate Canadian interest in exporting.'

External Affairs in cooperation with other federal and provincial government departments and the Canadian Chamber of Commerce.

**Canada Export Trade Month**, established five years ago by federal and provincial trade ministers, is an export development program designed to stimulate Canadian interest in exporting and to create an understanding of the importance of foreign trade to Canada.

This year Canadian companies that offer a variety of services to exporters will be participating for the first time in **Export Marketplace '87** — for which the dates, host cities and locations are listed below.

For more information on **Export Marketplace '87**, registration material will be available early September — contact the nearest

Turn to page 7—Door

## Bound to the Bund to better business

Coming full circle...  
...That's what the Canadian Consulate General in the People's Republic of China is doing — to better serve the needs and interests of Canadian exporters and other Canadian business persons.

To better appreciate the "move" which will have taken place by the end of this month, it is necessary to go back to 1908 or, as spokesmen at the Canadian Consulate General in Shanghai say — "back to the Bund."

That's when, recognizing "the importance of its growing commercial links with China," the Canadian Government assigned its first trade commissioner to Shanghai.

In 1908, Shanghai was the hub of business and commerce along the China coast and the

Bund, where Canada established its office, was, say spokesmen, "a celebrated stretch of Shanghai waterfront that was home to the banks, trading houses and shipping companies serving Shanghai's large and dynamic business community."

That dynamism dwindled and, from the late 1940s, while Canadian trade commissioners continued to serve Shanghai, they did so from the Canadian Embassy in Beijing. In 1986, their operations moved to a temporary office in Shanghai's suburbs.

Now, "thanks to economic reforms," say Consulate spokesmen, "Shanghai is regaining its economic and commercial vitality."

Taking advantage of this resurgence in

Turn to page 8—Back

**INSIDE:**

- **Return to the Bund** — Cool show is gathering steam in the U.S. for air conditioning, heating and refrigerating exporters .. 5
- **Check out sales leads from countries around the world** ..... 2
- **Want to brush up your export skills? Check out this Calendar** .. 6
- **Here's a chance to learn more about technology transfer** ..... 8

# Good sales prospects from around the world

**BULGARIA** — This country's Recycled Resources Corp. seeks **technical proposals and bids for industrial plants** from Canadian suppliers. Planned over the next few years are: a plant for the shredding of non-ferrous scrap (bid must be received by Sept.); a plant for recycling rubber tires (country's budget a maximum \$2.5 million); a plant for shredding mixed metal scrap; a plant for recuperating tin from tinplate; a mobile unit for cutting large metal scrap; and a mobile unit for mechanical cutting of large scrap. Interested Canadian suppliers should contact the Canadian Embassy, Kneza Milosa 75, 11000 Belgrade, Yugoslavia. Telex: (Destination code 62) 11137. Answerback: (11137 DOMCA YU).

**ENGLAND** — An exporting house here with customers in the Middle East, Far East and Africa, seeks manufacturers/suppliers of a variety of items, from **scrap iron to minerals and furs**. The list also includes electrolytic tin plate; secondhand machinery; iron, steel and stainless steel; sulphur; zinc; milk powder; sugar; and wheat. Interested parties may contact directly Arusco (Forest Hill) Ltd., 8/10 Devonshire Road, Forest Hill, London SE23 3JT. Telex: 8951182 GECOMS G.

**ENGLAND** — A U.K. distributor is seeking suppliers of a wide variety of **chemicals**. Required are: hexamethylene tetramine; para aminophenol; zinc chloride; ammonium chloride; stearic acid flake; and ammonium iodide. Interested parties may contact directly Harvey Wiseman, West Heath International Ltd., Rowlandson House, 289-293 Ballards Lane, London N12 8NP. Tel: 01-446-8431.

**ENGLAND** — A U.K. distributor, B & W Machine Co. Ltd., is seeking suppliers of **new/secondhand sewing machines**. Interested parties may contact the company directly at Bandwise House, 4A Orsman Road, London N1 5QJ. Tel: 01-739-5801/4.

**GHANA** — A large quantity and variety of **items for an agricultural development project** in Ghana's Volta region are being sought in a tender that is financed by both the International Development Association (IDA) and the International Fund for Agricultural Development (IFAD). Required are: 2,135 pieces (weighing 13,030 kg) of nylon multifilament netting and twine for marine fishing; 2,600 pieces of the same material (weighing 5,200 kg) for inland fishing; 6,750 coils of cross or braided ropes; 1,300 kg of nylon monofilament netting and twine; 3,000 bundles of synthetic 3-ply cords; 275 outboard motors; and 500 rolls of wire mesh netting. Closing date for receipt of bids is August 17. Further information and bid documents, for a non-refundable fee of U.S. \$200, are available from: Inveco Bvba, Frankrijket 51 B 6, B-2000 Antwerp, Belgium. Telex: 35575 INVECO B. Fax: 3-231.32.44. Suggest interested companies seek assistance/clarification through the Canadian High Commission, Accra. Telex: 2024 (DOMCAN GH).

**GHANA** — The Electricity Corporation of Ghana (ECG) has issued a tender for the supply and erection of **switchgear 33KV, 11KV**

and **transformers**. Bid documents costing U.S. \$75 may be purchased from Purchasing Manager, Electricity Supply Board of Ireland, 27 Lower Fitwilliam St., Dublin 2, Ireland. Telex: 93727E1. Inquiries and complete bids should be forwarded, by September 23, to: Managing Director, Electricity Corporation of Ghana, Electro-Volta House, Accra, Ghana. Telex: 2107 GH. Suggest for details/clarification, interested parties contact the Canadian High Commission, Accra.

**IVORY COAST** — The National Office of Telecommunications here has issued tenders, in four lots, for a variety of **measuring instruments**. Required are: lot A) current measuring instruments; lot B) special analog devices; lot C) special numeric devices; and lot D) various other devices. Closing date for receipt of bids is September 3. Documents may be obtained from Service des marchés des Télécommunications, tour Postel 2001, porte 12-07, Abidjan. Quote number 2657 DMP. Telex: 23550. Destination code: MIPOSTEL. Or contact the Canadian Embassy in Abidjan. Telex: (Destination code 983) 23593 (DOMCAN CI).

**MALTA** — A distributor here, reports the post in London, England, seeks overseas suppliers of **telecommunications/electrical equipment**. In telecommunications, the firm seeks manufacturers of division multiplexing units and pay phone instruments. In the electrical field, being sought are: house service fuse units, complete with fuse holders; cables; and metering units. Interested Canadian suppliers may contact directly C. Chircop, Director, LTP Enterprises Ltd., 116, The Strand, Sliema, Malta. Tel: 514668, 36295. Telex: 889 KenCrt.

**NEW ZEALAND** — Opportunities exist for collaboration with local companies in the **design and supply of onshore and offshore facilities** for the second production platform for the Maui Gasfield project. The \$1.6 billion project, expected to be delivering gas by 1992, also requires the supply of gas and oil processing equipment. Further information is available from the Canadian High Commission, Wellington. Telex: (Destination code 74) 3577. Answerback: (NZ3577 CANAD).

**NIGERIA** — The Government of Nigeria, under a World Bank loan, has issued a tender, bid closing date August 31, for the supply of a variety of **agricultural equipment and spares**. Among the items required are crawler tractors (330 hp) with dozer and ropper attachments; motorized (self-loading) scrapers; graders (135 and 180 hp); pick-up trucks; water and fuel tankers. Bid documents, at cost of Nigerian naira 950 (pound sterling 135 or U.S. \$225) are available from Nimrod International Ltd., 124 Mount Street, Berkely Square, London W1Y 5HA. Tel: 01-629-5301/2/3. Telex: 25334.

**NIGERIA** — Sealed bids from eligible bidders are being invited by the Borno State Water Board for the supply of 56 **generating sets** (ranging from 10 KVA to 100 KVA) and **spare parts**. Bid documents can be purchased from, at a non-refundable cost of naira 500, and

should be forwarded — no later than Oct. 1 — to Project Manager, Borno State Water Board, PMB 1188, Maiduguri, Borno State. Tel: (076) 232-008; 232-493. Telex: 82179 WATER NG.

**TURKEY** — With a bid closing date of August 24, the Turkish Ministry of Defence has issued a tender for a variety of **raw materials**. Required are 329 items of assorted metallic, brass, copper, steel tubes, wires, metal bars, plates and sheets. Post can obtain free documents and forward to interested Canadian companies, billing courier costs later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — A west coast (Izmir) company seeks Canadian firms interested in cooperating, on a consultancy and know-how basis, in a **fishery development project**. Components included in the project are: facilities for breeding and growing sea fish; cold storage and refrigerated transport technology; fish processing; and marketing. Interested Canadian firms should contact Cinar Orman Urunleri A.S. Telex: 53727 CIOR-TR, Izmir, Turkey.

**TURKEY** — With a bid closing date of August 10, the Turkish Ministry of Health and Social Welfare has issued a tender for **medical equipment and supplies**. Quantities required of disposable plastic injector syringes, complete with needles, are: 1,500,000 (2 cc); 250,000 (5 cc); and 250,000 (10 cc). Also required are 3 million doses of BCG vaccine (calmette-guerin original lyophilized BCG vaccine). Injector samples should be submitted as soon as possible. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — The Turkish State Highways Administration has issued a tender for the supply of 16 **mobile asphalt plants** having a minimum 10-ton capacity at five per cent moisture content. The plants must be provided complete with a variety of units. These include cold aggregate feed bins and conveyors, dry-type dust collecting units, dry cylinder heating systems, bitumen weighing units, and hot mixture conveyors. Closing date for receipt of bids is September 10. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A tender for the supply of various types of **generator sets** has been announced by the Turkish Ministry of Defence. With a bid closing date of August 25, the tender is for: A) 12 sets for Oerlikon radars. Specifications: minimum 45 hp, 3000 rpm, 4-cylinder, air-cooled, direct injection gasoline engine; 33 KVA, 220/380 V, 50 HZ, 3000 rpm generator, complete with control panel and mounted on single-axle trailer. B) 22 sets for 33 mm Oerlikon guns. Specifications: minimum 45 hp, 3000 rpm, 4-cylinder, air-cooled direct injection gasoline engine; 1.8 KVA, 200VDC, 3000 rpm generator, complete with two each amplydine (metadyne) and control panel and mounted on single-axle trailer. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

Continued on page 3



# Trade Opportunities

Continued from page 2

**TURKEY** — With a bid closing date of August 26, the Turkish Ministry of Defence has issued a tender for the supply of four **fire engines**, preferably with water-cooled diesel engines. Specifications are: minimum 9,000 litre water tank; minimum 1,000 litre foam tank; and minimum 4,000 litre/minute capacity moveable turret. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — The Turkish Shipbuilding Industries Corporation has issued a tender with a bid closing date of August 17 for a **main propulsion plant** of 120-150 bhp and 1500 rpm. It is to be used for mooring boats that are 10.35 m long and 3.30 m wide. Bid bond is U.S. \$3000; performance bond is 10 per cent. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A tender for a **natural gas distribution project** has been announced by Ankara Municipality. With a bid closing date of September 25, the tender calls for the construction and installation work for the conversion of the town's existing gas distribution network into natural gas and for the expansion of the existing network. Prospective bidders are required to support their offers with credit packages. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — The Turkish Ministry of Defence has issued a tender, bid closing date August 14, for the supply of two **portable X-ray systems**. The 100-500 MA mobile systems must be suitable for all kinds of radio-diagnostic inspections at AP/lateral/oblique positions. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of August 18, the Turkish Ministry of Defence has issued a tender for 45 **anemometers**. Specifications: 12 V battery and 220 V 50HZ mains-operated system with 0-35 M/S and 0-68 knots/h increment wind velocity indicator and 0-360 degree moveable direction display pointer. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A variety of **fire control instruments** is being sought in a tender issued by the Turkish Ministry of Defence. Required are: 50 M-90 mounts; 5 M-137 telescope mounts; 25 M-101 telescopes; 25 M-23 periscopes; 15 M-100 panoramic telescopes; and 10 M-15A1 periscopes. Closing date for receipt of bids is August 14. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A tender for the supply of a large quantity and variety of **raw paint materials** has been issued by the Turkish Ministry of Defence. With a bid closing date of August 14, the tender is for: 150,000 kg titanium dioxide; 10,000 kg hydroxylated vinyl resin; 7,000 kg tributyl tin fluoride; 2,000 kg tributyl tin oxide; 12,000 kg phenolic resin; 20,000 kg cuprous oxide; 40,000 kg methyl ethyl ketone; 70,000 kg methyl isobutyl ketone; and 6,000 kg methyl ethyl ketoxime. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A tender announced by the Turkish Petroleum Corporation and with a bid closing date of August 10 calls for a variety of **casings**. Specifications are: 25,000 m with outer diameter (OD) of 7 inches; 30,000 m with OD of 9 $\frac{5}{8}$  inches; and 8,000 m with OD of

13 $\frac{3}{8}$  inches. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of September 3, the Turkey State Highways Department has issued a tender for the supply of six 250 HP **diesel engine dump trucks**. Specifications: front axle drive; rear axle tandem with dual tire drive; minimum gross vehicular weight of 23 tons; and with dump body capacity of five cubic meters. The trucks must also comply with the following: clearing width minimum 2500 mm; front-mounted V-type snow plow. Other specifications are detailed in bid documents. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — The Turkish Ministry of Defence has issued a tender, bid closing date August 11, for 10 **diesel generator sets**. Specifications: continuous duty-type, 4-stroke, water-cooled, direct injection diesel engine. They must also be 100 KVA, 120/30 KV, 400 HZ, IP23 protection, with class F insulation star connection alternators. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of August 11, the Turkish Ministry of Defence has announced a tender for **HF/SSB radio equipment**. Required are 24 W (PEP) backpack radios and four 400 W (PEP) stationary sets. Specifications: 1.6-30 MHz band, 10 Hz channel spacing, modular, frequency-synthesized transceivers and accessories. Performance bond is six per cent. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With an August 10 bid closing date, the Turkey State Railways Administration has issued a tender for the supply of 240 **wheel sets for electric trains and coaches**. Specifications are according to UIC sheets 811, 812-3 and 813-1. The carrier bogie-mounted monoblock wheel sets are to be fully machined assembly and with diameters of 1,100 mm. They are for type E 14000 electric trains and middle coaches. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — Fertilizer Industries Inc. here has issued a tender for the supply of 200 tons of **anti-caking agent**. The fatty amine or amine derivative-based, ready-to-use anti-caking agent or active agent is to be used to overcome the caking problem of 26 per cent ammonium nitrate fertilizer. Bidders are required to perform a trial coating of a minimum 1,000 tons of fertilizer with the agent at least 60 days before the bid closing date of September 22. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A large quantity of **ammunition** is being sought in a tender, bid closing date August 10, issued by the Turkish Ministry of Defence. Required, with point detonating fuse, are 3,000 surface-to-air and surface-to-surface (76/62 mm mod 79 HE-type) ammunition for 76/62 otomelara guns; 2,000 fuseless; and 2,000 76/62 mm proximity VT fuse for use with 76/62 mm (mod 79 HE-type) ammunition. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — Several items of **seismic research equipment** are being sought in a tender, bid closing date August 10, announced by Turkey's Mineral Research and Exploration Department. The high resolution system for use on a

seismic research ship consists of one each: graphic recorder, streamer, geo pulse receiver and a sparker. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of August 24, Turkey's State Highways Department has issued a tender for 197 **trucks** designed for operation with a wide variety of road maintenance equipment. The 118 KW (160 HP) diesel engine vehicles are to have 4 x 4 drive, a minimum gross vehicular weight of 9,000 kg, and dump bodies with a minimum capacity of 2.3 cubic metres. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — The Turkish Radio Television Association has issued a tender for a **shortwave (SW) radio broadcast station**. To be furnished, installed, wired, commissioned and delivered in good working order are: five 500 SW broadcast transmitters, 5.95-26.1 MHz band; dummy load; program input and monitor equipment; power supply equipment; feeders and antennas; and spares. Deadline for receipt of bids is August 26. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — The Turkey State Highways Department has issued a tender, bid closing date August 17, for 200 **crew cab pick-up trucks**. The vehicles, for road maintenance control services, must have a minimum 65 hp and 2,000 cu cm diesel engines. Other specifications: 4 x 2 drive, minimum 2,500 kg gross vehicular weight, and minimum 800 kg payload; minimum 2,750 mm wheel base; minimum 4 forward synchromesh plus one reverse speed transmission; power steering; hydraulic 4-wheel acting brakes; and a crew cab with four split seats, two at rear, two at front. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A tender with a bid closing date of August 11 has been announced by the Turkish Ministry of Defence for the supply of **oxygen-nitrogen-argon production plants**. Part A of the tender requires five complete systems for the production of gaseous and liquid oxygen and nitrogen and for charging gaseous oxygen and nitrogen into high-pressure gas storage cylinders. Part B calls for one complete system for the production of gaseous and liquid oxygen, nitrogen and argon, and for charging gaseous oxygen, nitrogen and argon into high-pressure gas storage cylinders. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of August 12, Turkey's Mineral Research and Exploration Department has issued a tender for the supply of B10 **core barrels**. Specifications: must have 10-inch long cold seamless steel tubing, conforming to wedge-lock Q series and DCMA standards. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of Sept. 15, Turkey's Ereğli Iron and Steel Works has issued a tender for the design, supply and installation of **equipment for the Erdemir Steel Mill Expansion and Upgrading Project**. Consultancy for the project is being undertaken by U.S. United Engineering Co. and bidders are required to offer credit packages (preferably suppliers credit). Contact the Canadian Embassy, Ankara.

Turn to page 7—Sales leads

# Australia gold mine of opportunity

Sydney — Several Canadian companies, successful participants in a recent mining show here, already have expressed interest in a related show being held in Australia this October — **Goldfields Mining Expo**.

At the most recent show, Australia's **International Mining and Exploration Exhibition (AIMEX'87)**, held at the Sydney Showgrounds July 6-11, Canadian participants reported on-site sales, with projected sales over the next 12 months estimated at more than \$4 million.

Canada participated in **AIMEX'87** with a Government Information Booth around which five Canadian companies were co-located. Five other Canadian companies shared space with their Australian associates and agents. National stand participants are expected to have established Australian representation by the end of the year.

Held once every four years and ranking with "the world's most important mining exhibitions," **AIMEX'87** attracted some 400 companies and 10,000 business visitors.

The interest in Canadian mining equipment was "very evident," report trade officials, but it was also evident that not enough is known about Canadian manufacturing capabilities.

Canadian manufacturers should be more aware of the "rewarding opportunities" the Australian market affords. That they discovered at **AIMEX**, a show that trade officials say was "a successful demonstration that Australian mining interests need overseas expertise and equipment."

"Canada," they add, "can contribute to this need in a substantial way."

Such an opportunity for Canadian companies could come this October — recruitment has already begun — at **Goldfields Mining Expo**, a trade fair being held in Kalgoorlie, Western Australia.

Export opportunities at **Goldfields** do exist because, say trade officials, the gold industry in Australia "is undergoing a major resurgence with a multitude of new projects being developed across the country."

For further information contact Dan Mrkich of External Affairs' Trade Fairs and Missions, Asia and Pacific Branch (PGTF), tel: (613) 995-8649. ★



**Concentration** — Visitors to **AIMEX'87** observe demonstrations of the Knelson Concentrator, a machine that recovers up to 97 per cent of gold dust that is usually lost in conventional operations. The Langley, B.C. manufacturer, Knelson International Inc., sold the two units on-site.

# A high-scoring sporting good show

New York — Canadians are good sports — so too are personnel at the Canadian Consulate General in this active metropolis.

That's why again this year they will be actively involved in an information booth for Canadian companies participating in the **Sporting Goods Manufacturers Association (SGMA)** trade show scheduled for September 20-22 at the Jacob K. Javits Convention Center.

Last year's trade show, the "biggest and best ever," say Consulate officials, attracted some 28,000 buyers who placed orders for more than \$300 million worth of goods.

At that event, in which the Consulate displayed the products of 20 Canadian entrepreneurs, Canadian orders were written for goods valued in excess of U.S. \$50,000.

This year's show — featuring all sports products with an emphasis on sportswear, footwear and exercise equipment — is also expected to be a major success, running simultaneously, as it does, with three other sports-related events.

They are the **International T-Shirt and Actionwear** show, the **Plus Products** show (army-navy retailers) and the **Pret Sportif** show — all designed, say organizers, "to produce the most complete showcase of sporting goods product and fashion contrasts ever imagined."

Canadian suppliers are invited to participate in **SGMA'87** through product samples, literature or audio-visuals, delivering in prices

U.S. dollars.

For further information, contact Don Garretson, Commercial Section, Canadian Consulate General, 1251 Avenue of the Americas, New York, N.Y., 10020-1175. Tel: (212) 586-2400 ext. 230. Telex: 00126242 (DOMCAN NYK). ★

# Clear sailing to U.S.

It could be clear sailing into U.S. markets for Canadian boating companies.

At least that's the course being charted in three trade promotional initiatives being launched by the U.S.A. Trade and Tourism Development Division of the Department of External Affairs.

The initiatives — aimed at the U.S. market for recreational boats and accessories — are:

- a special Canadian boating section in the September **Boating Industry (IMTEC'87)** magazine;
- an incoming U.S. boating magazine editors/writers mission in conjunction with the **Toronto Dockside Boat Show**, September 17-20; and
- an incoming marine buyers mission to the **1988 Toronto International Boat Show**.

Queries or suggestions concerning these initiatives should be directed to Ed Wang, U.S.A. Trade and Tourism Development Division (UTW), External Affairs. Tel: (613) 991-9481. Telex: 053-3745. ★

# Trade shows one route to profit in Portugal

Lisbon — Participating in trade fairs is one way to break into the Portuguese marketplace. Another, says a report from trade officers, is to use the services they provide through the Canadian Embassy here.

Last year, trades spokesmen say, Canadian exports to Portugal "topped even the most optimistic forecasts" — totalling \$154 million, the second highest export figure in the past 10 years!

This performance, they add, was registered during Portugal's first year as a member of the European Economic Community (EEC) and saw the return of the import of Canadian wheat and barley and "the slow but steady upward trend" in the import of Canadian manufactured products, including high technology items.

One high technology show, slated for Porto — the country's northern "capital city" — this October 15-18 is the **Fourth International Exhibition of Informatics and Information Technologies (INFORPOR)**.

To help Canadian companies "take the pulse of the situation," the Canadian Embassy is organizing an information booth that is expected to house a small number of demonstration units in addition to the product literature/brochure spaces being offered.

**INFORPOR**, say Embassy spokesmen, is dedicated to the informatics and information technologies sectors. The show will feature a large variety of products and services: computers, peripherals and software; consulting, teaching and training equipment; data communications and microfilm items; CAD/CAM and automatic control and safety equipment.

While Embassy personnel assist in organizing such shows, the staff, though small, is capable and willing to help Canadian exporters in any way possible.

They are, they say, willing to organize a suitable program for initial market assessments, to maintain close contact with key decision-makers, and to continue the development and formulation of relevant trade strategies.

But it is also up to the initiative and zeal of the exporter.

They note also that, while Portugal is "a relatively open market and in many fields dependent on imports," it is also an EEC member following EEC rules.

As such, it is a competitive market. That means that Canadian exporters, once they have developed the appropriate strategy, are faced with the task of "convincing prospective customers that your product is not only superior but it will help them solve their problems."

Further information on **INFORPOR** is available by contacting Debbie Green of External Affairs' Europe Trade Development Division, Trade Fairs and Missions (RWTF), tel: (613) 996-4427.

Information on Canada-Portugal trade is also available from Michael Wondergem of External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RWT), tel: (613) 995-6439; or call Info Export. ★

## U.S. chemicals show has winning formula

**New York** — Canadian chemicals industries companies wishing to explore the multi-billion dollar continuous process industries (CPI) market have an opportunity to do so this December 7-10.

That's when the **42nd Exposition of Chemical Industries (Chem Show'87)** is being held at the Jacob K. Javits Convention Center — where the Canadian Consulate General will be sponsoring an information booth.

The booth, say Consulate officials, will enable interested Canadian firms — now being solicited — to participate through product samples, literature and audio-visuals.

"When decisions regarding the purchase of equipment and service are to be made," say exposition organizers, "many of the CPI's engineers and managers turn to the **Chem Show.**"

To date, they add, more than 520 companies have already reserved space for the **Chem Show'87.**

These participants will be displaying a wide range of items, with emphasis on such chemical manufacturing and processing products as adhesives, resins, building materials, cosmetics, paints, paper and paper products, varnishes, plastics and disinfectants.

Other participants on hand are also major suppliers of a variety of chemical process equipment, electrical equipment, general machinery and equipment, instruments, controls, laboratory equipment and supplies.

For more information on **Chem Show'87** — which also attracts importers, exporters, distributors, jobbers agents, consultants and contractors — contact Don Garretson, Commercial Section, Canadian Consulate General, 1251 Avenue of the Americas, New York, N.Y. 10020-1175. Tel: (212) 586-2400 ext. 230. Telex: 00126242 (DOMCAN NYK). ★

## Cool Canadians conditioned for sales

**Dallas** — Winning cool markets in the heat of summer requires planning ahead.

That's what trade officials at the Department of External Affairs are now doing — as they begin recruiting participants for the **Air-Conditioning, Heating and Refrigerating Exposition** slated for this Texas city February 1-3, 1988.

Last year's show — at which Canada participated for the first time — attracted some 800 exhibitors and more than 25,000 visitors to its New York City location.

Next year's Dallas exposition is expected to be equally successful, opening doors to potentially lucrative markets.

The show, say organizers, attracts a broad spectrum of contractors, engineers, dealers, distributors, agents, wholesalers and manufacturers involved in the air-conditioning, heating, refrigeration and ventilation industry.

On-site displays cover commercial, industrial, residential and institutional applications — including complete systems, individual units, component parts and related servicing and installation equipment.

The annual exposition is sponsored by

## The Gulf offers a healthy market

**Bahrain** — Organizers describe it as "a marketing platform unequalled by any medical show elsewhere in the area."

What they're referring to is **The Health Care, Hospital Supplies, Medical & Laboratory Equipment Show & Conference for the Arab States of the Gulf Co-operation Council (GCC)** — better known as **Middle East Medicare'87** — slated for October 12-15.

And, organizers add, the governments of the Gulf states — Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia and the United Arab

معرض الشرق الأوسط للرعاية الطبية ٨٧

Emirates — between them have a health care budget (for recurring and new development expenditures) of approximately U.S. \$8 billion a year.

As much a conference as an exhibition, **Middle East Medicare'87** will be staged at the 9,500 square metres Exhibition Centre in Bahrain — the financial, commercial and communications centre of the Gulf. Its public health facilities, according to a recent World Health Organization survey, are also among the top three in the world.

Bringing together world health care manufacturers and buyers, **Middle East Medicare'87** will feature products ranging from medical and surgical theatre equipment, health care products and hospital supplies to pharmaceuticals, hospital services, dental equipment and supplies and medical/educational training and teaching aids.

Organizers add that at **Middle East Medicare'87** "exhibitors will be ideally placed to take full advantage of a market which will be witnessing a greatly increased level of business."

Demand for space is expected to be high, so potential Canadian participants seeking

additional information should contact Jim Fell (613) 993-7029 or Robert Grison (613) 990-5997 of External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT); or call Info Export. ★

## 'Dig' this mining show

**Chicago** — It's being billed as a Canadian first in the "Windy City" and one that will provide a "unique opportunity" for companies in Canada's mining industry to explore worldwide potential markets in that field.

**MINEXPO International '88**, scheduled for Chicago's McCormick Place April 24-28 and sponsored by the American Mining Congress (AMC), also represents AMC's first trade show to combine the products and services used to mine coal, metal, agricultural and industrial minerals.

Just as it did at the **International Mining Show** in Las Vegas in 1986, Canada, under the auspices of the Department of External Affairs, will have a national pavilion at **MINEXPO '88** — for which participants are now being sought.

Described as "Canada's principal export market for mining equipment and services," **MINEXPO**, say External Affairs officers, "is a unique opportunity for Canadian companies to present their goods and services to the decision-makers of the world's mining community."

It is also anticipated that **MINEXPO '88** could top the Las Vegas '86 show which had over 500 exhibitors and 20,500 attendees.

Details on the **MINEXPO '88** show package to be offered by External Affairs and conditions of participation are to be mailed shortly, say spokesmen.

In the meantime, Canadian companies interested in taking space at Canada's national pavilion may wish to contact George T. Phillips of External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTW), 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 993-6134; or call Info Export. ★

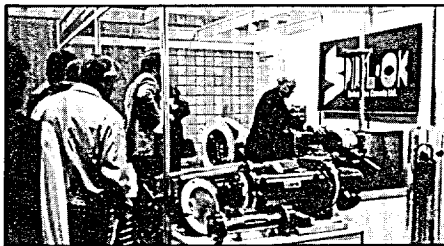
## Paris spells promise

Continued from page 1

ing Canadian companies — the largest Canadian contingent ever in this country's twelfth year of attending the event — discovered, as their success attests: "If you're in the aerospace industry, you have to be in the **Paris Air Show.**"

Held at Le Bourget, once every two years, **PAS** is considered the aviation industry's most important trade forum and showcase. This year's event — the 37th in the show's history — was deemed by organizers and participants alike as "the best ever."

Further information on **PAS'87** or on the next show in 1989 is available from Warren Maybee or Louise Cameron of External Affairs' Western Europe Trade Development Division, Trade Fairs and Missions (RWTF), tel: (613) 996-5555/996-5263; or Gerard Lalonde of the Aerospace Industries Association of Canada at (613) 232-4297. ★



**Cool demonstration** — Stewart Currie of *Spir-L-ok Industries Canada Ltd., Langley, B.C., operates the Model 65 duct machine at the Air-Conditioning, Heating and Refrigerating Exposition, held last year in New York City.*

the American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers Inc. (ASHRAE).

Canadian manufacturers interested in participating — on a cost-sharing basis — at the Canadian stand at the **Air-Conditioning, Heating and Refrigerating Exposition** should contact Michel Samson of External Affairs' U.S. Trade and Investment Development Division (UTE), tel: (613) 991-9476. ★

# Education calendar for exporters

## Eastern Canada

### September 15

Opportunities for Atlantic Canada Traders in the Pacific Rim—World Trade Centre Halifax. Representatives from Hong Kong, Japan, Singapore, Korea and Taiwan offer a briefing on their country's export products and markets. Halifax, World Trade Centre. 8:30-11:00 a.m. Includes breakfast. Contact: Chris Thornley, (902) 428-7233.

### October 13-16

"Let's Talk Risk" Workshops—Export Development Corporation. Seminars featuring discussion of economic conditions and factors affecting export trade to certain international markets.

October 13 - St. John's

October 14 - Charlottetown

October 15 - Halifax

October 16 - Saint John

Contact: Gloria Zehr, (902) 429-0426.

### October 21-22

Technology Inflow Workshop—Department of External Affairs. The purpose of this workshop is to introduce the Technology Inflow Program and some of its overseas officers to Canadian companies and, in one-on-one meetings, to discuss company needs for foreign technology. Halifax. Contact: Brian Cox, (613) 996-0971.

### October (T.B.A.)

So You Want to Export—ORIE/External Affairs/PEI Development Agency/Chambers of Commerce and Industrial Commissions. These one-day seminars will provide new exporters with an overview of techniques for market identification, exhibiting at trade shows, export financing, etc. Charlottetown, Summerside, Montague, and Woodstock. Contact: Austin Bowman, (902) 566-7441.

### November 3

World Trade Centre Luncheon—World Trade Centre Halifax. A senior executive of a major Maritime holding company will discuss his experiences and offer expertise in matters relating to world trade and Atlantic Canada. Halifax, World Trade Centre. 12:00 noon-2:00 p.m. \$28. Contact: Chris Thornley, (902) 428-7233.

## Central Canada

### September 9-11

Network - World Convention of Fastest Growing Companies—Montreal Stock Exchange. This conference provides an opportunity to meet 1,000 delegates from 60 countries, and will feature 75 lectures covering such topics as growth strategies, access to capital sources from 5 continents, joint venture opportunities, market opportunities and sales strategies. Held in conjunction



The Conference Board of Canada

The Export Education Calendar, a listing of applied programs and seminars of interest to the export practitioner, is compiled quarterly as a public service by the International Business Research Centre of The Conference Board of Canada. Information on the events is provided by the sponsoring organizations. Calendar events are subject to change by those sponsors.

with the 3rd International Business World Exhibition. Montreal, Place Bonaventure. \$950. Contact: Michel Robichaud, (514) 288-0262.

### September 22-November 24

An Introduction to International Trade—Quebec Department of International Trade/Canadian Manufacturers' Association. The purpose of the course is to teach managers the administrative skills required to successfully look after a company's exports. Topics include: why export; analyzing the company's and its products' potential; how to choose a market; selling abroad; export financing; export documentation and methods of payment; how to negotiate an international sales contract; insuring your product; shipping your product at optimal cost; tariff and non-tariff barriers. Ten-week course, Tuesday evenings 6:30-9:30 p.m. Montreal. \$300. Contact: Guy Hurtubise, (514) 866-7774.

### September 24-October 29

Exporting and International Business—Humber College of Applied Arts and Technology. Participants will receive a detailed "how to" orientation on exporting as well as a general overview on international business. Forms of exporting, risks, making contact with foreign buyers, countertrade, forms of international business and new trends will be discussed. Toronto, Humber College. Thursday evenings, 7:00-9:30 p.m. \$85. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

### September 28-December 7

Aspects of Trade—Humber College of Applied Arts and Technology. This course will deal with various practical aspects of international trade. It has been designed to provide participants with a nest-egg of pragmatic information to enhance job performance within a matter of weeks. Special attention will be paid to buying and selling terms along with all modes of transportation and their importance in the market place. Importing and exporting procedures, requirements and documentation will be discussed along with topics concerning ordinary and real-life traffic situations. Toronto,

Humber College. Monday evenings, 7:00-10:00 p.m. \$195. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

### September 29-October 1

Trading House Seminars—Council of Canadian Trading Houses/Department of External Affairs/Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology. The use and selection of trading houses will be discussed and representatives from several trading houses will talk about how they work with their suppliers. Sept. 29 - Kitchener, Valhalla Inn. Sept. 30 - London, Hampton Court Hotel. Oct. 1 - Windsor, Red Oak Inn Hotel. 9:00 a.m.-12:00 noon, followed by luncheon and one-on-one consultations in the afternoon. \$50. Contact: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, or M. MacDonald, (613) 238-8888.

### October 4-6

Strategies for Export Expansion—Canadian Exporters' Association Annual Convention. The convention program will include sessions on the Canada-U.S. free trade negotiations, the new round of multilateral trade negotiations under the GATT, high technology and defence trade and export financing. Ottawa, Chateau Laurier. Contact: Marcelle Lapointe, (613) 238-8888.

### October 13-23

Technology Inflow Workshops—Department of External Affairs. The purpose of these workshops is to introduce the Technology Inflow Program and some of its overseas officers to Canadian companies and, in one-on-one meetings, to discuss company needs for foreign technology.

October 13-14 - Ottawa

October 15-16 - Montreal

October 19-20 - Quebec

October 23 - Montreal

Contact: Brian Cox (613) 996-0971.

### October 14

The New Rules for the International Sale of Goods—University of Ottawa, Faculty of Law/Department of External Affairs/Canadian Exporters' Association. The Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods will come into effect on January 1, 1988. This conference will examine its potential impact on Canadian trade and the measures that may be required for exporters to adapt to the altered legal environment. Ottawa. Contact: Jim Moore, (613) 238-8888.

### October 19-23

Export Opportunities Conference—Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology/Department of External Affairs. An opportunity for exporters to learn from the provincial trade representatives abroad about their current markets or to discover new areas. Interviews and exhibits will be featured. \$25 including luncheon.

October 19 - Thunder Bay

October 20 - Sudbury

Continued on page 7

Continued from page 6

October 22 - Kingston  
 October 23 - Peterborough  
 Contact: Sylvia Freeman, (416) 965-9938.

## October 19, 22

Trading House Seminars—Council of Canadian Trading Houses/Department of External Affairs/Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology. Oct. 19 - Thunder Bay. Oct. 22 - Kingston. \$50. Contact: M. Reshitnyk, (613) 996-1419.

## October 20

Export Credit Forum—Montreal Board of Trade/Export Development Corporation. This seminar is aimed at both experienced exporters and new entrants. Individual credit experiences will be discussed and up-to-date information concerning the economic and political situations in various countries will be presented. Montreal, Centre Sheraton. 12:00 noon-3:00 p.m. Contact: Pierre D'Avignon, (514) 878-1881.

## October 20

How to Get Government Money for Your Business—Hong Kong-Canada Business Association. A former Ontario government Assistant Deputy Minister of Trade will discuss government financing available to Canadian firms interested in exporting their products. Toronto, World Trade Centre. 8:00-10:30 a.m. \$6. Contact: Lee Meister, (416) 366-2642.

## October 20-November 17

Canadian Customs - Advanced Course—Humber College of Applied Arts and Technology. Designed as a follow-up to An Introduction to Canadian Customs (Sept. 22-Oct. 13), this course will discuss in more detail Canadian Customs and the documents required for importing and exporting goods. Toronto, Humber College. Tuesday evenings, 7:00- 10:00 p.m. \$85. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

## October 29

Exporting Your Product Seminar—Federal Business Development Bank. This full-day seminar, developed in collaboration with the Canadian Exporters' Association, covers the basics of exporting. Nepean, Mallorn Centre. 9:00 a.m.-4:30 p.m. Contact: (613) 995-0234.

## November 5

Access U.S.A.: How Canadian Companies Can Make Use of U.S. Capital Markets—Financial Post Conferences. An opportunity to find out how to unlock capital through public or private debt and equity placements in the United States. As well, learn about requirements of securities, accounting and corporate law, tax considerations, and trans-border expansion opportunities. Toronto, L'Hotel. 9:00 a.m.-5:00 p.m. \$425. Contact: Paula Gould, (416) 596-5681.

*If you or your organization are planning an export-oriented educational event for your business community or for a larger public, and would like to have the event recorded in the Export Education Calendar, please contact the International Business Research Centre before September 30, 1987, at: The Conference Board of Canada, 255 Smyth Road, Ottawa, Ont. K1H 8M7. Tel: (613) 526-3280. Telex: 053-3333. Fax: (613) 526-4857.*

## Western Canada

### September 15-December 15

Fundamentals & Practice of International Marketing—International Business Division, University of Calgary. This course will provide participants with an understanding of the main trends and patterns that characterize foreign markets, and the forces that determine opportunities and challenges. Calgary, University of Calgary. 6:30-9:30 p.m. \$750. Contact: Patricia O'Connell, (403) 220-7735.

### October 3

Exporting Your Product Seminar—Federal Business Development Bank. This full-day seminar, developed in collaboration with the Canadian Exporters' Association, covers the basics of exporting. North Vancouver, International Plaza Hotel. 9:00 a.m.-4:30 p.m. Contact: (604) 666-7703.

### October 21-22

Foreign Exchange Risk Management—Executive Programmes, University of British Columbia. The focus of this seminar is the identification and management of business risks associated with fluctuating foreign exchange rates. Vancouver, University of British Columbia. 8:30 a.m.- 4:30 p.m. \$595. Contact: Mary Bell, (604) 224-8400.

### October 23-25

Canadian Council for Southeast Asian Studies Conference—Canadian Council for Southeast Asian Studies/College of Commerce, University of Saskatchewan. Academics and representatives of federal and provincial governments, crown corporations, NGOs and private-sector firms will meet at this national conference which addresses the theme "Trade and Development: Issues, Policies and Interrelationships." Saskatoon, University of Saskatchewan. Contact: Prof. A. Sarkar, (306) 966-4798.

### November 3-5

"Let's Talk Risk" Workshops—Export Development Corporation. The seminars feature discussion of economic conditions and factors affecting export trade to certain international markets. Nov. 3 - Winnipeg. Contact: Rachelle Soulière, (204) 943-3938. Nov. 4 - Vancouver. Contact: Jim Siddon, (604) 688-8658. Nov. 5 - Calgary. Contact: Murray Shaw, (403) 294-0928.

### November 7

Import/Export: The International Dealer—University of British Columbia, Continuing Education Department. This one-day workshop accurately depicts the realities that accompany international dealership. Vancouver, University of British Columbia. 8:30 a.m.-4:30 p.m. \$85. Contact: Ethel Jones, (604) 222-5222.

## Sales leads

Continued from page 3

**TURKEY** — With a bid closing date of August 31, the Turkish Ministry of Defence has issued a tender for various types and quantities of **ammunition**. Among the items required are: 'heit-type' ammunition, with belt; heat M67 howitzer shells; smoke (mhp model) howitzer shells; smoke gun shells; M49-type flares; and M48-type flares, with parachute. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A variety of **electronic and other instruments** is being sought in a tender, bid closing date August 31, announced by the Turkish Directorate of Mineral Research and Exploration. Items required are: four each of electronics theodolites, electronic distance measuring equipment, recorder units, battery charge units, and tripods; eight each of batteries, reflector tripods, and range pole tripods; 20 range poles; and 40 reflectors. To obtain documents, contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — The Turkish Social Insurance Association has issued a tender, bid closing date August 24, for a number of **hemodialysis units**, including fistula needles, arterial and venous sets, and coils. For documents, contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — Interested Canadian companies have until September 8 to bid on the Turkish Radio Television Association tender for the supply of **VHF and UHF TV transmitters**. In addition to TV demodulators, color monitors, test loads and antenna systems, the requirement is also for nine 1 KW VHF and 77 100 W UHF. Specifications state the system must be modular type, 174-230 MHZ or 470-790 MHZ, 625-line CCIR. Contact the Canadian Embassy, Ankara. ★

## Door to world trade

Continued from page 1

DRIE office; or call Info Export.

### Eastern Region

Oct. 13: St. John's, Hotel Newfoundland.  
 Oct. 14: Charlottetown, CP Prince Edward.  
 Oct. 15: Halifax, World Trade Centre.  
 Oct. 16: Saint John, Delta Brunswick.

### Central Region

Oct. 13: Ottawa, Congress Centre.  
 Oct. 14: Hamilton, Convention Centre.  
 Oct. 15: London, Holiday Inn City Centre.  
 Oct. 16: Windsor, Cleary Auditorium and Convention Centre.

Oct. 19-21: Montreal, Sheraton Centre.  
 Oct. 22: Sherbrooke, Le Baron.

Oct. 23: Quebec City, Auberge des Gouverneurs.

Oct. 26-28: Toronto, Sheraton Centre.  
 Oct. 30: Rimouski, Auberge des Gouverneurs.

### Western Region

Oct. 19-20: Calgary, Convention Centre.  
 Oct. 21: Winnipeg, Westin Hotel.  
 Oct. 22: Regina, Hotel Saskatchewan.  
 Oct. 23: Victoria, Crystal Garden.  
 Oct. 26-27: Vancouver, Convention Centre.  
 Oct. 28: Kelowna, Capri Hotel.  
 Oct. 28: Saskatoon, Sheraton Cavalier.  
 Oct. 29-30: Edmonton, Terrace Inn. ★

## LES leads to more

Business persons interested or involved in the buying, selling or international transfer of technology have an opportunity to become better informed about this increasingly important field by attending an event this September 13-19 at the Hilton Harbour Castle in Toronto.

That's when The Licensing Executives Society U.S.A./Canada, Inc. (LES) is holding its Annual Meeting and International Conference, a forum that is expected to attract delegates from around the world.

Theme of the meeting/conference, which will feature two plenary sessions and 36 workshops, is "Global Technology Licensing — Exploiting Intellectual Commerce." Highlighted will be the various aspects of international technology transfer, particularly through licensing and joint ventures.

The Licensing Executives Society is a worldwide federation of business-oriented professional societies whose members are involved in technology transfer.

They are also involved in the transfer of industrial or intellectual property rights, including patents, trademarks, copyrights and know-how, and trade secrets.

For further information or registration details, contact John H. Woodley, Sim & McBurney, 330 University Ave., Suite 701, Toronto M5G 1R7. Tel: (416) 595-1155. ★

## Canada-Czech seminars slated

Canada-Czechoslovakia trade is the subject of upcoming seminars slated for Montreal and Toronto this September.

Sponsored by the Canadian-East European Trade Council, the Czechoslovak Trade Commission and the Czechoslovak Chamber of Commerce, the seminars will be held Sept. 8 in Montreal's Holiday Inn Downtown, and Sept. 10 in Toronto's World Trade Centre.

**Czechoslovakia: Focus on New Trade and Investment Opportunities for Canada, A Seminar Series for Canadian Business**, will feature a senior-level Czechoslovak trade delegation, representing six foreign trade enterprises and two government ministries.

The seminars, say organizers, will consist of panel sessions and individual presentations focussing on a diverse range of Czechoslovak-Canadian trade matters.

These include general trade and economic relations, joint ventures, technology transfer, import and export trade, countertrade, co-operation and licensing.

The program will also include sectoral-oriented sessions on opportunities for Canadian firms in Czechoslovakia's pharmaceutical sector, metallurgy and heavy engineering, textiles, machinery and automated production, mining and power generation.

The seminars are designed for Canadian exporters, consultants, trading houses, manufacturers, importers, investors, financial insti-

tutions and government trade officials.

They also provide the opportunity for participants to schedule individual appointments with members of the Czechoslovak delegation.

Registration — the fee is \$60 — and further information is available from Paul Quinney or Patrice Dallaire, Canadian-East European Trade Council, the Canadian Chamber of Commerce, 55 Metcalfe St., Suite 1160, Ottawa, Ontario, K1P 6N4. Tel: (613) 238-4000. ★

## Back to the Bund

Continued from page 1

vitality, the Canadian Government decided in 1987 to return its trade commissioners to downtown Shanghai.

Appropriately enough, the new Canadian Consulate General has established "permanent quarters" in a modern business complex that overlooks the Bund — "once again an important port of call on the China market."

From this new location, say Consulate spokesmen, "Canada's trade commissioners will be able to stay in close touch with the decision-makers in Shanghai and with a growing stream of Canadian business visitors."

In addition to promoting Canadian trade in Shanghai, the Consulate General is also responsible for trade promotion in the neighboring provinces of Jiangsu, Zhejiang, Jiangxi and Anhui.

For further information on this office and the services it can provide, contact the Canadian Consulate General, 4th Floor, Union Building, 100 Yan'an Road East, Shanghai. Tel: 202822. Telex: 33608 CANAD CN. ★

## Free trade info kits for the asking

Canadians can now readily access a variety of information — both through print and video — on the importance of the Government's free trade initiative with the United States as well as with ongoing multilateral trade negotiations.

The material has been made available by the Minister for International Trade, Pat Carney.

The recently released **Info Kit** reviews industry, provincial and consumer interests regarding Canada's international trade negotiations, particularly with the United States.

Each kit includes a copy of an earlier publication, **Trade Negotiations: Securing Canada's Future**, a three-page glossary of international trade terms, and a separate sheet discussing consumers' interests in free trade.

The **Videotapes**, available separately in English and French and each 10 minutes in length, are in VHS or BETA formats.

Published international trade data relevant

### Summer break

**CanadExport** will not be published in August. The next edition will be printed September 9.

to the discussion of Canada's ongoing bilateral and multilateral negotiations can be readily obtained in **Canada's Trade Statistics Handbook**.

Copies of these materials, available free of charge in both official languages, can be obtained from the International Trade Communications Group (DMTN), External Affairs.

In the Ottawa area, tel: (613) 992-6625; all other locations, tel. (toll free): 1-800-267-8527.

## The IBs of it all

A training presentation on **Government Industrial Benefits (IB) Contracting Procedures** as well as informative panel discussions are to highlight the October 7 meeting of the Canadian Industrial Benefits Association (CIBA). The training presentation will trace the path followed by an "IB" during implementation, including procedures followed and organizations involved. Cost of meeting, to be prepaid by October 5 to CIBA, is \$20 for government personnel; \$30 for others and includes lunch and training materials. For complete details, registration information, contact Terri Conroy. Tel: (613) 236-2358. ★

## Did we miss you?

**CanadExport** is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: **CanadExport (BTC)**, Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

**1-800-267-8376**

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

**CanadExport** is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
 Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
 Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada

EA  
CICF  
1.5 #14  
DOCS c.1

# Canada Export

Edition augmentée

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 5 N° 14

LE 29 JUILLET 1987

## Un rendez-vous au Carrefour des exportations

Disposant d'informations à jour sur les marchés d'exportation à exploiter, un groupe de délégués commerciaux de 35 missions diplomatiques canadiennes viendra faire une tournée au Canada du 13 au 30 octobre.

Les délégués se rendront dans 21 villes, de l'Atlantique au Pacifique, dans le cadre de **Carrefour Export '87**, pour rencontrer les sociétés qui s'intéressent à l'exportation afin de discuter des débouchés qui s'offrent un peu partout dans le monde.

Ils seront secondés par des chargés de commerce du ministère des Affaires extérieures à Ottawa (MinAffex), des représentants régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) et des représentants des ministères provinciaux s'occupant de développement commercial.

Depuis qu'il a été inauguré, il y a trois ans, le programme **Carrefour** s'est avéré un vif succès, en permettant à des firmes locales et régionales, de petite et moyenne envergures, de

discuter de leurs intérêts particuliers dans le domaine de l'exportation et de se mettre au fait des tendances, conditions et possibilités prévalant sur les marchés extérieurs en ce qui concerne leurs produits ou leurs services.

Les délégués commerciaux donneront aux sociétés des informations sur les besoins de la clientèle de leur territoire respectif et sur les firmes concurrentes, et leur feront des suggestions sur la façon de commercialiser leurs produits pour percer le marché.

Les entreprises qui ont participé auparavant à **Carrefour** se sont montrées très enthousiastes, parce qu'elles ont réalisé des ventes, trouvé des clients, élargi leur marché et établi de nouveaux contacts.

Inscrit dans le **Mois canadien de l'exportation**, qui se déroule chaque année en octobre, **Carrefour Export '87** est parrainé par le

## Nos avions brillent en la Ville Lumière

Le chasseur **CF-18** des Forces canadiennes a volé la vedette pendant que les sociétés canadiennes qui participaient au **Salon de l'aéronautique de Paris (SAP 87)**, faisant preuve de tout autant de polyvalence et d'aptitude, ont montré qu'elles pouvaient voler des ventes.

En réalité, le Canada a brillé de tous ses feux au **SAP 87**, qui s'est déroulé du 11 au 21 juin à l'aéroport Le Bourget situé à l'extérieur de la Ville Lumière.

Les sociétés canadiennes participantes ont en effet annoncé des ventes de plus de 73 millions de dollars. Et ce n'est là qu'un début, de déclarer des représentants du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), qui a parrainé le contingent canadien en collaboration avec l'Association des industries aérospatiales du Canada.

En effet, ce total ne tient pas compte des programmes conjoints de développement, des ententes de production en commun et d'autres accords semblables impossibles à chiffrer.

Dans les faits, il peut arriver que les contacts établis au **SAP 87** ne connaissent un aboutissement — contrat ou entente commerciale — que plusieurs mois ou plu-

(Voir page 5: Les ventes.)



**Hélicoptère en vedette** — L'ambassadeur du Canada en France, M. Lucien Bouchard (au centre) manifeste un vif intérêt tandis que M. John Reid (à gauche) de **Canadair Ltée** montre à un aide de l'ambassade et au ministre conseiller Alain Dudoit (à droite) un modèle de l'hélicoptère Super Puma de l'Aérospatiale, au pavillon canadien, pendant le récent **Salon de l'aéronautique de Paris**. Si leur soumission est acceptée, **Canadair** et le fabricant français produiront ensemble l'hélicoptère pour le programme d'aéronefs embarqués des Forces armées.

*'Le Mois de l'exportation est destiné à stimuler l'intérêt à l'égard de l'exportation.'*

MinAffex, en collaboration avec d'autres ministères fédéraux et provinciaux et avec la Chambre de commerce du Canada.

Le **Mois canadien de l'exportation**, institué il y a cinq ans par les ministres du Commerce fédéral et provinciaux, est destiné à stimuler l'intérêt de l'entreprise canadienne à l'égard de l'exportation et à mieux faire comprendre l'importance que revêt le commerce extérieur.

Cette année, on verra pour la première fois à **Carrefour** des firmes canadiennes qui offrent toute une gamme de services aux exportateurs. La liste ci-après donne les dates, villes hôtes et endroits où se dérouleront les activités.

Pour plus de renseignements — les formules d'inscription à **Carrefour** seront disponibles au début de septembre — communiquer avec le bureau du MEIR le plus près ou avec le **Dept. des Info. Export.** (Voir page 7: Débouchés.)

## Le Canada redore son blason en Chine

C'est un véritable retour aux sources que le consulat général du Canada en République populaire de Chine effectue, afin de mieux répondre aux besoins et servir les intérêts des exportateurs et autres gens d'affaires canadiens.

Pour mieux comprendre le « geste » qui sera posé d'ici à la fin du mois, il faut remonter à 1908 ou, comme le déclarent des porte-parole du consulat général à Shanghai, « revenir au boulevard du bord de mer ».

C'est là en effet, en reconnaissance de l'importance de ses liens commerciaux de plus en plus serrés avec la Chine, que le gouvernement du Canada avait décidé d'implanter

son premier bureau des délégués commerciaux à Shanghai.

En 1908, Shanghai était le centre des affaires et du commerce sur la côte chinoise, et le boulevard, où le Canada avait installé son bureau était, selon le porte-parole, « la partie réputée du front de mer de Shanghai, quartier général des banques, des maisons de commerce et des compagnies de transport maritime qui desservaient l'importante et dynamique communauté des affaires de cette ville ».

Mais par la suite, ce dynamisme prit fin et, à compter de la fin des années 40, c'est à partir

(Voir page 8: Direction.)

**DANS CE NUMÉRO :**

- Pours'acclimater aux États-Unis, mieux que la foire de la climatisation à Dallas ..... 5
- Les marchés mondiaux offrent des débouchés à l'exportation ..... 2
- Voici l'occasion de se recycler en exportation ..... 6
- Le transfert international de technologie, l'objet d'une rencontre .. 8



# Des débouchés à foison offerts à l'exportation

**ANGLETERRE** — Un distributeur du Royaume-Uni recherche des fournisseurs d'une grande variété de **produits chimiques**: hexaméthylène tétramine, para aminophénols, chlorure de zinc, chlorure d'ammonium, acide stéarique en flocons et iodure d'ammonium. S'adresser à Harvey Wiseman, West Heath International Ltd., Rowlandson House, 289-293 Ballards Lane, London N12 8NP; tél: 01-446-8431.

**ANGLETERRE** — Une entreprise d'exportation dont la clientèle se trouve au Moyen-Orient, en Extrême-Orient et en Afrique souhaite entrer en contact avec des fabricants/fournisseurs d'**articles divers**: ferrailles, minéraux, fourrures, tôle électrolytique, machinerie d'occasion, fer, acier, acier inoxydable, soufre, zinc, poudre de lait, sucre et blé. S'adresser à Arusco (Forest Hill) Ltd., 8/10 Devonshire Road, Forest Hill, Londres SE23 3TJ; tél: 8951182 GECOMS G.

**ANGLETERRE** — Un distributeur du Royaume-Uni, la société B & W Machine Co. Ltd., recherche des fournisseurs de **machines à coudre neuves et d'occasion**. S'adresser directement à cette société à l'adresse suivante: Bandwise House, 4A Orsman Road, Londres, N1 5QJ, tél.: 01-739-5801/4.

**BULGARIE** — La société bulgare de recyclage sollicite de fournisseurs canadiens des propositions et des soumissions concernant des **usines industrielles**. La Bulgarie prévoit établir dans les prochaines années: une usine pour le déchetage des débris de métaux non ferreux (soumissions d'ici septembre); une usine pour le recyclage des pneus; une usine pour le déchetage de déchets métalliques divers; une usine de récupération du fer blanc; une unité mobile pour le découpage des grosses pièces de métal; et une unité mobile pour le découpage mécanique des grosses pièces. Communiquer avec l'ambassade du Canada, Kneza Milosa 75, 11000 Belgrade, Yougoslavie, tél: (code de destination 62) 11137, indicatif: (11137 DOMCA YU).

**CÔTE D'IVOIRE** — L'Office national des télécommunications a lancé un appel d'offres, clôturant le 3 septembre, pour 4 lots: (A) **appareils de mesure courants**, (B) appareils spécifiques de signaux analogiques, (C) de signaux numériques, (D) appareils divers. Communiquer avec le Service des marchés des Télécommunications, tour Postel 2001, porte 12-07 Abidjan. Mentionner avis n° 2657 DMP. Ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Abidjan, tél: (code de destination 983) 23593 (DOMCAN).

**GHANA** — Un appel d'offres financé par l'Association internationale de développement (AID) et le Fonds international de développement agricole (FIDA), a été lancé pour la fourniture d'une grande quantité d'**articles divers destinés à un projet de développement agricole** dans la région de la Volta. L'appel d'offre, clôturant le 17 août, porte sur 2 135 unités (d'un poids de 13 030 kg) de filets et fils de nylon multifilaments destinés à la pêche en mer, 2 600 unités de ces mêmes

articles (d'un poids de 5 200 kg) pour la pêche continentale, 6 750 rouleaux de cordes croisées ou tressées, 1 300 kg de filets et fils de nylon monofilament, 3 000 paquets de cordes synthétiques à trois torons, 275 moteurs hors-bord et 500 rouleaux de filets métalliques. S'adresser à Inveco Bvba, Frankrijket 51 B 6, B-200 0 Anvers, Belgique, tél: 35575 INVECO B., fac.: 3-231.32.44. Pour renseignements, s'adresser au haut-commissariat du Canada à Accra, tél: 2024 (DOMCAN GH).

**GHANA** — La Electricity Corporation of Ghana (ECG) (Électricité du Ghana) a lancé un appel d'offres, clôturant le 23 septembre, pour la fourniture et la construction d'un **appareillage de connexions de 33KV et 11KV et de transformateurs**. On peut obtenir les dossiers de l'appel d'offres en s'adressant au responsable des achats, Electricity Supply Board of Ireland, 27 Lower Fitzwilliam St., Dublin 2, Irlande, tél: 93727E1. Pour tout renseignement, s'adresser au haut-commissariat du Canada.

**MALTE** — La mission à Londres (Angleterre) signale qu'un distributeur de Malte recherche des fournisseurs d'outre-mer de **matériel de télécommunication et de matériel électrique**. Dans le domaine des télécommunications, ce distributeur recherche des fabricants de multiplexeurs à répartition et d'appareils téléphoniques à encaissement. Dans le domaine de l'électricité, elle recherche les produits suivants: panneaux de fusibles de branchement, avec porte-fusible; câbles; et compteurs. S'adresser directement à C. Chircop, Director, LTP Enterprises Ltd., 116, The Strand, Sliema, Malte; téléphone: 514668, 36295; tél: 889 KenCrt.

**NIGERIA** — Le gouvernement du Nigeria a lancé un appel d'offres (date de clôture 31 août), pour la fourniture de divers **matériels agricoles et pièces détachées**, notamment de tracteurs sur chenilles (330 ch) avec lame de terrassement et trémie, bènes racleuses motorisées (autochargeuses), niveleuses (135 et 180 ch), camionnettes, et citernes à eau et à pétrole. Communiquer avec Nimrod International Ltd., 124 Mount Street, Berkely Square, London W1Y 5HA (tél.: 01-629-5301/2/3; tél: 25334).

**NIGERIA** — La Borno State Water Board a lancé un appel d'offres scellées, clôturant le 1<sup>er</sup> octobre, pour la fourniture de **56 groupes électrogènes** (d'une puissance variant de 10 KVA à 100 KVA) et de **pièces détachées**. Communiquer avec Project Manager, Borno State Water Board, PMB 1188, Maiduguri, Borno State, tél.: (076) 232-008, 232-493, tél: 82179 WATER NG.

**NOUVELLE-ZÉLANDE** — Le projet de gisement de gaz de Maui offre des possibilités de collaboration avec des entreprises locales en vue de la **conception et de la fourniture d'installations côtières et marines destinées à la deuxième plate-forme de production**. Ce projet, d'une valeur de 1,6 milliard de dollars, qui devrait permettre la distribution du gaz d'ici à 1992, exige notamment la fourniture d'appareils de transformation du gaz et du pétrole. Communiquer à Wellington avec le

haut-commissariat du Canada, tél: (code de destination 74) 3577, indicatif: (NZ3577 CANAD).

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 24 août, pour la fourniture de divers **matériaux bruts**, notamment 329 articles d'un assortiment de pièces métalliques, de laiton, de cuivre, de tubes d'acier, de câbles, de barres métalliques, de tôles et de feuilletés. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara, tél: (code de destination 607) 42369, indicatif: (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Défense acceptera jusqu'au 25 août les soumissions à l'égard de divers types de **groupes électrogènes**: A) 12 appareils destinés à des radars Oerlikon. Spécifications: moteur à essence à injection directe et à refroidissement par air, 4 cylindres, 3 000 tr/mn, et au moins 45 CV; génératrice de 33 KVA, 220/380 V, 50 Hz, avec tableau de commande et monté sur une remorque à un seul essieu. B) 22 appareils pour des canons Oerlikon de 33 mm. Spécifications: moteur à essence à injection directe et à refroidissement par air, 4 cylindres, 3 000 tr/mn, et au moins 45 hp; génératrice de 3 000 tr/mn, 1,8 KVA, 200 Vcc avec deux métadines et un tableau de contrôle, monté sur une remorque à un seul essieu. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Défense vient de lancer un appel d'offres, clôturant le 26 août, en vue d'acquiescer quatre **camions à incendie** dotés de préférence d'un moteur diesel refroidi à l'eau. Autres caractéristiques exigées: réservoir à eau d'une capacité minimale de 9 000 litres; réservoir à mousse d'une capacité minimale de 1 000 litres; tourelle mobile d'un débit minimum de 4 000 litres/mn. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La société turque de Construction navale a lancé un appel d'offres, clôturant le 17 août, pour la fourniture d'un **équipement de propulsion principale** de 120 à 150 BHP et de 1 500 tr/min, destiné à amarrer des bateaux de 10,35 m de long et de 3,30 m de large. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La municipalité d'Ankara a lancé un appel d'offres, clôturant le 25 septembre, concernant un **projet de distribution de gaz naturel**: travaux de construction et d'installation destinés à adapter au gaz naturel le réseau de distribution municipal et à l'étendre. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La société Fertilizer Industries Inc. a émis en Turquie un appel d'offres pour la fourniture de 200 tonnes d'**agent antiagglomérant**. Cet agent antiagglomérant ou agent actif, prêt à l'emploi et à base d'amine grasse ou de dérivés d'amine, est destiné à être utilisé pour résoudre le problème de concrétion de l'engrais contenant 26% de nitrate d'ammonium. Les soumissionnaires doivent effectuer une couverture d'essai à

(La suite page 3.)



(Suite de la page 2.)

l'aide de l'agent sur au moins 1000 tonnes d'engrais 60 jours au moins avant le 22 septembre, date limite de présentation des soumissions. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Par voie de soumission dont la date de clôture est le 10 août, l'Administration des chemins de fer nationaux de Turquie achète 240 **essieux montés pour trains électriques** et voitures à voyageurs. Les exigences techniques sont conformes aux fiches UIC 811, 812-3 et 813-1. Les essieux monobloc montés sur bogies porteurs doivent être entièrement montés et d'un diamètre de 110 mm. Ils sont destinés aux trains électriques et voitures intermédiaires de type E 14000. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de la Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 11 août, pour la fourniture de **matériel radio HF/BLU**: postes radio portatifs de 24 W (puissance en crête) et quatre stations fixes de 400 W (puissance en crête). Spécifications: émetteurs-récepteurs à synthèse de fréquence ainsi que les accessoires nécessaires, bande d'exploitation 1,6-30 MHz, espacement de 10 Hz entre les voies et conception modulaire. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de la Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 11 août, pour la fourniture de 10 groupes **électrogènes diesel**, présentant les caractéristiques suivantes: moteur diesel à quatre temps, refroidi à l'eau, à injection directe, de type service permanent; alternateur 100 kVA, 120/30kV, 400 Hz, protection IP23, montage étoile. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Par voie de soumission clôturant le 3 septembre, le ministère turc de la Voirie achète six **camions à benne basculante** et à moteur diesel de 250 ch. Fiche technique: pont avant moteur; pont arrière moteur en tandem avec roues jumelées; poids nominal brut minimal du véhicule, 23 tonnes; benne d'une capacité de cinq mètres cubes. Chaque camion doit également avoir une largeur hors-tout minimale de 2500 mm, et un chasse-neige en V monté à l'avant. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de la Turquie a émis un appel d'offres, clôturant le 14 août, pour une grande quantité de diverses **matières premières pour la peinture**: 150 000 kg de dioxyde de titane, 10 000 kg de résine vinylique hydroxylée, 7 000 kg de fluorure de tributyl-étain, 2 000 kg d'oxyde de tributyl-étain, 12 000 kg de résine phénolique, 20 000 kg d'oxyde de cuivreux, 40 000 kg de méthyléthylcétone, et 6 000 kg de méthyléthylcétoxime. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de la Turquie a émis un appel d'offres, clôturant le 18 août, pour la fourniture de 45 **anémomètres**. Spécifications: appareil fonctionnant sur batterie de 12 V et secteur de 220 V 50 Hz, muni d'un indicateur de vitesse du vent gradué de 0 à 35 m/s et de 0 à 68 nœuds, ainsi que d'une aiguille de direction du vent de 0 à 360 degrés. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La société pétrolière de Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 10 août, pour la fourniture de divers **tubages** aux spécifications suivantes: 25 000 m avec diamètre extérieur de 7 pouces, 30 000 m avec diamètre extérieur de 9 $\frac{1}{8}$  pouces et 8 000 m avec diamètre extérieur de 13 $\frac{3}{8}$  pouces. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 14 août, concernant divers **instruments de conduite de tir**, notamment 50 affûts M-90, 5 supports de goniomètre panoramique M-137, 25 télescopes M-101, 25 périscopes M-23, 15 goniomètres panoramiques M-100 et 10 périscopes M-15A1. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 14 août, pour la fourniture de **deux appareils de radiographie portatifs**. Ces appareils de 100-500 mA doivent convenir à toutes sortes de diagnostics dans les positions AP, de Sims et oblique. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Une société de la côte ouest (Izmir) est à la recherche de sociétés canadiennes pour collaborer (consultation et savoir-faire) à un projet d'**expansion de l'industrie de la pêche**. Voici certains des secteurs d'intervention: installations d'élevage des poissons de mer; technologie de la conservation frigorifique et du transport réfrigéré; traitement des poissons; et commercialisation. Communiquer avec la Cinar Orman Urunleri A.S., télex: 53727 CIOR-TR, Izmir, Turquie.

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Santé et du Bien-être social acceptera jusqu'au 10 août les soumissions à l'égard de **fournitures médicales**: seringues jetables en plastique, avec aiguille, dans les quantités suivantes: 1 500 000 de 2 cc; 250 000 de 5 cc et 250 000 de 10 cc; 3 millions de doses de vaccins BCG (vaccin BCG lyophilisé original de Calmette-Guérin). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'Administration routière d'État lance un appel d'offres, clôturant le 10 septembre, en vue d'acquérir 16 groupes **malaxeurs d'asphalte** d'une capacité minimale de 10 tonnes avec un taux d'humidité de 5%. Ces groupes malaxeurs doivent comprendre toute une gamme d'éléments comme des trémis et des transporteurs de matières froides, des collecteurs de poussière à sec, un système de chauffage par cylindre à sec, des unités de pesage du bitume et des transporteurs de mélange chaud. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 31 août, pour divers genres et quantités de **munitions**, dont: munitions sur bande de type heit; obus HEAT pour obusier M67; obus fumigènes (modèle hmp) pour obusier; obus fumigènes pour canon; fusées éclairantes de type M49 et fusées éclairantes à parachute de type M48. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère de la Voirie de la Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 17 août, pour la fourniture de **200 pick-up à cabine d'équipe**. Ces véhicules, qui sont

destinés aux services d'entretien des routes, doivent présenter les caractéristiques suivantes: moteur diesel d'au moins 2 l et d'au moins 65 HP, 2 roues motrices, poids brut de 2500 kg min., charge utile de 800 kg min., empattement de 2750 mm min., boîte de vitesses à quatre rapports synchronisés en marche avant et à un rapport en marche arrière, servodirection, freins hydrauliques aux quatre roues et cabine d'équipe à quatre sièges séparés dont deux à l'avant et deux à l'arrière. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le département turc de la Recherche de l'exploration minérale a lancé un appel d'offres, clôturant le 12 août, pour la fourniture de 810 **carottiers**. Spécifications exigées: tuyaux d'acier sans soudure d'une longueur de 10 pouces adaptables aux clés de serrage de série Q et conformes aux normes DCMA. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La société Ereğli Iron and Steel Works de Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 15 septembre, visant la conception, la fourniture et l'installation d'**équipement pour le projet de rénovation et d'agrandissement de l'aciérie d'Erdemir**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La société de Radiotélédiffusion de la Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 26 août, pour la fourniture d'une **station de radiodiffusion en ondes courtes**. La station devra être équipée, installée, câblée, mise en service et livrée en conformité des exigences suivantes: cinq émetteurs de radiodiffusion en ondes courtes de 500 W, dans la bande 5.95-26.1 MHz, une charge fictive, le matériel de contrôle et d'entrée des programmes, le système d'alimentation, les descentes et antennes, ainsi que les pièces de rechange. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Par voie de soumission clôturant le 10 août, le ministère turc de la Défense achète une grande quantité de **munitions**. Il s'agit de 3 000 projectiles sol-air et sol-sol (76/62 mm mod. 79 à explosif brisant) avec fusées percutantes d'ogive pour canons de 76/62 OTO-Melara, de 2 000 projectiles sans fusée et de 2 000 fusées chronométriques de proximité de 76/62 mm pour munitions (mod. 79 à explosif brisant). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le département de la Recherche et de l'exploration minéralogique de la Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 10 août, pour la fourniture de plusieurs pièces de **matériel sismique**. Le système à haute résolution pour utilisation à bord d'un navire de recherches sismiques comprend: un enregistreur graphique, une flûte, un récepteur d'impulsions et un étinceleur. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère de la Voirie de la Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 24 août, pour 197 camions conçus pour fonctionner avec une grande variété de **matériels d'entretien routier**. Les véhicules doivent avoir un moteur diesel de 118 KW (160 HP), quatre roues motrices, un poids brut minimum de 9 000 kg et une benne d'au moins

(Voir page 7: Marchés.)

# L'Australie est une vraie mine d'or

**Sydney** — Plusieurs entreprises canadiennes, qui ont participé avec succès au salon de l'exploitation minière récemment tenu dans cette ville, ont déjà exprimé leur intérêt pour une exposition du même genre qui aura lieu en Australie au mois d'octobre: le **Salon de l'exploitation des mines d'or**.

Lors de la dernière manifestation, le Salon international de l'exploitation et de la prospection minières (**AIMEX 87**), tenu au parc des expositions de Sydney du 6 au 11 juillet, les 10 participants canadiens ont fait état de ventes sur les lieux ainsi que de prévisions de ventes estimées à plus de 4 millions de dollars pour les 12 mois suivants.

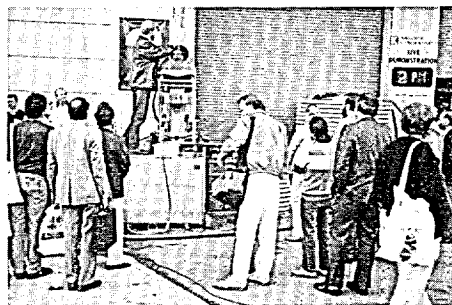
**AIMEX 87**, qui a lieu tous les quatre ans et se classe parmi les plus importants salons mondiaux de l'exploitation minière, a attiré quelque 400 sociétés ainsi que 10 000 visiteurs des milieux d'affaires.

Selon nos délégués commerciaux, le matériel minier canadien a suscité un intérêt «très marqué», mais il était évident par ailleurs que les capacités des fabricants canadiens ne sont pas suffisamment connues.

Ils pourraient avoir l'occasion de les mieux faire connaître en octobre prochain au **Salon de l'exploitation des mines d'or**, foire commerciale tenue à Kalgoorlie (Australie occidentale) et pour laquelle les inscriptions ont déjà commencé.

Cette manifestation offre des débouchés à l'exportation, selon nos délégués commerciaux, étant donné que l'industrie australienne de l'or connaît une reprise marquée, une multitude de nouveaux projets étant élaborés dans l'ensemble du pays.

Pour de plus amples renseignements, communiquer au ministère des Affaires extérieures avec M. Dan Mrkich, Foires et missions commerciales, Secteur de l'Asie et du Pacifique (PGTF), au (613) 995-8649. ★



**Concentration** — Les visiteurs à **AIMEX 87** observent une démonstration du fonctionnement du concentrateur *Knelson*, machine permettant de récupérer jusqu'à 97% de la poussière d'or qui est habituellement perdue par les procédés traditionnels. Le fabricant, la société *Knelson International Inc. de Langley (C.-B.)*, a vendu sur place les deux appareils.

# Bien marquer des points à N.Y.

**New York** — Les employés du consulat général du Canada à New York, tous bons joueurs, animeront encore cette année le stand d'information mis à la disposition des entreprises canadiennes qui participeront à la foire de la **Sporting Goods Manufacturers Association (SGMA)** (Association de fabricants d'articles du sports), prévue du 20 au 22 septembre au centre des congrès Jacob K. Javits.

La foire de l'an dernier, la «plus grande et la plus réussie jamais mise sur pied», selon des représentants du consulat, a attiré quelque 28 000 acheteurs dont les commandes se sont élevées à plus de 300 millions de dollars.

Toujours l'an dernier, le consulat a présenté les produits de 20 entrepreneurs canadiens, qui ont pris des commandes d'une valeur supérieure à 50 000 \$ US.

La foire de cette année, où l'on présentera toutes sortes d'articles de sport, mais surtout des vêtements, des chaussures et du matériel de conditionnement physique, devrait elle aussi avoir un grand succès. Elle se déroulera simultanément avec trois autres foires axées sur le même thème: la **International T-shirt et Actionwear** (foire internationale de tricots et de vêtements de sport), la foire **Plus Products** (détaillants de produits destinés à l'armée et à la marine) et le **Pret Sportif** (prêt-à-porter du sportif), toutes conçues, selon les organisateurs, «pour être la vitrine la plus complète d'articles de sport et de mode jamais imaginée».

Pour de plus amples renseignements, com-

muniquer avec M. Don Garretson, Affaires commerciales du consulat général du Canada, 1251 Avenue of the Americas, New York, N.Y., 10020-1175, tél.: (212) 586-2400, poste 230, télex: 00126242 (DOMCAN NYK). ★

# Ça vogue vers les É.-U.

Les constructeurs canadiens de navires de plaisance pourraient facilement s'implanter sur le marché américain.

C'est tout au moins la voie tracée par trois projets de promotion commerciale du ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Ces initiatives visent le marché américain de la navigation de plaisance (embarcations et accessoires) et consisteront en:

- la parution dans le numéro de septembre du magazine **Boating Industry (IMTEC 87)** d'une section spécialement consacrée à la navigation de plaisance canadienne;
- la réception au Canada, durant le salon nautique **Toronto Dockside** qui aura lieu du 17 au 20 septembre, d'une mission américaine composée de rédacteurs en chef et de journalistes de magazines spécialisés;
- la venue d'une mission d'acheteurs d'embarcations au **Toronto International Boat Show** de 1988.

Pour toute demande de renseignements ou proposition concernant ces initiatives, communiquer avec M. Ed Wang, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux États-Unis (UTW), MinAffex au (613) 991-9481, télex 053-3745. ★

# Percer au Portugal: un salon commercial

**Lisbonne** — Pour pénétrer le marché portugais, on peut participer à des foires commerciales, mais on peut aussi, selon un rapport d'agents commerciaux, utiliser les services que ces derniers offrent au Portugal par l'intermédiaire de l'ambassade du Canada.

L'an dernier, les exportations canadiennes au Portugal «ont dépassé les prévisions les plus optimistes» pour atteindre 154 millions de dollars, soit le deuxième plus important chiffre d'affaires à l'exportation au cours de la dernière décennie!

Ce rendement a été obtenu au cours de la première année d'adhésion du Portugal à la Communauté économique européenne (C.E.E.), année pendant laquelle ont repris les importations de blé et d'orge canadiens et la tendance, lente, mais constamment à la hausse des importations de produits fabriqués canadiens, dont des articles de haute technologie.

Dans ce domaine est prévue, du 15 au 18 octobre à Porto, la plus grande ville du nord du pays, la quatrième **exposition internationale d'informatique et de technologies de l'information (INFORPOR)**.

Afin d'aider les compagnies canadiennes à sonder le terrain, l'ambassade organise un stand d'information où l'on fera quelques démonstrations et où l'on présentera de la documentation et des brochures sur les produits offerts.

**INFORPOR**, déclarent des porte-parole de l'ambassade, est consacrée au secteur de l'informatique et des technologies de l'information. Cette exposition présentera une large gamme de produits et de services: ordinateurs, périphériques et logiciels; matériels de consultation, d'enseignement et de formation; matériel de communication de données et microfilms; et matériel de CAO-FAO, de contrôle automatique et de sûreté.

Le personnel de l'ambassade collabore à l'organisation de ce genre d'expositions et, quoique peu nombreux, les employés sont prêts à aider les exportateurs canadiens dans toute la mesure du possible.

Mais ils font également appel à l'initiative et au zèle des exportateurs.

Ils ajoutent en outre que même si le Portugal est un marché relativement ouvert et, dans de nombreux domaines, dépendant des importations, il est membre de la C.E.E. et doit suivre les règles de la Communauté.

À ce titre, c'est un marché concurrentiel; autrement dit, les exportateurs canadiens doivent, après avoir élaboré les stratégies pertinentes, convaincre leurs clients éventuels que leur produit est non seulement supérieur, mais qu'il les aidera aussi à régler leurs problèmes.

Pour de plus amples renseignements sur **INFORPOR**, communiquer avec M<sup>me</sup> Debbie Green, Section des foires et missions commerciales (RWTF), Direction de l'expansion du commerce avec l'Europe, ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4427.

Pour des renseignements sur les échanges bilatéraux, s'adresser à M. Michael Wondergem (RWT) au (613) 995-6439; ou appeler le centre Info-Export. ★

## Formule magique pour l'industrie chimique

**New York** — Les compagnies canadiennes œuvrant dans les industries chimiques et désireuses d'explorer le marché, d'une valeur de plusieurs milliards de dollars, des industries utilisant des procédés continus, auront une bonne occasion de le faire entre les 7 et 10 décembre.

C'est alors que se déroulera la **42nd Exposition of Chemical Industries (Chem Show '87)** (42<sup>e</sup> foire des industries chimiques) qui se tiendra au centre des congrès Jacob K. Javits et à laquelle le consulat général du Canada parrainera un stand d'information.

Selon les représentants du consulat, ce stand permettra aux compagnies canadiennes de participer à la foire en présentant des échantillons de produits, des prospectus et des documents audiovisuels.

À ce jour, ajoutent-ils, plus de 520 compagnies ont déjà réservé des stands à cette foire.

Des participants présenteront une large gamme de produits et en particulier des produits servant à la fabrication et au traitement chimique tels qu'adhésifs, résines, matériaux de construction, cosmétiques, peintures, papiers et produits du papier, vernis, plastiques et désinfectants.

D'autres participants sont d'importants fournisseurs de matériel divers servant aux processus chimiques, de matériel électrique, de machineries et d'équipements généraux, d'instruments, de matériel de contrôle ainsi que d'équipements de laboratoire.

Pour de plus amples renseignements sur **Chem Show '87**, communiquer avec M. Don Garretson, Affaires commerciales du consulat général du Canada, 1251 Avenue of the Americas, New York, N.Y., 10020-1175, tél.: (212) 586-2400, poste 230, télex: 00126242 (DOMCAN NYK). ★

## C'est l'occasion de 's'acclimater' aux É.-U.

**Dallas** — Pénétrer le marché de la climatisation d'air en plein été exige une planification d'avance.

C'est justement ce à quoi s'occupent des représentants commerciaux du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), qui transmettent actuellement des invitations à participer à la **Air-Conditioning, Heating and Refrigerating Exposition** (Foire de la climatisation, du chauffage et de la réfrigération), prévue du 1<sup>er</sup> au 3 février 1988 dans cette ville du Texas.

La foire de l'an dernier, qui avait lieu à New York et à laquelle le Canada participait pour la première fois, a attiré quelque 800 exposants et plus de 25 000 visiteurs.

Cet événement, déclarent les organisateurs, attire une clientèle très variée: entrepreneurs, ingénieurs, revendeurs, distributeurs, agents, grossistes et fabricants œuvrant dans les industries de la climatisation, du chauffage, de la réfrigération et de la ventilation.

Les produits exposés ont de multiples applications: commerciales, industrielles, résidentielles et institutionnelles, et comprennent des systèmes complets, des appareils individuels, des pièces et du matériel connexe

## Débouchés à soigner au Moyen-Orient

**Bahreïn** — Le Bahreïn est perçu comme une plate-forme de marketing jamais égalée dans le domaine de la médecine.

Pour y percer, rien de mieux que la **Foire et conférence des soins de santé, des fournitures d'hôpital et de l'équipement médical et de laboratoire pour les États arabes du Conseil de coopération du Golfe (CCG)** — mieux connue sous le nom de **Medicare '87** — prévue du 12 au 15 octobre.

Les gouvernements des États du Golfe (le Bahreïn, le Koweït, Oman, le Qatar, l'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis) consacrent à eux tous environ 8 milliards de dollars US aux soins de santé (dépenses ordinaires et dépenses promotionnelles).

**Medicare '87**, qui est tout autant une conférence qu'une foire, se tiendra au Centre des

### معرض الشرق الأوسط للرعاية الطبية ٨٧

expositions (9 500 mètres carrés) du Bahreïn, qui est le grand centre financier, commercial et des communications du Golfe. Selon un sondage effectué récemment par l'Organisation mondiale de la santé, l'infrastructure des services de santé publique de ce pays est l'une des trois meilleures au monde.

Regroupant des fabricants et des acheteurs du monde entier, **Medicare '87** présentera toute une gamme de produits: équipement médical et chirurgical, produits de soins de santé, fournitures d'hôpital, produits pharmaceutiques, services hospitaliers, équipements et fournitures dentaires ainsi que du matériel didactique.

**Medicare '87** offrira, selon les organisateurs, une occasion unique aux participants de tirer pleinement parti d'un marché appelé à connaître une expansion considérable.

Comme les demandes d'espace devraient être nombreuses, communiquer au plus tôt avec MM. Jim Fell ou Robert Grison, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), MinAffex, au (613) 993-7029, ou (613) 990-5997; ou avec Info-Export. ★

## Mineurs: débouchés majeurs

**Chicago** — Comme il l'avait fait à l'occasion du **International Mining Show** de Las Vegas, en 1986, le Canada, sous les auspices du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), aura son pavillon national à l'**Exposition MINEXPO International '88** qui se tiendra à la Place McCormick de Chicago, du 24 au 28 avril 1988.

C'est la première participation canadienne à un événement de ce genre à Chicago.

Parrainée par l'**American Mining Congress (AMC)**, l'exposition est la première de cet organisme où seront combinés les produits et les services utilisés dans les secteurs de l'extraction du charbon, de la métallurgie, de l'agriculture et des minéraux industriels.

Il s'agira d'une « occasion unique » pour les entreprises canadiennes du secteur minier d'explorer les possibilités de débouchés sur les marchés internationaux dans ce domaine.

On recherche déjà des participants pour cette exposition qui représente « le principal marché d'exportation pour les équipements et les services canadiens dans le secteur des mines ».

**MINEXPO '88** pourrait même surpasser en importance l'exposition Las Vegas '86 qui avait pourtant attiré plus de 500 exposants et 20 500 visiteurs.

Les détails concernant la trousse d'information préparée par le MinAffex ainsi que les conditions de participation à **MINEXPO '88** seront disponibles sous peu.

Pour être représenté dans le pavillon national du Canada, communiquer avec M. George T. Phillips, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTW), au (613) 993-6134. Ou appeler le centre Info-Export. ★

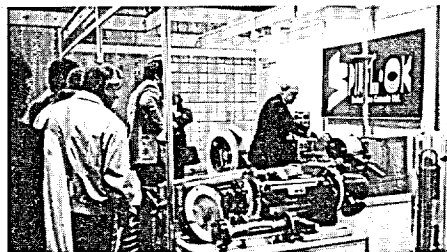
## Les ventes décollent

(Suite de la première page.)

sieurs années plus tard.

Quoi qu'il en soit, il est indéniable que les 54 sociétés canadiennes participantes — notre plus gros contingent en cette 12<sup>e</sup> année de participation de notre pays au Salon — ont appris, comme l'atteste leur réussite, que « Si vous êtes de l'industrie de l'aéronautique, vous vous devez de participer au Salon de l'aéronautique de Paris ».

Pour tout renseignement sur le **SAP 87** ou le Salon de 1989, communiquer avec M. Warren Maybee ou M<sup>me</sup> Louise Cameron, Section des foires et missions commerciales (RWTF), Direction de l'expansion du commerce avec l'Europe, MinAffex au (613) 996-5555/996-5263; ou encore avec M. Gérard Lalonde, Association des industries aérospatiales du Canada, au (613) 232-4297. ★



**Démonstration** — M. Stewart Currie, de la société **Spir-L-ok Industries Canada Ltd.**, de Langley (C.-B.), fait marcher l'appareil de démonstration à 65 conduits à la **Air-Conditioning, Heating and Refrigeration Exposition**, tenue l'an dernier à New York.

d'entretien et d'installation.

Les fabricants canadiens désireux de participer au stand canadien de la Foire (frais de participation partagés) sont priés de communiquer avec M. Michel Samson, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTE), MinAffex, au (613) 991-9476. ★

# Programmes pratiques à l'exportation

## Région de l'est

### Le 15 septembre

Débouchés en bordure du Pacifique pour les commerçants des provinces de l'Atlantique—World Trade Centre, Halifax. Des représentants de Hong Kong, du Japon, de Singapour, de la Corée et de Taiwan donneront des informations sur les produits et les marchés d'exportation de leur pays. Halifax, World Trade Centre. 8 h 30-11 h. Petit déjeuner inclus. Renseignements: Chris Thornley, (902) 428-7233.

### Du 13 au 16 octobre

Ateliers «Risquez avec assurance»—Société pour l'expansion des exportations. Discussions sur les conditions et les facteurs économiques influant sur le commerce vers certains marchés extérieurs.

13 octobre: Saint-Jean (T.-N.)

14 octobre: Charlottetown

15 octobre: Halifax

16 octobre: Saint-Jean (N.-B.)

Renseignements: Gloria Zehr, (902) 429-0426.

### Les 21 et 22 octobre

Atelier sur les apports technologiques—Ministère des Affaires extérieures. Cet atelier vise à présenter aux firmes canadiennes le Programme d'apports technologiques et certains des agents qui s'en occupent à l'étranger, et prévoit des rencontres individuelles pour discuter des besoins des entreprises en matière de technologie étrangère. Halifax. Renseignements: Brian Cox, (613) 996-0971.

### Octobre (date à préciser)

Aux futurs exportateurs—MEIR/Affaires extérieures/Société de développement de l'Île-du-Prince-Édouard/Chambres de commerce et commissions industrielles. Ce colloque d'une journée donnera aux nouveaux exportateurs un aperçu des techniques relatives à la définition des marchés, à la participation aux foires commerciales, au financement des exportations, etc. Charlottetown, Summerside, Montague et Woodstock. Renseignements: Austin Bowman, (902) 566-7441.

### Le 3 novembre

Déjeuner-causerie au World Trade Centre—Halifax. Un cadre supérieur d'une société de portefeuille importante des Maritimes fera part de ses expériences et partagera ses connaissances sur des questions touchant le commerce extérieur et les provinces de l'Atlantique. Halifax, World Trade Centre. 12 h-14 h. 28 \$. Renseignements: Chris Thornley, (902) 428-7233.

## Le Centre

### Du 9 au 11 septembre

Réseau—Congrès mondial des entreprises à forte croissance—Bourse de Montréal. Cette conférence permettra de rencontrer 1 000 délégués de 60 pays, qui auront le choix entre 75 exposés sur des sujets tels que les



## Conference Board du Canada

Le calendrier des programmes pratiques à l'intention des exportateurs est publié chaque trimestre à titre de service public par le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada. Les renseignements sur les événements proviennent des organismes qui les parrainent, ces derniers se réservant le droit d'y apporter des modifications.

stratégies de croissance, l'accès aux capitaux des 5 continents, l'implantation sur les marchés étrangers, les possibilités en matière de coparticipation, les possibilités commerciales et les stratégies de vente. La conférence se déroulera dans le cadre du 3<sup>e</sup> Salon international du monde des affaires. Montréal, Place Bonaventure. 950 \$. Renseignements: Michel Robichaud, (514) 288-0262.

### Du 22 septembre au 24 novembre

Introduction au commerce extérieur—Ministère du commerce extérieur/L'Association des manufacturiers canadiens. L'objectif du cours est de former des gestionnaires aptes à prendre en main les fonctions administratives liées à l'exportation au sein de leurs entreprises. Sujets traités: pourquoi exporter?; analyse du potentiel de l'entreprise et du produit; choisir un marché; vendre à l'étranger; financement des exportations; documentation et modalités de paiement; négocier un contrat de vente international; assurer le produit; transporter le produit au meilleur coût; les barrières tarifaires et non tarifaires. Dix semaines, le mardi soir, 18 h 30-21 h 30. Montréal. 300 \$. Renseignements: Guy Hurlbise, (514) 866-7774.

### Du 24 septembre au 29 octobre

L'exportation et le commerce international—Humber College of Applied Arts and Technology. Formation détaillée sur l'exportation et formation générale sur le commerce extérieur. Seront abordés les formes d'exportation, le risque, les contacts avec les acheteurs étrangers, le commerce de contrepartie, les formes de commerce international et les dernières tendances. Toronto, Humber College. Mardi soir, 19 h-21 h 30. 85 \$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

### Du 28 septembre au 7 décembre

Aspects pratiques du commerce—Humber College of Applied Arts and Technology. Ce cours sur les aspects pratiques du commerce extérieur est destiné à fournir aux participants des informations pragmatiques leur permettant de se perfectionner en quelques semaines. Une attention particulière est accordée aux modalités d'achat et de vente, ainsi qu'à tous les modes de transport et à leur importance sur le marché. Toronto, Humber College. Lundi soir, 19 h-22 h. 195 \$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

### Du 29 septembre au 1<sup>er</sup> octobre

Colloques sur les maisons de commerce—Conseil des maisons de commerce canadiennes/Ministère des Affaires extérieures/Ministère ontarien de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie. L'utilisation et le choix des maisons de commerce: des représentants de plusieurs de ces maisons viendront parler de leurs rapports avec les fournisseurs. 29 sept.: Kitchener, Valhalla Inn. 30 sept.: London, Hampton Court Hotel. 1<sup>er</sup> oct.: Windsor, Red Oak Inn Hotel. Séance de 9 h à 12 h, suivie d'un déjeuner-causerie et de consultations en privé dans l'après-midi. 50 \$. Renseignements: M. Reshitnyk, (613) 996-1419, ou M. MacDonald, (613) 238-8888.

### Du 4 au 6 octobre

Stratégies d'expansion des exportations—Réunion annuelle de l'Association des exportateurs canadiens. Au programme: négociations canado-américaines sur le libre-échange, la nouvelle ronde de négociations commerciales multilatérales dans le cadre du GATT, commerce du matériel de haute technologie et de défense et financement des exportations. Ottawa, Château Laurier. Renseignements: Marcelle Lapointe, (613) 238-8888.

### Du 13 au 23 octobre

Ateliers sur les apports technologiques—Ministère des Affaires extérieures. Ces ateliers visent à mettre les entreprises canadiennes en rapport avec les agents du Programme d'apports technologiques et, au cours de rencontres privées, à discuter des besoins de chaque entreprise en matière de technologie étrangère.

13-14 octobre: Ottawa

15-16 octobre: Montréal

19-20 octobre: Québec

23 octobre: Montréal

Renseignements: Brian Cox (613) 996-0971.

### Le 14 octobre

Les nouvelles règles de la vente internationale de marchandises—Université d'Ottawa, Faculté de droit/Ministère des Affaires extérieures/Association des exportateurs canadiens. La Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1988. Cette conférence examinera les répercussions possibles de cet accord sur le commerce canadien, et les mesures que les exportateurs devront peut-être prendre pour s'adapter au nouveau dispositif juridique. Ottawa. Renseignements: Jim Moore, (613) 238-8888.

### Du 19 au 23 octobre

Conférence sur les débouchés à l'exportation—Ministère ontarien de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie/Ministère des Affaires extérieures. Des délégués commerciaux du Provincial viendront s'entretenir avec les exportateurs de leurs marchés actuels ou des marchés que ceux-ci pourraient explorer. Entrevues et expositions.

(La suite page 7.)

(Suite de la page 6.)

25 \$, y compris le déjeuner.

19 octobre: Thunder Bay

20 octobre: Sudbury

22 octobre: Kingston

23 octobre: Peterborough

Renseignements: Sylvia Freeman, (416) 965-9938.

## Les 19 et 22 octobre

Colloque sur les maisons de commerce—Conseil des maisons de commerce canadiennes/Ministère des Affaires extérieures/Ministère ontarien de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie. 19 oct.: Thunder Bay. 22 oct.: Kingston. 50 \$. Renseignements: M. Reshitnyk, (613) 996-1419.

## Le 20 octobre

Colloque sur le crédit à l'exportation—Bureau de commerce de Montréal/Société pour l'expansion des exportations. Ce colloque s'adresse autant aux exportateurs de longue date qu'aux nouveaux venus. On y discutera d'expériences individuelles en matière de crédit et on passera en revue l'actualité économique et politique dans divers pays. Montréal, Centre Sheraton. 12 h-15 h. Renseignements: Pierre D'Avignon, (514) 878-1881.

## Le 20 octobre

Comment obtenir des fonds gouvernementaux—Hong Kong-Canada Business Association. Un ancien sous-ministre adjoint au commerce du gouvernement ontarien discutera du financement offert par le gouvernement aux firmes canadiennes qui veulent exporter leurs produits. Toronto, World Trade Centre. 8 h-10 h 30. 6 \$. Renseignements: Lee Meister, (416) 366-2642.

## Du 20 octobre au 17 novembre

Le système douanier canadien - Cours avancé—Humber College of Applied Arts and Technology. Suite de l'initiation sur le même sujet (22 sept.-13 oct.), ce cours traite plus en détail du système douanier du Canada et des documents requis pour importer et exporter des produits. Toronto, Humber College. Mardi soir, 19 h-22 h. 85 \$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

## Le 29 octobre

Colloque «Exportez vos produits»—Banque fédérale de développement. Organisé en collaboration avec l'Association des exportateurs canadiens, le colloque vise à donner des informations de base sur l'exportation. Nepean, Centre Mallorn. 9 h-16 h 30. Renseignements: (613) 995-0234.

## Le 5 novembre

Le marché américain: accès aux marchés financiers des États-Unis—Conférences du *Financial Post*. Les participants auront la possibilité d'apprendre comment débloquer des capitaux au moyen d'emprunts publics ou privés et de placements en actions aux

États-Unis. Ils apprendront également quelles sont les exigences à respecter en ce qui concerne les titres, la comptabilité et le droit des sociétés, les considérations d'ordre fiscal et les possibilités d'expansion outre-frontière. Toronto, L'Hôtel. 9 h-17 h. 425 \$. Renseignements: Paula Gould, (416) 596-5681.

## Région de l'ouest

### Du 15 septembre au 15 décembre

Fondements et pratique de la commercialisation internationale—International Business Division, Université de Calgary. 18 h 30-21 h 30. 750 \$. Renseignements: Patricia O'Connell, (403) 220-7735.

### Le 3 octobre

Colloque «Exportez vos produits»—Banque fédérale de développement. Organisé en collaboration avec l'Association des exportateurs canadiens, le colloque vise à donner des informations de base sur l'exportation. North Vancouver, International Plaza Hotel. 9 h-16 h 30. Renseignements: (604) 666-7703.

### Les 21 et 22 octobre

La gestion du risque dans le domaine du change—Executive Programmes, Université de la Colombie-Britannique. 8 h 30-16 h 30. 595 \$. Renseignements: Mary Bell, (604) 224-8400.

### Du 23 au 25 octobre

Conférence du Canadian Council for Southeast Asian Studies—Canadian Council for Southeast Asian Studies/College of Commerce, Université de la Saskatchewan. Des professeurs et des représentants fédéraux et provinciaux, de sociétés de la Couronne, d'ONG et de firmes privées se réuniront à cette conférence nationale où il sera question des problèmes, politiques et interrelations du commerce et du développement. Saskatoon, Université de la Saskatchewan. Renseignements: A. Sarkar, (306) 966-4798.

### Du 3 au 5 novembre

Ateliers «Risquez avec assurance»—Société pour l'expansion des exportations. Discussions sur les conditions et les facteurs économiques influant sur le commerce vers certains marchés extérieurs. 3 nov.: Winnipeg. Renseignements: Rachelle Soulière, (204) 943-3938. 4 nov.: Vancouver. Renseignements: Jim Siddon, (604) 688-8658. 5 nov.: Calgary. Renseignements: Murray Shaw, (403) 294-0928.

### Le 7 novembre

Import-export: Le négociant international—Université de la Colombie-Britannique, Continuing Education Department. Cet atelier d'une journée dépeint les réalités du commerce extérieur. Vancouver, Université de la Colombie-Britannique. 8 h 30-16 h 30. 85 \$. Renseignements: Ethel Jones, (604) 222-5222.

*Si l'organisme dont vous faites partie prévoit un événement destiné aux gens d'affaires de votre milieu ou au public en général et si vous aimeriez qu'il figure au calendrier des programmes pratiques à l'exportation, veuillez communiquer avant le 30 septembre 1987 avec le Centre de recherche sur le commerce international, au Conference Board du Canada, 255 Smyth, Ottawa (Ont.) K1H 8M7. Tél.: (613) 526-3280. Téléx: 053-3333. Fac: (613) 526-4857.*

## Marchés mondiaux

(Suite de la page 3.)

2,3 mètres cubes de capacité. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de la Turquie a émis un appel d'offres, clôturant le 11 août, pour la fourniture d'installations de production d'oxygène, d'azote et d'argon. La partie A du document porte sur la fourniture de cinq systèmes complets de production d'oxygène et d'azote gazeux et liquides et de chargement des gaz dans des cylindres à haute pression. La partie B porte sur l'installation d'un système complet de production d'oxygène, d'azote et d'argon gazeux et liquides et de chargement des gaz dans des cylindres à haute pression. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le Directeur de la recherche et de l'exploration minières a annoncé un appel d'offres, clôturant le 31 août, en vue d'acquiescer des instruments électroniques et autres, à savoir: des théodolites électroniques, de l'équipement électronique de mesure de distance, des appareils enregistreurs, des chargeurs d'accumulateur, et les trépieds (quatre de chaque); des batteries, des trépieds pour réflecteurs et des trépieds pour mires parlantes (huit de chaque); 20 mires parlantes et 40 réflecteurs. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'Association de l'assurance sociale de Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 24 août, en vue d'acquiescer un certain nombre d'unités d'hémodialyse, y compris des aiguilles pour fistules artérioveineuses internes, et des serpents. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'Association de radio-télévision de Turquie lance, d'ici le 8 septembre, un appel d'offres concernant des émetteurs de TV VHF et UHF. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. ★

## Débouchés à saisir

(Suite de la première page.)

### Région de l'Est

13 oct.: Saint-Jean (T.-N.), Hotel Newfoundland.

14 oct.: Charlottetown, CP Prince Edward.

15 oct.: Halifax, World Trade Centre.

16 oct.: Saint-Jean (N.-B.), Delta Brunswick.

### Région du Centre

13 oct.: Ottawa, Centre des congrès.

14 oct.: Hamilton, Convention Centre.

15 oct.: London, Holiday Inn centre-ville.

16 oct.: Windsor, Cleary Auditorium and Convention Centre.

19-21 oct.: Montréal, Sheraton Centre.

22 oct.: Sherbrooke, Le Baron.

23 oct.: Québec, Auberge des Gouverneurs.

26-28 oct.: Toronto, Sheraton Centre.

30 oct.: Rimouski, Auberge des Gouverneurs.

### Région de l'Ouest

19-20 oct.: Calgary, Convention Centre.

21 oct.: Winnipeg, Westin Hotel.

22 oct.: Regina, Hotel Saskatchewan.

23 oct.: Victoria, Crystal Garden.

26-27 oct.: Vancouver, Convention Centre.

28 oct.: Kelowna, Capri Hotel.

29-30 oct.: Edmonton, Terrace Inn. ★

## Transferts techniques

Les gens d'affaires qui s'occupent de l'achat, de la vente ou du transfert international de technologie, ou qui s'y intéressent, pourront mieux se familiariser avec ce domaine de plus en plus important en assistant à la rencontre qui se déroulera du 13 au 19 septembre au Hilton Harbour Castle de Toronto.

C'est en effet pendant cette période que la Société internationale des cadres en licences tiendra son Assemblée et sa Conférence internationale annuelles, qui devraient attirer des délégués du monde entier.

Cette assemblée-conférence, qui comprendra deux séances plénières et trente-six ateliers, aura comme thème les licences en matière de technologie et l'exploitation du commerce intellectuel. Elle mettra en relief les divers aspects des transferts internationaux de technologie, notamment ceux qui se font par le biais de l'octroi de licences et d'entreprises conjointes.

La Société internationale des cadres en licences est une fédération mondiale de sociétés professionnelles d'affaires.

Pour de plus amples renseignements sur l'inscription ou autres, communiquez avec M. John H. Woodley, Sim & McBurney, 330, ave. University, suite 701, Toronto M5G 1R7. Tél.: (416) 595-1155.

## Le libre-échange est à votre portée

Tous les Canadiens peuvent désormais avoir facilement accès à diverses informations (textes imprimés et vidéos) sur l'importance de l'initiative de libre-échange entreprise par le gouvernement avec les États-Unis de même que sur les négociations commerciales multilatérales permanentes.

Le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, a en effet mis ces informations à la disposition du public.

Le cahier d'information récemment publié passe en revue les intérêts de l'industrie, des provinces et des consommateurs à l'égard des négociations commerciales internationales du Canada, et en particulier des négociations commerciales avec les États-Unis.

Les cassettes magnétoscopiques (format VHS et BETA) d'une durée de 10 minutes chacune sont disponibles en anglais et en français.

On trouvera dans les *Statistiques sur le commerce du Canada* des données inter-

## Vacances d'été

*CanadExport* ne sera pas publié en août. Le prochain numéro paraîtra le 9 septembre.

## La Tchécoslovaquie vous convie

Le commerce entre le Canada et la Tchécoslovaquie sera le thème des colloques prévus en septembre à Montréal et Toronto.

Parrainés par le Conseil commercial Canada-Europe de l'Est ainsi que les Commission commerciale et Chambre de commerce tchécoslovaques, les colloques auront lieu le 8 septembre au Holiday Inn du centre-ville de Montréal, et le 10 septembre au World Trade Centre de Toronto.

Cet événement regroupera une délégation commerciale tchécoslovaque de haut niveau, représentant six entreprises de commerce extérieur et deux ministères du gouvernement.

Les colloques aborderont entre autres les relations commerciales et économiques générales, les entreprises conjointes, les transferts de technologie, l'importation et l'exportation, le commerce de contrepartie, la coopération et les licences.

Il y aura également des sessions sectorielles sur les débouchés offerts aux entreprises canadiennes dans les secteurs tchécoslovaques des produits pharmaceutiques, de la métallurgie, de l'ingénierie de l'industrie lourde, des textiles, des machines et de la production automatisée, des mines et de la production d'énergie.

On peut s'inscrire aux colloques (frais de 60\$) et obtenir de plus amples renseignements en s'adressant à MM. Paul Quinney

ou Patrice Dallaire, Conseil commercial Canada-Europe de l'Est, Chambre de commerce du Canada, 55, rue Metcalfe, bureau 1160, Ottawa (Ont.), K1P 6N4, tél.: (613) 238-4000. \*

## Direction Shanghai

(Suite de la première page.)

de l'ambassade à Beijing que les délégués commerciaux canadiens continuèrent de desservir le territoire de Shanghai. En 1986, ils revenaient à Shanghai dans des locaux temporaires de banlieue.

Aujourd'hui, «grâce aux réformes économiques, déclarent des porte-parole du consulat, Shanghai retrouve son dynamisme économique et commercial».

Tirant avantage de ce regain d'activités, le gouvernement canadien a décidé, en 1987, de ramener ses délégués commerciaux au centre-ville.

Le nouveau consulat général du Canada a donc installé son «siège permanent» dans un complexe commercial moderne donnant sur le boulevard du front de mer, qui a repris sa place d'importante escale du marché chinois.

Le consulat général est chargé de promouvoir le commerce canadien non seulement à Shanghai, mais dans les provinces voisines de Jiangsu, Zhejiang, Jiangxi et Anhui.

Pour de plus amples renseignements sur le bureau et les services qu'il offre, communiquez avec le consulat général du Canada, 4<sup>e</sup> étage, Union Building, 100 Yan'an Road East, Shanghai, tél.: 202822, télex: 33608 CANAD CN. \*

nationales sur le commerce se rapportant aux discussions des négociations bilatérales et multilatérales permanentes du Canada.

On peut se procurer gratuitement des copies de ces documents dans les deux langues officielles en s'adressant au Groupe de communication sur le commerce extérieur (DMTN), Affaires extérieures, tél. (sans frais): (613) 992-6625 (région d'Ottawa), ou 1-800-267-8527 (autres régions). \*

## Colloque-retombées

Un exposé sur la procédure contractuelle du gouvernement en matière de retombées industrielles ainsi que des discussions entre experts marqueront la rencontre du 7 octobre de la Canadian Industrial Benefits Association (CIBA). On expliquera les étapes franchies au cours de la mise en œuvre d'un contrat, y compris la procédure à suivre et les organisations qui entrent en jeu. Les frais de participation, payables au plus tard le 5 octobre, sont de 20\$ pour les fonctionnaires et de 30\$ pour les autres personnes (déjeuner et documentation compris). Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Terri Conroy, au (613) 236-2358. \*

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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):**

**1-800-267-8376**

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 bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

EA  
CIC  
V. 5 #15  
DOCS

# Canada Export

Trade Month Issue



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 5, NO. 15

SEPTEMBER 14, 1987

## Export Trade Month eyes flawless launch

**Exports Build Canada** — It's not just a catchy phrase; it's an economic reality.

You'll be seeing a lot of this slogan in the weeks to come as Canada gears up to celebrate **Canada Export Trade Month** in October. The month-long promotion is an all-out effort to inform and instruct Canadian businesspeople on the ins and outs of export trade.

The federal government is pulling out all the stops to ensure that the 5th edition of **Export Trade Month** is the most comprehen-

sive export development program ever launched in Canada.

Key players from both the private and public sectors associated with export trade are joining forces in a cooperative venture to assist all Canadians who want to sell their products and services in foreign markets.

Whether you're a novice exporter trying to get that first foot in the door, an established exporter looking to broaden your horizons, or a student exploring the possibilities of a career in export marketing, you'll get the

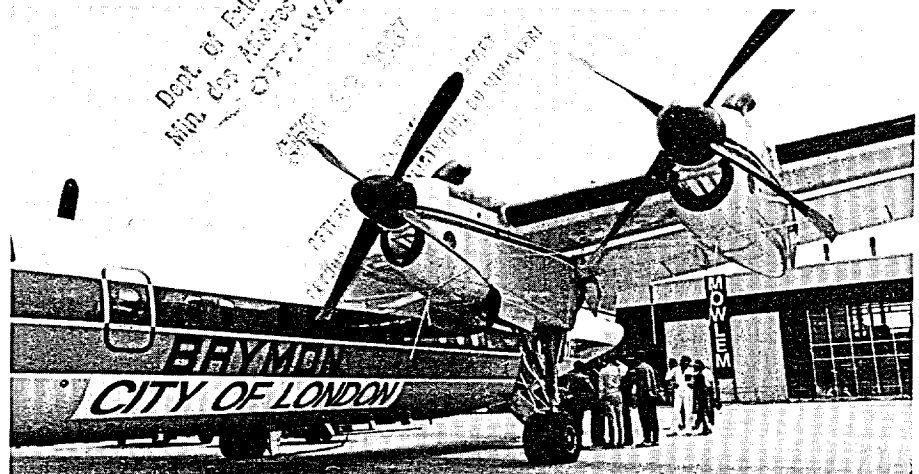
advice you need to make sound decisions.

To kick off **Export Trade Month**, Minister for International Trade Pat Carney will present Canada Export Awards to 12 Canadian companies that have distinguished themselves in export activities. The ceremony will be part of the annual meeting of the Canadian Exporters' Association, which Prime Minister Brian Mulroney will address as keynote speaker.

As part of Marketplace '87, a new addition to **Export Trade Month**, trade commissioners

Turn to page 8—Launch

## First Dash to City of London airport



**Aviation history** was made May 31 with the first landing of a de Havilland Dash 7 aircraft at the new City of London airport, London, England — a pounds sterling 21 million inner city Stolport which begins operations this October. The de Havilland Dash 7s, operated by Britain's Brymon Airways and Eurocity Express, were selected the candidate aircraft because of their short take-off and landing capability and low noise level, stringent characteristics demanded by British authorities.

## Trade office opens in U.S. steel city

When opportunity knocks, it pays to open the door.

That's just what the Canadian government has done with the recent opening of its newest trade office in Pittsburgh, Pennsylvania.

The new office, which will serve the western part of the state as well as West Virginia, is designed to help Canadian companies explore the potential for new and growing business opportunities in this region.

And opportunities appear to abound. Once regarded as primarily a producer of iron and steel, Pittsburgh, with a population of 3 million, has undergone an industrial renaissance and can now boast having the third largest concentration of "top 500" corporate headquarters in the United States — according to *Fortune* magazine, the prestigious U.S. financial publication.

What is more, from a Canadian exporter's point of view, the market is easily accessible, with, for instance, frequent non-stop air service to and from Toronto.

The export potential Canadians can expect  
Turn to page 8—Office

## Mexico markets mean business

Mexico is again set to make the headlines... this time as a good market for exporters.

That, according to trade officials, represents a complete turnaround from several years of economic difficulties that country has encountered.

But thanks to the excellent showing of its balance of payments, Mexico could soon be open for business again.

Among the numerous positive signs of an upturn in the Mexican economy, trade officials point to the more than U.S. \$12 billion that country has just received from its creditors.

Other indications of a Mexican economic upswing are new signs of traditional petroleum exports as well as record-setting non-petroleum exports.

In addition, after joining GATT last year, Mexico — according to trade officials — will have to gradually open up and modernize its industrial infrastructure mainly by importing capital goods.

Mexico's need to modernize its economy will also imply greater privatization and less state control. These moves should prove all the more feasible thanks to recent backings from international financial institutions.

These include a more than U.S. \$1 billion World Bank loan; Canadian Export Development Corporation (EDC) lines of credit in excess of U.S. \$120 million to help Canadian exporters to that country; and other EDC insurance programs for the sale of agricultural

Turn to page 8—Upswing

### INSIDE:

- Toronto will be the home, later this month, of the popular Canadian High Technology Show ..... 7
- Check out sales leads from countries around the world ..... 2
- For a list of Trade Month events, here's a handy calendar ..... 4
- Capital projects in Poland will be the focus of a UN forum ..... 8



# Good sales prospects from around the world

**BRAZIL** — Bulletins issued by the Embassy of Brazil indicate a number of companies in that country are seeking investment/joint venture/manufacturing partners in a **variety of fields**. One company seeks a partner for the national and international marketing of powdered molasses for use in the production of animal feed and fertilizer; another firm, an agricultural exporter, seeks a worldwide distributing partner for such foodstuffs as frozen chicken, lamb and eggs as well as canned fruits and vegetables; and an energy firm seeks partners for oil and gas pipeline, offshore platform and industrial construction projects. Details are available from Paulo Miranda, Trade Commissioner, Embassy of Brazil, 255 Albert St., Suite 900, Ottawa K1P 6A9. Tel: (613) 237-1090.

**ENGLAND** — An independent and successful 25-year-old U.K. manufacturer/distributor is seeking new suppliers of **rubber moulds and seals**. The company can offer the supplier a wide range of facilities, including warehousing, distribution, and marketing and sales campaigns. Preference will be given to any new product that the company can purchase direct, store and subsequently distribute under its own tradename. Interested Canadian companies should contact directly S.G. Vine, Sales Representative, Milliflex Seals Ltd., Milliflex Works, Moorside Road, Winchester, Hampshire, SO23 7SE. Telex: FLUIDS 47273.

**ENGLAND** — A company here is seeking new overseas suppliers — not already exporting to the U.K. — of **equipment or instruments relating to solids flow**. The manufacturer currently markets an instrument for monitoring the flow of particulate solids conveyed either in air or water. Interested Canadian suppliers may contact directly R. John, Managing Director, Tealgate, Monument Industrial Park, Chalgrove, Oxfordshire, O9X 7RW. Telex: 83147 attn: Tealgate.

**ENGLAND** — Canadian companies seeking U.K. outlets for **domestic heating control equipment** (thermostats, valves) and **domestic electrical equipment** (plugs, lampholders, immersion heaters, security equipment) can contact a multinational marketing group here which is also looking for a company to design and manufacture a range of **brass valves for central heating controls**. Contact directly Simon Osborne, Domestic Product Manager, Landis & Gyr Ltd., Victoria Road, North Acton, London W3 6XS. Telex: 21486.

**ENGLAND** — New and innovative manufacturers of **shower and Jacuzzi/whirlpool products** are being sought by a marketing firm here. Interested parties should contact directly R.P. Thompson, Roger Thompson Ltd., 59 Trinity View, Caerleon, Newport, Gwent, NP6 1SU. Tel: 0633-422592.

**GREECE** — A tender for the supply of a **voice communication system** has been announced by the Hellenic Civil Aviation Authority. With a bid closing date of October 12, the tender specifies that the system, ground/ground and air/ground, include closed circuit television ancillary equipment, a time system (voice

recorder), and remote control system. At cost of 30,000 drachmae, post can obtain English tender documents and forward to interested Canadian companies at their expense. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**GREECE** — Some 600 items, including **washers, bearings, bolts, manifolds, valves, pump assemblies, screws and shafts** are being sought in a tender announced by the Hellenic Air Force General Staff Procurement Service. Bid closing date is September 25. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**GREECE** — A tender issued by the Hellenic Telecommunications Organization for the supply of a **satellite earth station** has had its bid closing date postponed from September 24 to November 25. Complete details, documents are available from the Canadian Embassy, Athens.

**GREECE** — With a bid closing date of October 2, the Hellenic Public Power Corp. has issued a tender for **automatic step-voltage regulators**. Eight regulators are to be 21 KV with 1,000 KVA rating or a throughout rating of 10,000 KVA; while seven regulators are to be 21 KV with a 500 KVA rating or a throughout rating of 5,000 KVA. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**GREECE** — With a bid closing date of September 22, the Hellenic Civil Aviation Authority has issued a tender for the supply of **transmitter equipment**. Specifications: 18 pcs HF AM/SSB 400 W pep multi-channel transmitter; 8 pcs single-channel VHF transmitter, 20-25 W AM of frequency range 118-136 MHS. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**GREECE** — A tender issued by the Hellenic Public Power Corp. and with a bid closing date of September 29 calls for 40,000 kg of 9.53 mm **aluminum-clad shield wire** for use on a 150 KV transmission line. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**MADAGASCAR** — Companies have until September 21 to obtain prequalification documents pertaining to **civil engineering works** on nine ports in Madagascar and Mauritius. Documents, in French, may be obtained from BCEOM Division PVN 15, Square Max Hymans, 75741 Paris Cedex, 15. Tel: (1) 43 20 14 10. Telex: 250.618 F. Fax: (1) 43 35 03. They should be forwarded, no later than October 12, to M. Le Directeur de l'Aviation Civile, de la Météorologie et du Tourisme, Direction de l'Aviation et de la Marine Marchande, Boîte Postale 1254, Antananarivo 101, Madagascar. Telex: 22301.

**MAURITIUS** — Construction firms from member countries of the African Development Bank are invited by the Government of Mauritius to prequalify for a **road construction project** in that country. The project involves the construction of a two-lane highway, with an auxiliary lane for trucks as well as five intersections and link roads. Documents may

be obtained, by September 20, from, and should be submitted, once bids are invited in November, to The Permanent Secretary, Ministry of Works, Port Louis, Mauritius; and The Chairman, Tender Board, Ministry of France, Port Louis, Mauritius. Suggest interested parties contact the Canadian High Commission, Nairobi, Kenya. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**NIGERIA** — Companies are invited by the Borno State Water Board to bid on the supply of **submersible water pumps and accessories** for use in the World Bank-financed Maiduguri Water Supply project. Required are: 110 submersible pumps; 60 starters; 100 water level controls; 55 pump rewind units; and spare parts. Closing date for receipt of bids is October 10. At cost of Naira 500, bid documents may be obtained from and, when completed, forwarded to Ma Nasim, Project Manager, Borno State Water Board, PMB 1188 Maiduguri, Borno State, Nigeria. Tel: (076) 232008/232493. Telex: 82179 NG. Suggest interested parties also contact the Canadian High Commission, Lagos. Telex: (Destination code 905) 21275. Answerback: (21275 DOMCAN NG).

**SAUDI ARABIA** — Contractors for the establishment and operation of three **specialized training schools** are being sought in a tender announced by the General Civil Defence Administration of the Saudi Ministry of the Interior. The schools are for training on general safety, fire fighting, rescue and medical first aid. The applicant should also be able to secure equipment and possess managerial and technical expertise to train students. Interested participants must have a local agent/sponsor for the job which is to last 10 years. Bid closing date is October 25. Would-be Canadian contractors are asked to contact the Canadian Embassy in Riyadh for agent/sponsor advice. Telex: 404893 (DOMCAN SJ).

**TANZANIA** — A quantity of **motor vehicles** to be used by the Ministry of Agriculture and Livestock Development in a grain project is being sought in a tender, bid closing date October 14, issued by the United Republic of Tanzania. Among the items required are station wagons, hard top vehicles and flat bed trucks. Documents may be obtained from and should be forwarded to Secretary, Central Tender Board, P.O. Box 49, Dar Es Salaam, Tanzania. Interested parties could also contact the Canadian High Commission, Nairobi, Kenya. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**TANZANIA** — A company here is seeking a joint venture arrangement, involving technical, financial and managerial assistance in setting up a **tannery**. A feasibility study is in preparation. Interested companies should contact directly Klaus Adamek, Tropicales, Institute of Tropical Architecture, P.O. Box 464, Moshi, Tanzania. Copy info to Canadian High Commission, Kenya.

**TURKEY** — Soon to be announced by the

Continued on page 3



# Trade Opportunities

Continued from page 2

Turkish Post Telephone Telegraph Administration is a tender for a NATO-financed project that calls for the supply of **fibre optic cables** covering a distance of 200 km. When tender is officially announced, post can obtain bid documents and forward to interested Canadian companies, billing costs later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

TURKEY — The Ministry of Defence here has issued a tender, bid closing date October 15, for the supply of **20 UHF Man-Pack radios**. Specifications: MHz band 225.000-399.975; channel spacing 25 KHZ; 7000 channels, fully synthesized and fully solid state; maximum 8 kg, 2 W or 10 W, modular. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — With a bid closing date of September 30, Turkey's Coast Guard Command has issued a tender for the supply of **five diesel engines**. Specifications: minimum 60 hp at 1500 rpm; 4 or 2 cycle; and I or V marine type. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — The Turkish Petrol Office has issued a tender for **300 air gauges**. Specifications include: pedestal-type tire inflation air gauges graduated in kg/sq cm and PSI, up to 120 PSI (8 kg/sq cm); air hose and chuck; and preset dial that stops once desired PSI has been reached. Bid deadline is September 28. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — With a bid closing date of September 24, the Turkish PTT has announced a tender for **500 pocket-size telex machines**. Specifications include: keyboard; display; printer; and transmitter units for point-to-point or automatic telephone line communications. Two sample units must accompany all bid offers. Contact, the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — A tender with a bid closing date of September 24 has been announced by the Turkish Petroleum Office for the supply of **40 units of fuel loading arms**. Required are 20 units of 3-inch size and 20 units of 4-inch size. The arms are to be articulated, complete spring-loaded type. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — A trading firm here is interested in importing a variety of products including **writing, printing, sulfite and kraft papers; PVC polyethylene; hot rolled iron and steel; aluminum ingot, laboratory equipment; timber and logs**. Interested companies may contact directly Seha Company, Barbaros Bulvari 41/A.D. 8, Besiktas, Istanbul, Turkey. Telex: 26641 SEHA-TR.

TURKEY — A tender for the **modernization of the sanitary products section of a porcelain factory** has been issued by the Turkish Cement and Ceramic Industries Corporation. Included in the project are engineering and design, machinery and equipment supply, installation, commissioning and work training. Production capacity will also be increased

from 3,800 tons a year to 9,000 tons a year. Bid closing date is September 30. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — With a bid closing date of September 25, the Turkish Ministry of Defence has issued a tender for the supply of **four vacuum suction-type sweepers** for cleaning runways, taxi routes and similar areas. The engine should be a minimum 150 hp or a minimum 80 hp, if the vacuum is being obtained by an auxiliary engine. Hopper capacity must be a minimum 3 cubic metres. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — A variety of **power station equipment** is being sought in a tender announced by Turkish Sugar Factories Inc. In addition to start-up and training, the tender also requires the supply of turbo generators, triphase synchronous generators, steam turbines and such miscellaneous switchgear as meters, controls and a direct current supply system. Bid closing date is October 23. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — Under an International Bank for Reconstruction and Development loan, the Turkish Electricity Authority has issued a tender, bid closing date November 3, for 13 units of **three-phase autotransformers**. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — With a bid closing date of September 21, the Turkish Air Command has issued a tender for 73 items of **C-47 aircraft and R-1830-90 C aircraft engine spare parts**. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — A tender with a bid closing date of October 26 has been announced by Turkey's Ministry of Public Works for the supply of 38 items of **spare parts for caterpillar equipment**. Purchase is financed through the International Bank for Reconstruction and Development. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — A tender, announced by the Turkish Department of Forestry and with a bid closing date of September 25, calls for the supply of **21 fire engines and spares**. Specifications: 6 cylinder, water-cooled 120 hp (89 kw) diesel engine; 4 x 4 drive; minimum payload 3,500 kg; minimum gross vehicular weight 9,500 kg; minimum water tank 2,000 litres; minimum foam tank 200 litres; pump capacity should be minimum 2,000 litres per minute 8 bar and minimum 250 litres per minute 35 bar. Equipment must deliver water and foam to a minimum of 30 metres. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — A tender with a bid closing date of September 28 has been issued by the Turkish Cement and Ceramic Industries Corporation for the supply of a large quantity and variety of **dust-measuring instruments**. Required are: A) 46 stationary instruments for the measurement of particles discharged from the rotary kiln and raw material mills of cement factories; B) 24 portable instruments for the measurement of particles discharged from the chimneys of cement factories. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — The Turkish Ministry of Defence

has issued a tender, bid closing date September 25, for a variety of **aircraft arresting gear**. Required are: a 13-set hook system capable of arresting F-4, F-15, F-100 and F-104 aircraft within a distance of 950 feet; a 1-set mobile arresting gear, same as above but mounted two each on four-wheel trailers; and an 11-set net and stanchion system suitable for use with 12-3F and 500-S type arresting systems. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — A tender for the supply of **19 radio receivers** has been issued by the Turkish Ministry of Defence. Specifications: frequency range of .10-30 KHZ VLF, .30-160 KHZ LF, and .160-200 KHZ AM voice. They should also be frequency synthesized. Bid closing date is October 5. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — With a bid closing date of October 2, Turkish Sugar Factories has issued a tender for **sugar bagging equipment**. The machinery, for filling crystal sugar into 50 kg-size bags, must have a capacity of 1,000 bags per hour. Specific requirements are: A) one complete bagging line (featuring bag mouth sewing machine, automatic weighing scale, conveyor and control panel) for filling cotton fabric, jute, paper and inner-lined polypropylene bags; and B) one filling/weighing machine for valved paper or plastic bags. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — The Turkish Gendarmerie has an urgent requirement for **portable helicopter shelters and inflatable fuel tanks**. The six soft-roof shelters should each be able to accommodate two Agusta Bell 412 helicopters. The fuel tanks, in various sizes, will have a total capacity of 200 metric tons. Interested firms should courier their literature to the Canadian Embassy, Nenehatun Caddesi 75, Gaziosmanpasa, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR). For local representation, firms may contact Ensa Group. Telex: 44144 ENSN-TR. Fax: 90-4-2309696. Tel: Mr. Aziz Bayir 90-4-230 53 12.

TURKEY — The Turkish Coal Board has issued a tender, closing date October 2, for a quantity of **rock, steel and carbide bits**. Required are 50 rock bits (6¼-inch tricorne bits for medium-hard formations); 30 milled steel bits; and 20 tungsten carbide bits. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

UGANDA — An entrepreneur here seeks a joint venture partner with know-how and financial assistance to set up a **glass manufacturing plant** for flat, hollow and special glass. The same firm also seeks know-how, technical assistance and machinery to set up a modern **printing plant**. In both cases, feasibility studies are in preparation. Interested parties should contact directly Davis Masifa, Masco Management Services, P.O. Box 2125, Kampala. Copies of correspondence should be forwarded to Canadian High Commission, Nairobi, Kenya. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

ZAIRE — The Office of Roads here is issuing calls in three lots for the supply of various items. Lot 1 is for 5 **semi-permanent bridges**.

Turn to page 8—Sales leads

# Canada-wide trade events calendar

The following is a list of export-related events, by region and date, slated for Export Trade Month. Information provided gives name of event, location and contact.

## British Columbia

**Sept. 26-27 (tentative)**—Thompson-Nicola Manufacturers Association/Kamloops Trade Fair and Seminar. Kamloops. Contact: Rick Stephenson, (604) 661-2267.

**Oct. 1**—Luncheon Meeting Re—Opportunities of Pacific Rim Trade. Capri Hotel, Kelowna. Contact: G.E. Frederick, (604) 861-1515.

**Oct. 1**—International Trade Careers Orientation Day Seminar/Workshop. Vancouver. Contact: Peter Zalite, (604) 661-2262.

**Oct. 3**—"Interested in Importing/Exporting?" Seminar. North Vancouver. Contact: Andria Leduc, (604) 666-7703.

**Oct. 5 (tentative)**—U.S. Fresh Fish Buyer Workshop. Vancouver. Contact: Shun Ishiguro, (604) 661-2239.

**Oct. 8**—How to Import/Export Seminar. Victoria. Contact: Myla Frankel, (604) 388-0161.

**Oct. 13**—Luncheon Meeting Re—Tree Fruit Exports in U.K., Europe, etc. Capri Hotel/Lodge Motor Inn, Kelowna. Contact: G.E. Frederick, (604) 861-1515.

**Oct. 14-16**—Commonwealth Small States Exposition. Vancouver. Contact: Peter Zalite, (604) 661-2262.

**Oct. 15**—United Kingdom Food Buyers Workshop. Vancouver. Contact: Shun Ishiguro, (604) 661-2239.

**Oct. 18-20**—Second Annual Film Industry Trade Forum. Vancouver. Contact: Peter Zalite (604) 661-2262.

**Oct. 19**—Electronic Data Interchange Council of Canada Seminar. Vancouver. Contact: Vivian Gauthier, (416) 621-7160.

**Oct. 21-22**—Technology Inflow Workshop. Vancouver. Contact: Brian Cox, (613) 996-0971.

**Oct. 27**—Importers/Exporters Information Session. New Westminster. Contact: Bev Wicklow, (604) 525-1011.

**Oct. 30**—Small Business Week Banquet. Norsemen Motor Inn, Camrose. Contact: Pat Twomley, (604) 672-4217.

**Oct. TBA**—Small Business Days. Victoria. Contact: Peter Zalite, (604) 661-2262.

**Oct. TBA**—Small Business Days. Vancouver. Contact: Peter Zalite, (604) 661-2262.

**Nov. 2-6 (tentative)**—COFI (Council of Forest Industries) Orientation Tour. Throughout Province. Contact: Peter Zalite, (604) 661-2262.

## Alberta

**Oct. 14**—How to do Business in Columbia Seminar. Edmonton. Contact: Bill Jaschke, (403) 427-4809.

**Oct. 16**—How to do Business in Columbia Seminar. Calgary. Contact: Bill Jaschke, (403) 427-4809.

**Oct. 19**—Mini Technology Inflow Workshop. Calgary. Contact: Brian Cox, (613) 996-0971.

**Oct. 20**—Electronic Data Interchange Council of Canada Seminar. Edmonton. Contact: Vivian Gauthier, (416) 621-7160.

**Oct. TBA**—Export Seminar. Lethbridge. Contact: Neil Van Bastelen, (403) 420-2944.

**Oct. TBA**—Export Seminar. Fort McMurray. Contact: Neil Van Bastelen, (403) 420-2944.

**Oct. TBA**—Export Seminar. Red Deer. Contact: Neil Van Bastelen, (403) 420-2944.

**Oct. TBA**—Export Seminar. Medicine Hat. Contact: Neil Van Bastelen, (403) 420-2944.

## Saskatchewan

**Oct. 21-22**—Electronic Data Interchange Council of Canada Seminar. Regina. Contact: Vivian Gauthier, (416) 621-7160.

**Oct. 21-22**—Technology Inflow Workshop. Regina/Saskatoon. Contact: Brian Cox, (613) 996-0971.

**Oct. 23-25**—1987 Conference of Canadian Council on South East Asian Studies "Trade and Development Issues, Policies and Interrelationships." Ramada Renaissance, Saskatoon. Contact: Burke Darling, (306) 975-4346.

**Oct. 27**—Export Workshop Seminar. Saskatoon. Contact: Burke Darling, (306) 975-4346.

**Oct. TBA**—NEBS (New Exporters to Border States) Minot Military Base. Minot, North Dakota. Contact: Burke Darling, (306) 975-4346.

## Manitoba

**Oct. 19-20**—Technology Inflow Workshop. Winnipeg. Contact: David Elgic, (204) 983-4393.

**Oct. 23**—Electronic Data Interchange Council of Canada Seminar. Winnipeg. Contact: Vivian Gauthier, (416) 621-7160.

**Oct. 26-30**—Export Development Booth at Small Business Week Exhibit. Winnipeg. Contact: Shannon Coughlin, (204) 983-2097.

**Oct. TBA**—Defence Seminar "How to Export." Winnipeg. Contact: Dick Davis, (204) 983-4586.

**Oct. TBA**—Provincial Defence Mission. Orlando, Florida; Atlanta, Georgia; Huntville, Alabama. Contact: Dick Davis, (204) 983-4586.

## Ontario

**Oct. 1**—Trading House Seminars. Windsor. Contact: Mike Reshitnyk, (613) 996-1419.

**Oct. 4-6**—Strategies for Export Expansion—44th Annual Canadian Exporters' Association Convention. Ottawa. Contact: Marcelle Lapointe, (613) 238-8888.

**Oct. 5**—National Launch/Canada Export Awards. Chateau Laurier, Ottawa. Contact: Bev Hexter, (613) 996-2947.

**Oct. 7**—External Affairs Departmental Trade Month Launch. Ottawa. Contact: Lynda Northover, (613) 996-8710.

**Oct. 7**—Export Medal of Merit Awards Banquet. Hamilton Convention Centre. Contact: Kathy Dewitt, (416) 522-1151.

**Oct. 13-14**—Technology Inflow Workshop. Ottawa. Contact: Brian Cox, (613) 996-0971.

**Oct. 13**—Marketplace '87/Export Opportunities Conference. Ottawa Congress Centre. Contact: 1-800-267-0422.

**Oct. 14**—Marketplace '87/Export Opportunities Conference. Hamilton Convention Centre. Contact: 1-800-267-0422.

**Oct. 14**—The New Rules for the International Sale of Goods Conference. Four Seasons Hotel, Ottawa. Contact: Jim Moore, (613) 238-8888.

**Oct. 14**—Mini Technology Inflow Workshop. Hamilton. Contact: Brian Cox, (613) 996-0971.

**Oct. 14**—Electronic Data Interchange Council of Canada Seminar. Toronto. Contact: Vivian Gauthier, (416) 621-7160.

**Oct. 15**—Mini Technology Inflow Workshop. Holiday Inn City Centre, London. Contact: Brian Cox, (613) 996-0971.

**Oct. 15**—Marketplace '87/Export Opportunities Conference. Holiday Inn City Centre, London. Contact: 1-800-267-0422.

**Oct. 15-16**—Technology Inflow Workshop. Toronto. Contact: Brian Cox, (613) 996-0971.

**Oct. 16**—Marketplace '87/Export Opportunities Conference. Cleary Auditorium and Convention Centre, Windsor. Contact: 1-800-267-0422.

**Oct. 16**—Mini Technology Inflow Workshop. Windsor. Contact: Brian Cox, (613) 996-0971.

**Oct. 19**—Marketplace '87/Export Opportunities Conference. Thunder Bay. Contact: 1-800-465-5060.

**Oct. 20**—Marketplace '87/Export Opportunities Conference. Sudbury. Contact: 1-800-461-1196.

**Oct. 20**—Chamber Membership Luncheon. Hamilton District Chamber of Commerce Club Facilities. Contact: Kathy Dewitt, (416) 522-1151.

**Oct. 20**—How to Get Government Money for Your Business. World Trade Centre, Toronto. Contact: Lee Meister, (416) 366-2642.

**Oct. 20-Nov. 17**—Canadian Customs Advance Course. Humber College, Toronto. Contact: (416) 675-3111 ext. 4418.

**Oct. 22**—Marketplace '87/Export Opportunities Conference. Kingston. Contact: 1-800-267-0422.

**Oct. 23**—Marketplace '87/Export Opportunities Conference. Peterborough. Contact: 1-800-267-0422.

**Oct. 27**—Ajax-Pickering Board of Trade. Guest speaker. Contact: David Fenn, (416) 362-8758.

**Oct. 29**—Exporting Your Product Seminar. Nepean. Contact: Betty Shields, (613) 995-0234.

**Oct. 29**—How to Market in Japan. Toronto. Contact: Geoff Nimmo, (613) 238-8888.

## Quebec

**Oct. 1**—Inauguration of Export Trade Month. Montreal. Contact: Louise Lauzon, (514) 288-8048.

**Oct. 4**—Electrovert Ltd. Open House Day with export themes. La Prairie. Contact: Norman Paquette, (514) 659-8901.

**Oct. 7**—Electronic Data Interchange Council of Canada Seminar. Montreal. Contact: Vivian Gauthier, (416) 621-7160.

**Oct. 14-18**—Business World Exhibition. Quebec. Contact: Guy Hardy, (514) 283-6706.

**Oct. 15**—NEBS (New Exporters to Border States) Mission to Plattsburg (building products). Plattsburg. Contact: Claude Roy, (514) 283-6290.

**Oct. 15-16**—Technology Inflow Workshop. Montreal. Contact: Brian Cox, (613) 996-0971.

**Oct. 19-20**—Technology Inflow Workshop. Quebec City. Contact: Brian Cox, (613) 996-0971.

**Oct. 20**—Export Credit Form Seminar. Sheraton Centre, Montreal. Contact: Pierre D'Avignon, (514) 878-1881.

**Oct. 20**—International Direct Marketing Seminar. Montreal. Contact: Charles-Robert Dionne, (514) 873-5575.

**Oct. 23**—Export Seminar. Trois-Rivières. Con-

Continued on page 5

Continued from page 4

contact: Claude Lortie, (819) 374-5544.  
**Oct. 27**—Rendez-vous High Tech. St. Laurent. Contact: (514) 334-6560.  
**Oct. 28**—Supply Supermarket. St. Hyacinthe.  
**Oct. TBA**—Export Symposium. Val-D'Or. Contact: R. Poirier, (819) 565-4713.  
**Oct. TBA**—Export Symposium. Alma. Contact: P. Cantin, (418) 668-3084.  
**Oct. TBA**—Export Symposium. Granby. Contact: R. Poirier, (819) 565-4713.  
**Oct. TBA**—Export Symposium. Lac Mégantic. Contact: R. Poirier, (819) 565-4713.

## New Brunswick

**Oct. 1**—*Export New Brunswick* Special Edition. Throughout Province. Contact: John Richard, (506) 857-6459.  
**Oct. 5**—New Brunswick's Canada Export Trade Month Launch. Location TBA. Contact: John Richard, (506) 857-6459.  
**Oct. 5-6**—Saint John Port Days 1987. Saint John. Contact: Doug Murray, Bill Long, (506) 453-2875.  
**Oct. 6**—Electronic Data Interchange Council of Canada Seminar. Moncton. Contact: Vivian Gauthier, (416) 621-7160.  
**Oct. 19-20**—Technology Inflow Workshop. Moncton. Contact: Brian Cox, (613) 996-0971.  
**Oct. 28-31**—Mission "Fish Expo." Seattle. Contact: Doug Murray, (506) 453-2875.  
**Oct. TBA**—Exporters Mission to Bermuda. Bermuda. Contact: John Richard, (506) 857-6459.  
**Oct. TBA**—NEBS (New Exporters Mission to Border States). Seattle. Contact: Doug Murray, (506) 453-2875.  
**Oct. TBA**—International Procurement and Third World Project Seminar. Moncton. Contact: Doug Murray, (506) 453-2875.

## Nova Scotia

**Oct. 1**—Special Edition of Nova Scotia *Export News*. Throughout Province. Contact: Winnifred Desjardins, (902) 426-9904.  
**Oct. 1-30**—School Information Program. Secondary Schools throughout Province. Contact: Winnifred Desjardins, (902) 426-9904; D. Rosenthal, (902) 426-6125.  
**Oct. 1-31**—Export Product Display. Halifax

International Airport. Contact: Winnifred Desjardins, (902) 426-9904.  
**Oct. 5**—Transportation and Efficient Exporting Presentation. Halifax World Trade & Convention Centre. Contact: Philip Rosson, (902) 424-1808.  
**Oct. 7**—Opening of Trade Centre. Halifax. Contact: C. Thornley, (902) 428-7233.  
**Oct. 8**—The Canadian Customs Act Seminar. Halifax. Contact: C. Thornley, (902) 428-7233.  
**Oct. 8**—Network Session Seminar. Halifax. Contact: C. Thornley, (902) 428-7233.  
**Oct. 9**—Briefing on Export Marketing. Halifax. Contact: C. Thornley, (902) 428-7233.  
**Oct. 14**—Youth Conference on Entrepreneurs. Wolfville. Contact: D. Faloon, (902) 426-7860.  
**Oct. 15**—"Let's Talk Risk" Seminar and Reception. Halifax. Contact: P. Kavanaugh, (902) 429-0426.  
**Oct. 15**—Export Services Marketplace. Halifax. Contact: Doug Rosenthal, (902) 426-6125.  
**Oct. 21-22**—Technology Inflow Workshop. Halifax/Dartmouth. Contact: Fraser Sutherland, (902) 426-3138.  
**Oct. 26-27**—Small Business Week. Throughout Province. Contact: Doug Rosenthal, (902) 426-6125.  
**Oct. 26-30**—Market Opportunities in Puerto Rico, U.S. Virgin Islands and the Re-export Market to the Caribbean. Company visits throughout the province. Contact: K. Valle-Cavero, (902) 424-4214.  
**Oct. 29**—Successful Distribution Strategies for Atlantic Exporters Presentation. Halifax World Trade & Convention Centre. Contact: Philip Rosson, (902) 424-1808.  
**Oct.**—Student plant tours. Throughout the province. Contact: K. Valle-Cavero, (902) 424-4214.  
**Oct. TBA**—Junior Achievement Export Program. Halifax. Contact: Winnifred Desjardins, (902) 426-9904.  
**Oct. TBA**—Business Seminars. International Studies Centre, Dalhousie University, Halifax. Contact: P. Rosson, (902) 424-7080.  
**Oct. TBA**—Entrepreneur's Lunch or Dinner. Yarmouth. Contact: D. Faloon, (902) 426-7860

## Prince Edward Island

**Oct. 3**—Publication of *Island Exporter*.

Throughout Province. Contact: Austin Bowman, (902) 566-7441.  
**Oct. 3**—Special Supplement in *Summerside Journal-Pioneer*. Summerside. Contact: Austin Bowman, (902) 566-7441.  
**Oct. 6**—"So You Want to Export" Seminar. Montague, Charlottetown (Oct. 7), West Prince (Oct. 8). Contact: Austin Bowman, (902) 566-7441.  
**Oct. 9**—Special Supplement Eastern/West Prince *Graphic*. West Prince. Contact: Austin Bowman, (902) 566-7441.  
**Oct. 10**—Special Supplement in Charlottetown *Guardian-Patriot*. Charlottetown. Contact: Austin Bowman, (902) 566-7441.  
**Oct. 14**—"Let's Talk Risk" Seminar. Charlottetown. Contact: Austin Bowman, (902) 566-7441.  
**Oct. 16**—Informal Export Presentation to Chamber of Commerce. Summerside. Contact: Austin Bowman, (902) 566-7441.  
**Oct. 19**—Exporter of the Year Award. Summerside. Contact: Emerson Gennis, (902) 436-9651.  
**Oct. 19**—Technology Inflow Workshop. Charlottetown. Contact: Brian Cox, (613) 996-0971.  
**Oct. TBA**—First Ship in Port of Summerside. Summerside. Contact: Emerson Gennis, (902) 436-9651.

## Newfoundland

**Sept. 30-Oct. 2**—ASEAN (Association of South East Asian Nations) Mission. St. John's. Contact: Pat Cronin, (709) 772-2457.  
**Oct. 9**—How to Export: A Practical Seminar/Workshop. St. John's. Contact: Pat Cronin, (709) 772-2457.  
**Oct. 19-23**—Small Business Week. St. John's. Contact: Pat Cronin, (709) 772-2457.  
**Oct. 21**—Selling the Buyer: Reverse Trade Show. St. John's. Contact: Derek Locke, (709) 772-2457.  
**Oct. 21-22**—Technology Inflow Workshop. St. John's. Contact: Brian Cox, (613) 996-0971.  
**Oct. 29**—Newfoundland Export Awards. On site of winners. Contact: Kay Coxworthy, (709) 576-5690.

## Yukon

**Oct. 7-9**—Trade Mission. Juneau, Alaska. Contact: Larry Bagnell, (403) 668-4555.

# Export-related events around the world

Canadian exporters will be taking part in a number of international tradeshow, missions and meetings during Export Trade Month — either through assistance from External Affairs, private sponsorship or under provincial government trade programs. This is a list of just some of those events.

## Asia-Pacific

**Oct. 1-6**—Japan Electronics Show. Osaka. Contact: G. Richens, (613) 995-8619.  
**Oct. 14-20**—Aviation Expo. China. Contact: G. Richens, (613) 995-8619.  
**Oct. 15-17**—Goldfields Mining Expo. Australia. Contact: H. Morrison, (613) 996-2463.  
**Oct. 20-23**—Indo-Energy. Indonesia. Contact: G. Richens, (613) 995-8619.  
**Oct. 26-Nov. 6**—Instrumentation Mission to Korea, China, Hong Kong. Contact: D. Mrkich, (613) 995-1678.  
**Oct. 30-Nov. 9**—Tokyo Motor Show. Japan. Contact: K. Tyrrell, (613) 995-1677.

**Oct. TBA**—Software Mission from Japan. Contact: H. Morrison, (613) 996-2463.  
**Oct. TBA**—Canola Mission to Korea. Contact: H. Morrison, (613) 996-2463.  
**Oct. TBA**—Defence Products Mission from Thailand. Contact: N. Peacock, (613) 995-8628.  
**Oct. TBA**—Bovine Embryo Buyers from Australia. Contact: D. Mrkich, (613) 995-1678.  
**Oct. TBA**—Industrial Co-operation Mission to India. Contact: G. Richens, (613) 995-8619.  
**Oct. TBA**—Aerospace Equipment Mission to Australia. Contact: D. Mrkich, (613) 995-1678.

## Europe

**Sept. 29-Oct. 4**—SITEF '87—Hi-tech show. Toulouse, France. Contact: D. Green, (613) 996-4427.  
**Oct. 7-12**—Book Fair '87. Frankfurt, West Germany. Contact: M. Wondergem, (613) 996-5554.  
**Oct. 9**—In-Store Consumer and Food Prod-

ucts Show. Helsinki, Finland; Stockholm, Sweden. Contact: L.V. Ford, (613) 992-7001.  
**Oct. 10-15**—Anuga Food Fair '87. Cologne, West Germany. Contact: H. Schroeter, (613) 996-5555.  
**Oct. 11-24**—Forest Products Mission from Belgium. Vancouver, Ottawa, Quebec City. Contact: D. Green, (613) 996-4427.  
**Oct. 16-27**—Stockholm Technical Fair. Sweden. Contact: D. Green, (613) 996-4427.  
**Oct. 17-25**—TIB '87 International Fair. Bucharest, Romania. Contact: W. Maybee, (613) 996-5554.  
**Oct. 19-23**—Systems '87—Computer Software Show. Munich, West Germany. Contact: H. Schroeter, (613) 996-4344.  
**Oct. 20-27**—Telecom '87 communications and telecommunications show. Geneva, Switzerland. Contact: L.V. Ford, (613) 992-7001.  
**Oct. TBA**—Robotics Mission. Sweden. Contact: D. Green, (613) 996-4427.

Turn to page 6—Events

## Events coming up around the world

Continued from page 5

**Oct. TBA**—Defence Trade & Industrial Mission. London, England. Contact: D. Green, (613) 996-4427.

**Oct. TBA**—Cable/Videotex Mission. Stockholm, Sweden; Dublin, Ireland; Madrid, Spain; Lisbon, Portugal. Contact: D. Green, (613) 996-4427.

**Oct. TBA**—Fish Marketing Mission. Hamburg, West Germany. Contact: D. Green, (613) 996-4427.

### Latin America, Caribbean

**Oct. 1-7**—Mining Ministry Official Mission from Colombia. Mining Centres. Contact: J. Dundon, (613) 996-6921.

**Oct. 2-10**—Fimar—Fish and Processing Equipment. Valparaiso, Chile. Contact: P. Schutte, (613) 996-5358.

**Oct. 13-17**—Telecommunications Planning Officials Mission from Brazil. Ottawa, Montreal. Contact: C. Munante, (613) 996-2268.

**Oct. 24-27**—Printing Equipment Buyers from Caribbean. Toronto. Contact: J. Dundon, (613) 996-6921.

**Oct. 24-29**—Mexican Mining Congress Exhibition. Acapulco. Contact: C. Munante, (613) 996-2268.

**Oct. 28-Nov. 8**—FISA 87—General trade fair. Santiago, Chile. Contact: P. Schutte, (613) 996-5358.

### Middle East

**Sept. 24-Oct. 7**—Businessmen Incoming Mission from Saudi Arabia. Calgary, Toronto, Montreal, Ottawa. Contact: Gary Scott, (613) 993-6847.

**Oct. 5**—Canada-Saudi Arabia Joint Economic Commission Meeting. Ottawa. Contact: Gary Scott, (613) 993-6847.

**Oct. 12-15**—Middle East Medicare Trade Show. Bahrain. Contact: Gary Scott, (613) 993-6847.

**Oct. 17-26**—Medicare Mission to Saudi Arabia. Contact: Gary Scott, (613) 993-6847.

**Oct. 21-Nov. 6**—Educational Services Mission to Jordan, Kuwait, Oman, Saudi Arabia. Contact: Gary Scott, (613) 993-6847.

### United States

**Sept. 27-Oct. 1**—U.S. Mission to the Air Industries Association of Canada Conference. Quebec City. Contact: G. Goldhawk, (613) 993-7486.

**Sept. 29-Oct. 1**—Federal Computer Conference. Washington, D.C. Contact: G. Goldhawk, (613) 993-7486.

**Sept. 29-Oct. 1**—National Fall Design Engineering Show. New York, N.Y. Contact: G. Goldhawk, (613) 993-7486.

**Oct. 1**—Solo Food Show. Information Booth. Buffalo, New York. Contact: M. Samson, (613) 991-9476.

**Oct. 8-10**—National Sporting Goods Show. Information Booth. Chicago, Illinois. Contact: G. Phillips, (613) 993-6134.

**Oct. 18-20**—ASA—The National Plumbing, Heating, Cooling, Piping, Products Expo. Information Booth. New York, N.Y. Contact: M. Samson, (613) 991-9476.

**Oct. 26-28**—California Grocers Show. Information Booth. San Diego, Calif. Contact: M. Samson, (613) 991-9476. ★

## Credit line abets exports to Hungary

Canadian companies competing for sales to Hungary should find the going easier — thanks to the renewal of a line of credit between the Export Development Corp. (EDC) and Magyar Nemzeti Bank of Budapest.

### Handbook for exporters

A first-of-its-kind publication, providing exporters and would-be exporters with relevant detailed information and guidance, now is available through Samara Publications of Renfrew, Ontario.

To be published annually, *Canadian Exporter's Handbook 1987-88*, in a single document, enables users to locate and contact the appropriate organization, government or private sector source that can assist in export-related matters.

With contents summarized both by a table of contents and an index by subject, the 330-page handbook is divided into three sections for ease of use: federal government assistance for exporters; provincial government assistance for exporters; and private sector assistance for exporters.

For copies of the English-only handbook, at \$29 (plus \$2.50 for shipping and handling and 7 per cent sales tax for Ontario customers only), send cheque or money order to Samara Publications, 485 Coumbes Lane, Renfrew, Ontario K7V 1N5; or call (613) 432-9054.

The line of credit, originally signed in 1980 and renewed in '83 and '85, is for the equivalent of Cdn \$15 million in U.S. dollars, Deutsche Marks, Swiss Francs, Japanese Yen, or a combination of these currencies.

EDC lines of credit are a special kind of financing facility under which the crown corporation lends to private or public sector institutions in other countries for re-lending to buyers of Canadian goods or services.

Because rates and terms are established when the lines are signed, financing can be made with a minimum of negotiation.

Two-way trade between Canada and Hungary, while relatively modest, has increased from \$21.3 million in 1975 to \$52.9 million in 1986, statistics show.

Canadian export opportunities for equipment and services are primarily in the nuclear energy, electronics, chemical and pharmaceutical industries, as well as in licensing arrangements and third-country export projects.

EDC is a crown corporation established to support Canada's export trade. It arranges medium and long-term financing for foreign buyers of Canadian goods and services and also provides insurance and bank guarantee services to Canadian exporters.

Canadian exporters interested in using this line of credit should contact the nearest EDC office. Locations are in Halifax, Montreal, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Calgary and Vancouver. The number in Ottawa is (613) 598-2903. ★

## Sports directory world market bound

The call is out to active Canadian sporting goods manufacturers.

The U.S. Trade and Tourism Division of External Affairs, in collaboration with the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) and the Canadian Sporting Goods Association, is compiling a directory of companies currently exporting, or prepared to export, Canadian manufactured sporting goods.

Once *Canadian Sporting Goods for World Markets* is off the press, it will be distributed primarily to U.S. markets. But it will also make its way into the hands of Canadian trade officers worldwide, for use as a sourcing reference. At a later date, the Directory may be translated, for distribution at international trade shows.

To be included in the Directory, your company must be currently involved in exporting, or willing to export in the near future. Your products must be manufactured in Canada and have at least 60 per cent Canadian content.

If you meet the above criteria, your free listing in the Directory will include: your company name and address; export contact name and title; description of your company and product(s); and up to two photographs of your product lines.

Once you've been accepted for inclusion in the Directory, you'll also be listed in External Affairs' World Information Network for Exports

system (WIN Exports). This computerized information system reaches over 400 Canadian trade officers around the world, who are constantly seeking export opportunities for Canadian goods and services.

For more information, contact George Phillips, Department of External Affairs, tel: (613) 993-6134; or Mr. Bill Van Zant, Department of Regional Industrial Expansion, tel: (613) 954-3109. ★

## Low reserves reported

Trinidad and Tobago is running low on its foreign exchange reserves, and Canadian exporters are feeling the pinch.

Triggered by depressed world oil prices, the shortage has forced the central bank to become more selective in determining import allocations.

And, according to the Canadian High Commission in Port of Spain, the outlook isn't expected to brighten for some time.

The High Commission cautions Canadian exporters that it can do little to influence decisions on the issuing of foreign exchange. To prevent possible difficulties, it recommends that goods be shipped only after receipt of central bank foreign exchange approval. Better still, ask for a confirmed letter of credit before goods leave Canadian soil. ★

### Major industrial fair samples Iraqi markets

**Baghdad** — Canada will be maintaining its presence in the Iraqi market by participating for the twelfth consecutive year in one of the Middle East's most important annual trade events.

The 24th edition of the Baghdad International Trade Fair — expected to attract showgoers from more than 50 countries — will be held in Iraq's capital city Nov. 1-15.

Billed as a general samples industrial fair, the show has been used by Iraqi authorities to negotiate and place orders for up to half of their annual import requirements.

In addition to mounting space for individual company booths, Canada will introduce for the first time at the show three sector booths dealing with oil and gas, agriculture and hi-tech.

Canadian companies are invited to participate in these sector booths with a display of products or literature, or by having a representative on site for a select number of days.

For more information on the show or details on how to participate, contact Terry Brophy at External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 990-5984; or call Info Export. ★

### India medical market exporter's remedy

Canadian manufacturers of medical equipment and technology looking for new markets should turn their eyes to India.

That country, according to trade officials, offers significant trade opportunities because of its huge population — some 780 million — and because of the Indian government's commitment to provide "health for all" Indians.

But trade officials also point out that, like most developing nations, India and its market are structured to encourage local manufacturing through joint ventures and technology transfer agreements with foreign suppliers — rather than the straight import of goods.

Nevertheless, India imports a variety of goods and equipment that the local industry cannot manufacture or make in India through joint ventures.

This sector — offering good opportunities to Canadian exporters — includes high-tech products such as CAT and nuclear magnetic scanners, ultrasonic diagnostic equipment, laser-based surgical tools, microprocessor-based devices for the physically handicapped and fibre optics-based diagnostic instruments for India's hospitals.

With health care expanding rapidly in India

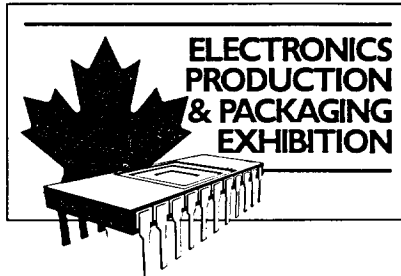
### Trade info hotline

The telephone number for persons in the Ottawa area wanting free trade information through External Affairs' International Trade Communications Group has changed since it was first listed in the July 29 issue of **CanadExport**. The new number is (613) 992-6633. The toll free number for all other locations remains the same: 1-800-267-8527.

### High-tech markets coming home

**Toronto** — Canada's largest electronics show is back for another year.

A highlight of Canadian High Technology Week, the **Canadian High Technology Show**



takes place at Exhibition Place, Toronto, September 28-30.

With over 1,000 exhibitors showing off their wares, the show is a must for anyone manufacturing or using electronic products. It's a good chance to learn about some of the newest and best technology, trends, and products available today. And it's all under one roof.

The show, which draws exhibitors from 17 countries, also provides a ready-made opportunity for any Canadian company involved in the high-tech industry — be it manufacturing, engineering, service and maintenance or

— there are some 7,400 hospitals in that country, with 90 per cent in urban areas, most of them administered and financed by the government — the demand for health care products and equipment is expected to reach \$900 million during India's Seventh Five-Year Plan (1985-90).

Trade officials say that, because India still imports much of its medical equipment, there are significant opportunities in this sector for Canadian exporters.

Equipment in demand includes internal pacemakers, multichannel ECG/EEG machines, advanced X-ray equipment and parts, anaesthetic equipment and dental instruments and appliances.

To investigate these and other opportunities in the Indian market, a group of Canadian companies travelled earlier this year to New Delhi and Bombay as part of an External Affairs trade mission.

Canadian products under discussion during the mission included cobalt therapy equipment, capsule technology — probable sale envisaged — viral vaccines and advanced biotechnology, respiratory therapy equipment, and surgical equipment and catheters.

Not only did all six mission participants report excellent prospects in India over the next few years, but one joint venture had also been signed for the production of dental compounds, while several others were on their way to being concluded.

Other Canadian companies interested in pursuing long-term medical and pharmaceutical prospects in India should contact Valerie Smith at External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 996-5945. ★

marketing — to scout for potential export markets.

To promote Canadian electronic services and products available for export, trade officers from External Affairs will be on hand throughout the 3-day show to respond to any exporting or international trade questions from visitors or exhibitors.

Look for External Affairs' Export Exhibit at booths K37-K41. And, for specific information on the Department's participation in this important trade show, contact Nancy Whitehead at External Affairs' Trade Communications (Canada) Division (BTC), tel: (613) 992-6267. ★

### Dallas deals double in two-show shuffle

**Dallas** — There are two major trade exhibitions in Dallas this month that Canadian exporters won't want to miss.

And, thanks to the resources of the Canadian Consulate General in Dallas, you don't have to be there in person to participate.

The Consulate General will be manning a product information booth at the **Petroleum Engineers Annual Meeting and Exhibition** (September 28-30) and the **National Business Aircraft Association Exhibition** (September 29-October 1), at which it will represent Canadian exporters.

Billed as *the* major exploration geophysicists show in North America, the Petroleum show attracts members from national as well as international oil and gas communities.

Over 450 exhibitors of aircraft and aircraft parts and accessories will converge on Dallas for the 3-day Aircraft show. One of the premiere aircraft industry events in North America, the exhibition attracts more than 12,000 visitors.

Canadian companies wishing to participate in either exhibition should send at least 25 copies of their product literature to Joe Mingori, Canadian Consulate General, 750 North St. Paul, Suite 1700, Dallas, Texas, 75201. Packages marked "Sample only. No commercial value" should reach the Consulate as soon as possible. ★

### Expo touts tourism

**Lagos** — A new travel destination with an export potential for the Canadian industry is resorting to a first.

Eager to promote its untapped tourist resources, the government of Nigeria is organizing its first international tourist fair.

**Nigerian International Tourism Expo '87**, which takes place in Lagos from November 27 to December 5, 1987, is designed to bring together organizations and experts to help develop and plan Nigeria's tourist potential.

If you're a Canadian company currently involved in the tourist industry, and would like to get in on a potential export market at the ground floor, contact the Canadian High Commission, Lagos, Nigeria. Telex: (Destination code 905) 21275. Answerback: (21275 DOMCAN NG). ★

## Sales leads

Continued from page 3

Lot 2 calls for the supply of 1,440 metal tubes of 10 ml. Lot 3 is for 1,705 tons of asphalt. Candidates can submit offers for any or all lots. Documents may be purchased from American Ort Federation, 2025 I Street NW, Suite 320, Washington DC, 20006. They must be forwarded, by September 17, to Secretariat des Adjudications de l'Office des Routes, Direction Generale, Sise Avenue ex Decamps, Kinshasa/Gombe. ★

## Capital projects for investment in Poland

Canadian companies seeking information on the wide range of capital projects that have been identified for investment and development in Poland will have that opportunity October 12-15 when the Forum for Promotion of Joint Ventures takes place in Warsaw.

Designed to assist Poland "in accelerating its industrial development," the forum will bring together project sponsors from Poland and potential foreign participants who can supply the "inputs" required to implement the projects.

These inputs, say organizers, could be in a variety of forms, including industrial financing through equity participation in joint ventures; management and technology transfer; engineering and product development services; training; and licensing/patent arrangements.

The forum is organized by the Industrial Investment Division of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) in cooperation with the Polish Ministry of Foreign Trade and the Polish Chamber of Foreign Trade.

For further information, contact M.R. (Mitch) Vlad of External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), Ottawa, tel: (613) 992-1449; or Marian Kalinowski, Trade Commissioner, Polish Trade Commissioner's Office, Montreal, tel: (514) 282-1732. ★

## Upswing encourages exports

Continued from page 1  
and basic commodities.

In addition, Mexican banks have been asked to give financing priorities to Mexican companies needing to import goods or services in order to better export or modernize their facilities.

Canadian exports to Mexico reached \$402 million last year — up considerably from the bottom figure of \$350 million in 1984.

But with an economic upturn slated for the end of this year, trade officials foresee added Canadian export opportunities in a variety of

## Launch geared to promote export trade

Continued from page 1

from 35 countries will converge on Canada from October 13-30. They'll be on hand in 21 cities across the nation to share their expertise on a one-to-one basis with businesspeople seeking the latest information on export strategies.

But that's not all.

The Department of Regional Industrial Expansion, in cooperation with provincial governments, national trade associations, and colleges and universities, is serving up a full plate of trade-related events from St. John's to Victoria.

Look for an international trade "Careers Workshop" in British Columbia, a travelling trade mission that will make the trek from the Yukon to Alaska, and a group of Junior Achievers from Nova Scotia who will take a Canadian product to a U.S. market.

## Office pushes Canada trade

Continued from page 1

to find, say trade officials, exists in a highly diversified manufacturing sector that includes electrical and steel mill machinery; fabricated metal products; industrial safety equipment; food processing; petroleum and electric products; printing; pharmaceutical; and chemical products.

A virtually untapped market for Canadian exporters, officials add, is in the high technology sector where some 400 such organizations can be found in the Pittsburgh region. Here, there are "extensive opportunities" for Canadian suppliers — through direct exports, joint ventures and consulting services.

An aid to opening doors here is the Canada-U.S. Defence Production Sharing Program, some of the terms of which could give Canadians a good chance of sharing in projects undertaken by the city's newly established U.S. Department of Defence Software Engineering Institute.

Eager Canadian transportation companies

sectors in Mexico.

These include agriculture, transportation, rail road, electric generation and distribution, mining, forestry, telecommunications and automobile machinery.

For more information on trade opportunities in Mexico, contact the Commercial Division of the Canadian Embassy, Schiller 529, Col. Polanco 11560 Mexico. Tel: (905) 254-3283. Telex: 017-71191.

Information on Mexico can also be obtained from External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT) in Ottawa. Tel: (613) 995-0460. ★

The agenda for **Canada Export Trade Month** is chock-full of information on specific subjects such as trade fairs, trading houses, agents, and foreign technology. And the good news is that the majority of programs has been designed with the small to medium size business in mind.

Since the underlying object of **Export Trade Month** is to promote the sale of Canadian products abroad, not all the action will be taking place on Canadian soil. During October, many Canadian exporters will be showing their wares at international trade fairs, featuring everything from electronics to sporting goods to robotics to books.

To find out what's planned in your area during **Canada Export Trade Month**, and how you can participate, contact External Affairs' Trade Development Liaison and Special Projects Division, tel: (613) 996-7033; or call Info Export.

are also eyeing the Pittsburgh International Airport where plans for a U.S. \$50 million in expansion have been finalized.

The Canadian Government Trade Office, among other functions, will assist Canadian businesspeople in identifying such potential markets as well as facilitate regional promotion of Canadian exports through trade fairs and specific marketing missions.

Further information on the services provided by this new office is available by contacting Ted Lipman, Consul and Trade Commissioner, Canadian Government Trade Office, One Gateway Center, 9th Floor, South Wing, Pittsburgh, PA. 15222. Tel: (412) 392-2308. Fax: 412-392-2317. ★

### Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: **CanadExport (BTC)**, Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

**1-800-267-8376**

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

**CanadExport** is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada

# Canadaexpo

Numéro Spécial



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 5 N° 15

LE 14 SEPTEMBRE 1987

## Pleins feux sur le Mois de l'exportation

**Exporter, ça rapporte**... selon la publicité. Mais c'est aussi la réalité économique.

On lira souvent ce slogan au cours des prochaines semaines, car le Canada se prépare à célébrer, en octobre, le Mois de l'exportation. Cette campagne, qui durera un mois entier, représente un effort tous azimuts pour renseigner et instruire les gens d'affaires canadiens sur tous les aspects de l'exportation.

Le gouvernement fédéral met en effet tout en œuvre pour que le Mois de l'exportation, qui en est à sa cinquième année, constitue le

programme le plus complet de développement des marchés d'exportation qu'on ait jamais lancé au Canada.

Ainsi, les grands intervenants en exportation, tant des secteurs publics que privés, conjugueront leurs efforts en vue d'aider tous les Canadiens désireux de vendre leurs produits et leurs services à l'étranger.

Les exportateurs débutants qui cherchent à mettre le pied dans l'étrier, aussi bien que les exportateurs bien établis qui cherchent de nouveaux horizons, ou encore les étudiants

qui envisagent de faire carrière dans la commercialisation, obtiendront les renseignements qui leur permettront de prendre les bonnes décisions.

Pour inaugurer ce Mois, le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, remettra les Prix d'excellence à l'exportation canadienne à 12 sociétés choisies pour les résultats remarquables de leurs activités d'exportation, au cours d'une cérémonie spéciale qui sera tenue à Ottawa dans le cadre de la réunion

(Voir page 8: L'exportation.)

## Les ventes décollent bien à Londres



**Une première dans l'histoire de l'aviation: atterrissage, le 31 mai, d'un aéronef de Havilland Dash 7 au nouvel aéroport de Londres, en Angleterre. L'aéroport ADAC, construit au cœur de la ville au coût de 21 millions de livres sterling, sera mis en service en octobre. Le de Havilland Dash 7, exploité par les compagnies britanniques Brymon Airways et Eurocity Express, a été sélectionné pour ses caractéristiques: avion à décollage et à atterrissage courts (ADAC), et faible niveau de bruit, caractéristiques essentielles exigées par les autorités britanniques.**

## Le Mexique redore son blason

Le Mexique fait de nouveau les manchettes... mais cette fois pour les débouchés qu'il pourrait offrir aux exportateurs.

De nombreux signes laissent en effet présager un avenir plus rose dans l'économie mexicaine. Par exemple, les créanciers de ce pays, qui affiche une bonne balance des paiements, viennent de lui accorder des crédits totalisant plus de 12 milliards de dollars US.

En outre, les exportations de pétrole reprennent et les ventes non pétrolières battent de nouveaux records.

Par ailleurs, après avoir adhéré au GATT, l'an dernier, le Mexique devra s'ouvrir graduel-

lement et moderniser son infrastructure industrielle, surtout en important des biens d'équipement.

Cela suppose notamment une privatisation plus poussée et un relâchement du contrôle de l'État. Les efforts à ce chapitre devraient être facilités par l'appui que viennent de manifester les institutions financières internationales.

Notons en particulier à ce titre: un prêt de la Banque mondiale de plus de 1 milliard de dollars US; des lignes de crédit dépassant les 120 millions de dollars US de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) du

(Voir page 8: Vendre.)

## Exporter aux É.-U.: voici un bon appui

Quand l'occasion frappe à la porte, on a intérêt à ouvrir.

C'est exactement ce qu'a fait le gouvernement canadien en inaugurant dernièrement un nouveau bureau commercial à Pittsburgh (Pennsylvanie).

Ce nouveau bureau, qui desservira l'ouest de la Pennsylvanie, ainsi que la Virginie de l'Ouest, a pour but d'aider les sociétés canadiennes à explorer les débouchés commerciaux nouveaux et prometteurs dans cette région des États-Unis.

Or, les débouchés ne manquent pas.

Autrefois considérée surtout comme la ville du fer et de l'acier, Pittsburgh, avec ses 3 millions d'habitants, connaît aujourd'hui une renaissance industrielle qui lui vaut le troisième rang, parmi les villes américaines, pour le nombre de sièges sociaux « top 500 », selon le magazine *Fortune*; l'une des revues financières les plus réputées des États-Unis.

Qui plus est, ce marché est facilement accessible aux exportateurs canadiens.

D'après certains responsables commerciaux, les exportateurs canadiens trouveront

(Voir page 8: Un marché.)

### DANS CE NUMÉRO:

- La technologie de pointe se pointera à Toronto lors d'un salon qui attire des participants internationaux ... 7
- Les marchés mondiaux offrent des débouchés à l'exportation ..... 2
- Voici les activités au calendrier du Mois de l'exportation ..... 4
- La Pologne offre des projets de coopération ..... 8



# Des débouchés à foison offerts à l'exportation

**ARABIE SAOUDITE** — L'Administration de la protection civile générale du ministère saoudien de l'Intérieur cherche des entrepreneurs pour mettre sur pied et exploiter **trois écoles de formation spécialisée**. La formation portera sur la sécurité générale, la lutte contre les incendies, le sauvetage et les premiers soins. Le candidat doit être en mesure de fournir le matériel et posséder l'expertise administrative et technique nécessaire pour former des étudiants. Les candidats à cet emploi, d'une durée de 10 ans, doivent être parrainés par un agent local. La date de clôture est le 25 octobre. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Riyadh, télex: 404893 (DOMCAN SJ), qui les aidera à trouver un agent pour les parrainer.

**BRÉSIL** — Des compagnies brésiliennes sont à la recherche de partenaires en vue de mettre sur pied des projets d'investissement, d'entreprise et de production, conjoints dans un certain nombre de secteurs: la commercialisation, sur le plan national et international, de la mélasse en poudre devant servir à la préparation de provende et d'engrais; la distribution mondiale de produits tels que le poulet, l'agneau et les œufs congelés ainsi que de fruits et légumes en conserve; et des projets de construction de gazoducs et d'oléoducs, de plate-formes de forage et de construction industrielle. Communiquer avec M. Paulo Miranda, délégué commercial, ambassade du Brésil, 255, rue Albert, bureau 900, Ottawa (K1P 6A9). Tél.: (613) 237-1090.

**GRÈCE** — L'Organisation hellénique des télécommunications a décidé de reculer du 24 septembre au 25 novembre la date de clôture de son appel d'offres concernant la fourniture d'une station terrienne pour satellite. S'adresser à l'ambassade du Canada à Athènes. Télex: (Code de destination 601) 215584. Indicatif: (215584 DOM GR).

**GRÈCE** — L'Administration de l'aviation civile hellénique a lancé un appel d'offres, clôturant le 22 septembre, en vue d'acquérir des équipements de transmission. Spécifications: émetteur multivoie 18 pcs HF AM/BLU 400 W pep; émetteur VHF monovoie 8 pcs, 20-25 W, gamme de fréquences AM: 118-136 MHz. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**GRÈCE** — Le service d'approvisionnement de l'état-major général des Forces aériennes grecques lance un appel d'offres, clôturant le 25 septembre, en vue d'acquérir 600 articles comprenant des rondelles, des coussinets, des boulons, des collecteurs, des soupapes, des assemblages de pompe, des vis et des arbres. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**GRÈCE** — L'Administration de l'aviation civile hellénique a lancé un appel d'offres, clôturant le 12 octobre, concernant la fourniture d'un système de liaison en phonie. Spécifications: système sol-sol et air-sol comprenant un équipement auxiliaire de télévision en circuit fermé, un distributeur d'heures (enregistrement de conversations) et un système de commande à distance. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**GRÈCE** — La Hellenic Public Power Corp. a lancé un appel d'offres, clôturant le 29 septem-

bre, pour la fourniture de 40 000 kg de câble enrobé d'aluminium de 9,53 mm, devant servir aux fins d'une ligne de transmission de 150 KV. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**GRÈCE** — La Hellenic Public Power Corp. a émis un appel d'offres, clôturant le 2 octobre, en vue de se procurer des régulateurs de tension progressifs automatiques. Huit de ces régulateurs doivent être de 21 KV avec une puissance de 1000 KVA ou une capacité totale de 10 000 KVA; sept autres doivent être de 21 KV avec une puissance de 500 KVA ou une capacité totale de 5000 KVA. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**L'ÎLE MAURICE** — Le Gouvernement de l'Île Maurice invite les entreprises de construction des pays membres de la Banque africaine de développement à soumettre leur offre de préqualification en vue d'un projet de construction routière dans ce pays. Le projet comprend la construction d'une route jumelée et d'une voie auxiliaire pour les camions, ainsi que de cinq intersections et routes de liaison. On peut se procurer le dossier de l'appel d'offres auprès du Secrétaire permanent du Ministère des Travaux publics, Port Louis, Île Maurice; le Président, Bureau des appels d'offres, Ministère de France, Port Louis, Île Maurice. Ces documents devront être renvoyés à la même adresse lorsqu'on aura reçu les appels d'offres, qui seront lancés en novembre. Communiquer aussi avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi, Kenya. Telex: (code de destination 987) 22198. Indicatif: (22198 DOMCAN).

**MADAGASCAR** — Les sociétés canadiennes ont jusqu'au 21 septembre pour se procurer les documents de préqualification relatifs aux travaux de génie civil prévus dans neuf ports de Madagascar et de l'Île Maurice. Pour obtenir ce dossier rédigé en français, s'adresser à: BCEOM Division PVN 15, Square Max Huymans, 75741 Paris Cedex, 15 Tel: (1) 43 20 14 10. Telex: 250.618 F. Fax: (1) 43 35 03. Les documents doivent être expédiés, au plus tard le 12 octobre, à M. le Directeur de l'Aviation civile, de la Météorologie et du Tourisme, Direction de l'Aviation et de la Marine marchande, B.P. 1254, Antananarivo 101, Madagascar. Telex: 22301.

**NIGERIA** — La Water Board de l'État du Bornou invite les compagnies admissibles à soumissionner pour la fourniture de pompes à eau et d'accessoires submersibles destinés au projet d'adduction d'eau de Maiduguri, financé par la Banque mondiale. L'appel d'offres, clôturant le 10 octobre, vise: 110 pompes submersibles; 60 démarreurs; 100 jauges de niveau d'eau; 55 unités de rebobinage; et des pièces de rechange. Les documents de l'appel d'offres sont disponibles, à des frais de 500 \$NI, auprès de Ma Nasim, gestionnaire de projet, Water Board de l'État du Bornou, PMB 1188 Maiduguri, État du Bornou, Nigeria. Tél.: (076) 232008/232493. Télex: 82179 NG. On peut aussi communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Lagos. Télex: (Code de destination 905) 21275. Indicatif: (21275 DOMCAN NG).

**OUGANDA** — Une société ougandaise est à la

recherche d'un entrepreneur capable de lui apporter les compétences et l'aide financière nécessaires à l'installation d'une verrerie qui fabriquerait des verres plats, creux et spéciaux. Cette société recherche également des compétences, de l'aide technique et des machines, en vue d'installer une imprimerie moderne. Des études de faisabilité sont en cours pour les deux projets. Communiquer directement avec Davis Masifa, Masco Management Services, P.O. Box 2125, Kampala. Envoyer des copies de la correspondance échangée au haut-commissariat du Canada à Nairobi. Kenya. Telex: (code de destination 987) 22198. Indicatif: (22198 DOMCAN).

**ROYAUME-UNI** — Une entreprise britannique de fabrication et de distribution indépendante et prospère, fondée il y a 25 ans, recherche de nouveaux fournisseurs de mouleurs et de garnitures en caoutchouc. Les fournisseurs agréés pourraient bénéficier d'un grand nombre d'installations et de facilités, en particulier pour l'entreposage et la distribution et pour les campagnes de commercialisation et de ventes. L'entreprise accordera la préférence à tout nouveau produit qu'elle pourra acheter directement, entreposer, et, par la suite, distribuer sous sa propre marque de commerce. Communiquer directement avec S.G. Vine, Sales Representative, Millflex Seals Ltd., Millflex Works, Moorside Road, Winchester, Hampshire, SO237SE. Telex: FLUIDS 47273.

**ROYAUME-UNI** — Une entreprise située au Royaume-Uni est à la recherche de nouveaux fournisseurs d'outremer (s'ils n'exportent pas déjà vers le R.-U.) spécialisés dans les équipements ou les appareils de mesure conçus pour étudier la circulation des solides. Ce fabricant vend actuellement un appareil de contrôle de la circulation des particules solides véhiculées par l'air ou par l'eau. Communiquer directement avec R. John, Managing Director, Tealgate, Monument Industrial Park, Chalgrove, Oxfordshire, O9X 7RW. Télex: 83147, aux soins de: Tealgate.

**ROYAUME-UNI** — Les entreprises canadiennes à la recherche de débouchés au Royaume-Uni pour des équipements de réglage thermique domestiques (prises de courant, douilles de lampes, éléments de chauffage par immersion, appareillage de sécurité) peuvent communiquer avec une société de commercialisation multinationale située à Londres. De son côté, cette société recherche une entreprise qui s'occuperait de la conception et de la fabrication d'une série de soupapes en laiton pour des commandes centrales de réglage thermique. Communiquer directement avec Simon Osborne, Domestic Product Manager, Landis & Byr Ltd., Victoria Road, North Acton, Londres W3 6X8. Telex: 21486.

**ROYAUME-UNI** — Une entreprise de commercialisation située au Royaume-Uni souhaite entrer en contact avec de nouveaux fabricants capables d'innover dans le domaine des douches, des jacuzzi et des bains turbillons. Communiquer directement avec R.P. Thompson, Roger Thompson Ltd, 59 Trinity View, Caerleon, Newport, Gwent, NP6 1SU.

(La suite page 3.)



## Débouchés commerciaux

(Suite de la page 2.)

Tel: 0633-422592.

**TANZANIE** — La République Unie de Tanzanie a lancé un appel d'offres, clôturant le 14 octobre, en vue d'acquies certains nombre de **véhicules à moteur** destinés au ministère de l'Agriculture et de l'Exploitation du bétail, dans le cadre d'un projet de production céréalière. Parmi les véhicules demandés figurent les commerciales, les «toit rigide» (hard top) et les camions à plateforme. On peut se procurer le dossier de l'appel d'offres à l'adresse suivante: Secretary, Central Tender Board, P.O. Box 49, Dar Es Salaam, Tanzanie. Communiquer aussi avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi, Kenya.

**TANZANIE** — Une entreprise tanzanienne est à la recherche d'un entrepreneur qui lui offrirait l'aide technique, financière et administrative nécessaires à l'installation d'une **tannerie**. Une étude de faisabilité est en cours. Communiquer directement avec Klaus Adamek, Tropicales, Institute of Tropical Architecture, P.O. Box 464, Moshi, Tanzanie; et avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi, Kenya.

**TURQUIE** — L'Administration turque des P.T.T. lancera bientôt un appel d'offres visant un projet financé par l'OTAN, concernant la fourniture de 200 km de **câbles en fibres optiques**. Après l'annonce officielle, notre mission pourra obtenir les documents de l'appel d'offres et les expédier aux sociétés canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Telex: (code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** — Le Bureau pétrolier de Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 28 septembre, en vue d'acquies 300 **manomètres à air comprimé**. Spécifications: manomètres de gonflage à socle, gradués en kg/cm<sup>2</sup> et en PSI (livres par pouce carré), jusqu'à 120 PSI (8 kg/cm<sup>2</sup>); tuyau d'air et mandrin, et cadran pré-réglé dont l'indicateur s'arrête dès que la pression désirée (en PSI) est atteinte. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'administration turque des P.T.T. a lancé un appel d'offres, clôturant le 24 septembre, en vue d'acquies 500 **téléscripteurs format de poche**. Spécifications: clavier; affichage; imprimante; et unité de transmission pour communications téléphoniques point à point ou automatiques. Les soumissions doivent être accompagnées de deux échantillons. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le Bureau pétrolier de Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 24 septembre, en vue d'acquies 40 **bras de chargement de carburant**, dont 20 bras de 3 pouces de diamètre et 20 bras de 4 pouces articulés et entièrement actionnés par ressort. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Une entreprise commerciale désire importer un lot diversifié d'articles, notamment du **papier à lettre**, du **papier d'impression**, du **papier au sulfite** et du **papier Kraft**; des **feuilles de polyéthylène** au CPV; du **fer** et de **l'acier laminés à chaud**; des **lingots d'aluminium**, de **l'équipement de laboratoire**; du **bois d'œuvre** et du **bois rond**. Communiquer directement avec la Seha Company,

Barbaros Bulvari 41/A.D. 8, Besiktas, Istanbul, Turquie. Telex 26641 SEHA-TR.

**TURQUIE** — La Société turque des industries du ciment et de la céramique a lancé un appel d'offres, clôturant le 30 septembre, en vue de **moderniser la section des articles sanitaires d'une fabrique de porcelaine**. Le projet comporte un programme d'étude technique et de conception, la fourniture de machines d'appareillages, l'installation et la mise en service des équipements, ainsi que la formation du personnel. En outre, la capacité de production devra passer de 3800 à 9000 tonnes par an. Communiquer avec notre ambassade à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 25 septembre, en vue d'acquies quatre **balayeuses à vide** du type succion pour le nettoyage des pistes d'envol, des voies de circulation et autres zones de service aérien. La puissance minimale de cet appareil doit être de 150 hp, mais elle peut être de 80 hp si le vide est créé par un moteur auxiliaire. La capacité minimale de la trémie doit être de 3 mètres cubes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La Turkish Sugar Factories Inc. a lancé un appel d'offres, clôturant le 23 octobre, en vue d'acquies un varié de **matériels de centrale électrique**. Outre la mise en route de l'installation et la formation du personnel, l'entreprise demande des turbogénératrices, des génératrices synchrones triphasées, des turbines à vapeur et des appareils de commutation, notamment des compteurs et des commandes de réglage, ainsi qu'un système d'alimentation à courant continu. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Aux termes d'un prêt accordé par la Banque de reconstruction et de développement, l'Administration turque de l'électricité a lancé un appel d'offres, clôturant le 3 novembre, en vue d'acquies 13 **auto-transformateurs**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le Commandement aérien turc a lancé un appel d'offres, clôturant le 21 septembre, en vue d'acquies 73 articles dans le domaine des **pièces de rechange destinées à l'avion C-47 et à l'avion R-1830-90**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère turc des Travaux publics a lancé un appel d'offres, clôturant le 26 octobre, en vue d'acquies 38 articles dans le domaine des **pièces de rechange pour autochenilles**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère turc des Forêts vient de lancer un appel d'offres, clôturant le 25 septembre, en vue d'acquies 21  **pompes à incendie et des pièces de rechange**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La Gendarmerie turque a un besoin urgent d'**abris portatifs pour hélicoptères et de réservoirs gonflables de carburant**. Les six abris à toiture souple devraient être capables de recevoir deux hélicoptères *Agusta Bell 412*. Les réservoirs de carburant, de diverses grandeurs, devront avoir une capacité totale de 200 tonnes. Envoyer la documentation par messagerie à: Ambassade

du Canada, Nenehatun Caddesi 75, Gaziosmanpasa, Ankara. Téléc: (code de destination: 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR). Pour obtenir une représentation locale, communiquer avec le Groupe Ensa. Téléc: 44144 ENSN-TR. Fax: 90-4-2300696. Tél.: M. Aziz Bayir 90-4-230 53 12.

**TURQUIE** — Les Gardes-côtes turcs ont lancé un appel d'offres, clôturant le 30 septembre, en vue d'acquies cinq **moteurs diesel**. Spécifications: minimum 60 CV 1 1500 tours-minute; à 2 ou 4 temps; et de type I ou V. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 15 octobre, pour la fourniture de vingt **postes de radio portatifs UHF**. Spécifications: bandes MHz 225.000-399.975; espacement entre les canaux de 25 KHZ; 7 000 canaux entièrement synthétisés et transistorisés; maximum 8 kilos, 2 ou 10 Watts, modulaires. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de la Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 25 septembre, pour la fourniture de divers **dispositifs d'arrêt d'avions**. Il s'agit de 13 jeux de crochets permettant de stopper les aéronefs *F-4, F-15, F-100 et F-104* en moins de 950 pieds; d'un jeu de crochets d'arrêt mobiles, similaires aux précédents, mais montés sur des remorques à quatre roues; et de 11 jeux de filets et des poteaux adaptables aux systèmes d'arrêt de type 12-13F et 500-S. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La Cement and Ceramic Industries Corporation de Turquie lance un appel d'offres, clôturant le 28 septembre, pour la fourniture d'un grand nombre d'**instruments de mesure de la poussière**. Il s'agit A) de 46 instruments fixes destinés à mesurer les particules provenant de fours rotatifs et des broyeurs de matière première des cimenteries; et B) de 24 instruments portatifs servant à mesurer les particules s'échappant des cheminées des cimenteries. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 5 octobre, pour se procurer 19 **récepteurs radios**. Spécifications: gamme de fréquence de .10-30 KHZ VLF, .30-160 KHZ LF, et .160-200 KHZ AM, tous à synthèse de fréquence. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Un appel d'offres, clôturant le 2 octobre, a été lancé par la Sugar Factories de Turquie pour la fourniture d'**équipement d'ensachement du sucre**. Les machines utilisées pour remplir de sucre cristallisé des sacs de 50 kilos doivent avoir une capacité de 1 000 sacs par heure. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La Commission du Charbon de la Turquie a émis un appel d'offres, clôturant le 2 octobre, pour se procurer une certaine quantité de **trépan à molette et de forets d'acier et de carbure**. On a besoin de 50 trépan à molette (tricones de 6¼ po. pour les formations intermédiaires); 30 forets usinés en acier et 20 forets en carbure de tungstène. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**ZAÏRE** — L'Office des Routes du Zaïre a lancé des appels d'offres, répartis en trois lots, en

(Voir page 8: Marchés.)

# Dates et lieux à noter au calendrier

La liste suivante d'événements axés sur l'exportation est présentée par région et en ordre chronologique. On trouvera le nom de l'événement, l'endroit où il aura lieu et le nom et numéro de téléphone de la personne à qui s'adresser pour de plus amples renseignements.

## Colombie-Britannique

**1<sup>er</sup> oct.**—Colloque/Atelier sur les carrières en commerce international—Journée d'orientation. Vancouver. Renseignements: Peter Zalite, (604) 661-2262.

**1<sup>er</sup> oct.**—Réunion-déjeuner sur les débouchés en bordure du Pacifique. Kelowna. Renseignements: G.E. Frederick, (604) 861-1515.

**3 oct.**—«Voulez-vous importer ou exporter»—Colloque. Vancouver Nord. Renseignements: Andria Leduc, (604) 666-7703.

**5 oct. (à confirmer).**—Acheteurs américains de poisson frais—Atelier. Vancouver. Renseignements: Shun Ishiguro, (604) 661-2239.

**8 oct.**—Comment importer/exporter—Colloque. Victoria. Renseignements: Myla Frankel, (604) 388-0161.

**14-15 oct.**—Petits États du Commonwealth—Exposition. Vancouver. Renseignements: Peter Zalite, (604) 661-2262.

**15 oct.**—Acheteurs d'aliments du Royaume-Uni—Atelier. Vancouver. Renseignements: Shun Ishiguro, (604) 661-2239.

**18-20 oct.**—Deuxième forum commercial annuel de l'industrie du film. Vancouver. Renseignements: Peter Zalite, (604) 661-2262.

**19 oct.**—Electronic Data Interchange Council of Canada—Colloque. Vancouver. Renseignements: Vivian Gauthier, (416) 621-7160.

**21-22 oct.**—Apport technologique—Atelier. Vancouver. Renseignements: Brian Cox, (613) 996-0971.

**27 oct.**—Importateurs/Exportateurs—Séance d'information. New Westminster. Renseignements: Ben Wicklow, (604) 525-1011.

**2-6 nov. (à confirmer).**—COFI (Conseil des industries forestières)—Visite d'information. Dans toute la province. Renseignements: Peter Zalite, (604) 661-2262.

**Oct. (à préciser).**—Journées de la P.M.E. Victoria, Vancouver. Renseignements: Peter Zalite, (604) 661-2262.

## Alberta

**14 oct.**—Comment faire des affaires en Colombie—Colloque. Edmonton, Calgary (16 oct.). Renseignements: Bill Jaschke, (403) 427-4809.

**19 oct.**—Apport technologique—Mini-atelier. Calgary. Renseignements: Brian Cox, (613) 996-0971.

**20 oct.**—Electronic Data Interchange Council of Canada—Colloque. Edmonton. Renseignements: Vivian Gauthier, (416) 621-7160.

**Oct. (à préciser).**—Colloque sur l'exportation. Lethbridge, Fort McMurray, Red Deer, Medicine Hat. Renseignements: Neil Van Bastelen, (403) 420-2944.

## Saskatchewan

**21-22 oct.**—Electronic Data Interchange Council of Canada—Colloque. Regina. Renseignements: Vivian Gauthier, (416) 621-7160.

**21-22 oct.**—Apport technologique—Atelier. À

préciser. Renseignements: Brian Cox, (613) 996-0971.

**23-25 oct.**—Questions, politiques et relations en matière de commerce et de développement. Saskatoon. Renseignements: Burke Darling, (306) 975-4346.

**27 oct.**—Colloque/Atelier sur l'exportation. Saskatoon. Renseignements: Burke Darling, (306) 975-4346.

**Oct. (à préciser)**—Nouveaux exporteurs vers les États frontaliers—Base militaire de Minot. Mission des États, Minot (Dakota Nord). Renseignements: Burke Darling, (306) 975-4346.

## Manitoba

**19-20 oct.**—Apport technologique—Atelier. Winnipeg. Renseignements: David Elgic, (204) 983-4393.

**23 oct.**—Electronic Data Interchange Council of Canada—Colloque. Winnipeg. Renseignements: Vivian Gauthier, (416) 621-7160.

**26-30 oct.**—Stand sur l'expansion des exportations—Exposition tenue dans le cadre de la semaine de la P.M.E. Winnipeg. Renseignements: Shannon Couglin, (204) 983-2097.

**Oct. (à préciser).**—Comment exporter—Colloque sur les produits de défense. Winnipeg. Renseignements: Dick Davis, (204) 983-4586.

**Oct. (à préciser).**—Défense—Mission provinciale. Orlando (Floride), Atlanta (Géorgie), Huntville (Alabama). Renseignements: Dick Davis, (204) 983-4586.

## Ontario

**1<sup>er</sup> oct.**—Colloques sur les maisons de commerce. Windsor. Renseignements: Mike Reshitnyk, (613) 996-1419.

**4-6 oct.**—Stratégies pour l'expansion des exportations—44<sup>e</sup> Congrès annuel de l'Association des exportateurs canadiens. Ottawa. Renseignements: Marcelle Lapointe, (613) 238-8888.

**5 oct.**—Lancement national/Prix d'excellence à l'exportation canadienne. Château Laurier, Ottawa. Renseignements: Bev Hexter, (613) 996-2947.

**7 oct.**—Banquet: remise des prix de mérite à l'exportation. Centre des congrès. Hamilton. Renseignements: Kathy Dewitt, (416) 522-1151.

**7 oct.**—Lancement du Mois de l'exportation au ministère des Affaires extérieures. Ottawa. Renseignements: Lynda Northover, (613) 996-8710.

**13-14 oct.**—Apport technologique—Atelier. Ottawa, Hamilton (14 oct.), London (15 oct.), Toronto (15-16 oct.), Windsor (16 oct.). Renseignements: Brian Cox, (613) 996-0971.

**13 oct.**—Carrefour 87/Conférence sur les possibilités d'exportation. Ottawa, Hamilton (14 oct.), London (15 oct.), Windsor (16 oct.), Thunder Bay (19 oct.), Sudbury (20 oct.), Kingston (22 oct.), Peterborough (23 oct.). Renseignements: 1-800-267-0422.

**14 oct.**—Les nouvelles règles de la vente internationale de marchandises—Conférence. Four Seasons Hotel, Ottawa. Renseignements: Jim Moore, (613) 238-8888.

**14 oct.**—Electronic Data Interchange Council of Canada—Colloque. Toronto. Renseignements: Vivian Gauthier, (416) 621-7160.

**20 oct.**—Aide gouvernementale offerte aux entreprises. World Trade Center, Toronto. Renseignements: Lee Meister, (416) 366-2642.

**20 oct.**—Déjeuner pour membres de la Chambre. Chambre de commerce, Hamilton District. Renseignements: Kathy Dewitt, (416) 522-1151.

**20 oct.-17 nov.**—Cours accéléré sur les Douanes canadiennes. Humber College, Toronto. Renseignements: (416) 675-3111, poste 4418.

**29 oct.**—Exportez vos produits—Colloque. Nepean. Renseignements: Betty Shields, (613) 995-0234.

**29 oct.**—Comment vendre au Japon. Toronto. Renseignements: Geoff Nimmo, (613) 238-8888.

## Québec

**1<sup>er</sup> oct.**—Lancement du Mois de l'exportation. Montréal. Renseignements: Louise Lauzon, (514) 288-8048.

**4 oct.**—Journée portes-ouvertes sur l'exportation, chez Electrovert Ltée. La Prairie. Renseignements: Norman Paquette, (514) 659-8901.

**7 oct.**—Electronic Data Interchange Council of Canada—Colloque. Montréal. Renseignements: Vivian Gauthier, (416) 621-7160.

**14-18 oct.**—Exposition sur le monde des affaires. Québec. Renseignements: Guy Hardy, (514) 283-6706.

**15 oct.**—Nouveaux exportateurs vers les États frontaliers—Mission. Plattsburg. Renseignements: Claude Roy, (514) 283-6290.

**15-16 oct.**—Atelier sur l'apport technologique. Montréal. Renseignements: Brian Cox, (613) 996-0971.

**19-20 oct.**—Apport technologique—Atelier. Québec. Renseignements: Brian Cox, (613) 996-0971.

**20 oct.**—Colloque sur les crédits à l'exportation. Centre Sheraton, Montréal. Renseignements: Pierre D'Avignon, (514) 878-1881.

**20 oct.**—Commercialisation internationale directe—Colloque. Montréal. Renseignements: Charles-Robert Dionne, (514) 873-5575.

**23 oct.**—Colloque sur l'exportation. Trois-Rivières. Renseignements: Claude Lortie, (819) 374-5544.

**27 oct.**—Rendez-vous de la haute technologie. St-Laurent. Renseignements: (514) 334-6560.

**28 oct.**—Supermarché des approvisionnements. St. Hyacinthe.

**Oct. (à préciser).**—Colloque sur l'exportation. Val-D'Or, Granby, Lac Mégantic. Renseignements: R. Poirier, (819) 565-4713.

**Oct. (à préciser)**—Colloque sur l'exportation. Alma. Renseignements: P. Cantin, (418) 668-3084.

## Nouveau-Brunswick

**1<sup>er</sup> oct.**—Édition spéciale du *Export New Brunswick*. Dans toute la province. Renseignements: John Richard, (506) 857-6459.

**5-6 oct.**—Les journées 1987 du port de Saint-Jean. Saint-Jean. Renseignements: Doug Murray, Bill Long, (506) 453-2875.

**5 oct.**—Lancement du Mois canadien de l'exportation au Nouveau-Brunswick. À préciser. Renseignements: John Richard, (506) 857-6459.

**6 oct.**—Electronic Data Interchange Council

of Canada—Colloque. Moncton. Renseignements: Vivian Gauthier, (416) 621-7160.  
**Oct. (à préciser)**—Projets relatifs aux achats internationaux et au tiers-monde—Colloque. Moncton. Renseignements: Doug Murray, (506) 453-2875.  
**19-20 oct.**—Apport technologique—Atelier. Moncton. Renseignements: Brian Cox, (613) 996-0971.  
**28-31 oct.**—Exportation sur le poisson—Mission. Seattle. Renseignements: Doug Murray, (506) 453-2875.  
**Oct. (à préciser)**—Mission d'exportateurs aux Bermudes. Bermudes. Renseignements: John Richard, (506) 857-6459.  
**Oct. (à préciser)**—Nouveaux exportateurs vers les États frontaliers. Seattle. Renseignements: Doug Murray, (506) 453-2875.

## Nouvelle-Écosse

**1er oct.**—Numéro spécial du *Nova Scotia Export News*. Dans toute la province. Renseignements: Winnifred Desjardins, (902) 426-9904.  
**1er-31 oct.**—Exposition de produits d'exportation. Aéroport international de Halifax. Renseignements: Winnifred Desjardins, (902) 426-9904.  
**5 oct.**—Bien transporter pour bien exporter—Réunion-déjeuner. Halifax. Renseignements: Philip Rosson, (902) 424-1808.  
**7 oct.**—Inauguration du Centre du commerce. Halifax. Renseignements: C. Thornley, (902) 428-7233.  
**8 oct.**—Colloque sur la Loi canadienne sur les douanes. Halifax. Renseignements: C. Thornley, (902) 428-7233.  
**8 oct.**—Réseau—Colloque. Halifax. Renseignements: C. Thornley, (902) 428-7233.  
**9 oct.**—Séance d'information sur la commercialisation des produits d'exportation. Halifax. Renseignements: C. Thornley, (902) 428-7233.  
**14 oct.**—Conférence sur les jeunes entrepreneurs. Wolfville. Renseignements: D.

Faloon, (902) 426-7860.  
**15 oct.**—Colloque sur les risques en affaires, et réception. Halifax. Renseignements: P. Kavanaugh, (902) 429-0426.  
**15 oct.**—Foire d'information sur les services à l'exportation. Halifax. Renseignements: Doug Rosenthal, (902) 426-6125.  
**21 oct.**—Apport technologique—Atelier. Dartmouth. Renseignements: Fraser Sutherland, (902) 426-3138.  
**21-22 oct.**—Apport technologique—Atelier. Halifax. Renseignements: Brian Cox, (613) 996-0971.  
**26-27 oct.**—Semaine de la P.M.E. Dans toute la province. Renseignements: Doug Rosenthal, (902) 426-6125.  
**29 oct.**—Bonnes stratégies de distribution pour exportateurs. Réunion-déjeuner. Halifax. Renseignements: Philip Rosson, (902) 424-1808.

**Oct. (à préciser)**—Programme des nouveaux exportateurs. Halifax. Renseignements: Winnifred Desjardins, (902) 426-9904.  
**Oct. (à préciser)**—Colloque sur les affaires. Université Dalhousie, Halifax. Renseignements: Philip Rosson, (902) 424-7080.  
**Oct. (à préciser)**—Déjeuner ou dîner d'entrepreneurs. Yarmouth. Renseignements: D. Faloon, (902) 426-7860.

## Île-du-Prince-Édouard

**Oct. (à préciser)**—Premier navire dans le port de Summerside. Summerside. Renseignements: Emerson Gennis, (902) 436-9651.  
**3 oct.**—Publication du *Island Exporter*. Dans toute la province. Renseignements: Austin Bowman, (902) 566-7441.  
**3 oct.**—Cahier spécial dans *Summerside Journal-Pioneer*. Summerside. Renseignements: Austin Bowman, (902) 566-7441.  
**6 oct.**—Colloque «Aux futurs exportateurs». Montague. Renseignements: Austin Bowman, (902) 566-7441.  
**7 oct.**—Colloque «Aux futurs exportateurs». Charlottetown, West Prince. Renseignements:

Austin Bowman, (902) 566-7441.  
**9 oct.**—Cahier spécial dans *Eastern/West Prince Graphic*. West Prince. Renseignements: Austin Bowman, (902) 566-7441.  
**10 oct.**—Cahier spécial dans *Charlottetown Guardian-Patriot*. Charlottetown. Renseignements: Austin Bowman, (902) 566-7441.  
**14 oct.**—Colloque sur les risques en affaires. Charlottetown. Renseignements: Austin Bowman, (902) 566-7441.  
**16 oct.**—Exposé sur l'exportation à la Chambre de commerce. Summerside. Renseignements: Austin Bowman, (902) 566-7441.  
**19 oct.**—Prix de l'exportateur de l'année. Summerside. Renseignements: Emerson Gennis, (902) 436-9651.  
**19 oct.**—Apport technologique—Atelier. Charlottetown. Renseignements: Brian Cox, (613) 996-0971.

## Terre-Neuve

**30 sept.-2 oct.**—Mission de l'ANASE (Association des nations de l'Asie du Sud-Est). St-John's. Renseignements: Pat Cronin, (709) 772-2457.  
**9 oct.**—Comment exporter—Colloque/atelier. St-John's. Renseignements: Pat Cronin, (709) 772-2457.  
**19-23 oct.**—Semaine de la P.M.E. St-John's. Renseignements: Pat Cronin, (709) 772-2457.  
**21 oct.**—«Vendre l'acheteur»: Foire commerciale. St-John's. Renseignements: Derek Locke, (709) 772-2457.  
**21-22 oct.**—Apport technologique—Atelier. St-John's. Renseignements: Brian Cox, (613) 996-0971.  
**29 oct.**—Prix à l'exportation de Terre-Neuve. Chez les lauréats. Renseignements: Kay Coxworthy, (709) 576-5690.

## Yukon

**7-9 oct.**—Mission commerciale. Juneau (Alaska). Renseignements: Larry Bagnell, (403) 668-4555. \*

# Activités sur la scène internationale

Durant le Mois de l'exportation, les exportateurs canadiens auront l'occasion de participer à de nombreuses foires, missions et réunions commerciales, de façon autonome ou avec l'aide du ministère des Affaires extérieures ou de leur province. Voici une liste partielle de ces activités.

## Amérique latine, Antilles

**1er-7 oct.**—Exploration minière—Mission du ministère des Mines de Colombie. Centres miniers. Renseignements: J. Dundon, (613) 996-6921.  
**2-10 oct.**—FIMAR—Matériel de pêche et de traitement. Valparaiso, Chili. Renseignements: P. Schutte, (613) 996-5358.  
**13-17 oct.**—Planification des télécommunications—Mission de fonctionnaires du Brésil. Ottawa, Montréal. Renseignements: C. Munante, (613) 996-2268.  
**24-27 oct.**—Matériel d'impression—Mission d'acheteurs des Antilles. Toronto. Renseignements: J. Dundon, (613) 996-6921.  
**24-29 oct.**—Congrès mexicain sur l'exploitation minière. Acapulco. Renseignements: C. Munante, (613) 996-2268.  
**28 oct.-8 nov.**—FISA 87—Foire générale.

Santiago (Chili). Renseignements: P. Schutte, (613) 996-5358.

## Asie-Pacifique

**1er-6 oct.**—Foire de l'électronique. Osaka, Japon. Renseignements: G. Richens, (613) 995-8619.  
**14-20 oct.**—Expo-aviation. Chine. Renseignements: G. Richens, (613) 995-8619.  
**15-17 oct.**—Expo-mines d'or. Australie. Renseignements: H. Morrison, (613) 996-2463.  
**20-23 oct.**—Indo-énergie. Indonésie. Renseignements: G. Richens, (613) 995-8619.  
**26 oct.-6 nov.**—Instruments—Mission en Corée, Chine et à Hong Kong. Renseignements: D. Mrkich, (613) 995-1678.  
**30 oct.-9 nov.**—Salon de l'auto. Tokyo, Japon. Renseignements: K. Tyrrell, (613) 995-1677.  
**Oct. (à préciser)**—Logiciel—Mission du Japon. Renseignements: H. Morrison, (613) 996-2463.  
**Oct. (à préciser)**—Canola—Mission en Corée. Renseignements: H. Morrison, (613) 996-2463.  
**Oct. (à préciser)**—Produits de défense—Mission de Thaïlande. Renseignements: N. Peacock, (613) 995-8628.  
**Oct. (à préciser)**—Embryons bovins—Mission de l'Australie. Renseignements: D. Mrkich,

(613) 995-1678.

**Oct. (à préciser)**—Mission de coopération industrielle, en Inde. Renseignements: G. Richens, (613) 995-8619.

**Oct. (à préciser)**—Matériel d'aérospatiale—Mission en Australie. Renseignements: D. Mrkich, (613) 995-1678.

## États-Unis

**27 sept.-1er oct.**—Mission américaine à la conférence de l'Association des industries de l'air du Canada. Québec. Renseignements: G. Goldhawk, (613) 993-7486.  
**29 sept.-1er oct.**—Federal Computer Conference (ordinateurs). Washington (D.C.). Renseignements: G. Goldhawk, (613) 993-7486.  
**29 sept.-1er oct.**—National Fall Design Engineering Show (conception, génie). New York. Renseignements: G. Goldhawk, (613) 993-7486.  
**1er oct.**—Exposition solo sur l'alimentation—Stand d'information. Buffalo. Renseignements: M. Samson, (613) 991-9476.  
**9-11 oct.**—Foire nationale d'articles de sports—Stand d'information. Chicago. Renseignements:

(Voir page 6: Foires.)

## Foires et missions prévues en octobre

(Suite de la page 5.)

ments: G. Phillips, (613) 993-6134.

**18-20 oct.**—ASA—Exposition nationale sur les produits de plomberie, de chauffage, de réfrigération et de tuyauterie—Stand d'information. New York. Renseignements: M. Samson, (613) 991-9476.

**26-28 oct.**—California Grocers Show—Stand d'information. San Diego. Renseignements: M. Samson, (613) 991-9476.

### Europe

**29 sept.-4 oct.**—SITEF 87—Haute technologie. Toulouse (France). Renseignements: D. Green, (613) 996-4427.

**7-12 oct.**—Foire du livre 87. Francfort (Allemagne de l'Ouest). Renseignements: M. Wondergem, (613) 996-5554.

**9 oct.**—Exposition en magasin de produits alimentaires. Helsinki (Finlande), Stockholm (Suède). Renseignements: L.V. Ford, (613) 992-7001.

**10-15 oct.**—Foire alimentaire Anuga 87. Cologne (Allemagne de l'Ouest). Renseignements: H. Schroeter, (613) 996-5555.

**11-24 oct.**—Produits forestiers—Mission de Belgique. Vancouver, Ottawa, Québec. Renseignements: D. Green, (613) 996-4427.

**16-27 oct.**—Foire technique de Stockholm. Suède. Renseignements: D. Green, (613) 996-4427.

**17-25 oct.**—Foire internationale TIB 87. Bucharest (Roumanie). Renseignements: W. Maybee, (613) 996-5554.

**19-23 oct.**—Systèmes 87—Salon de logiciel. Munich (Allemagne de l'Ouest). Renseignements: H. Schroeter, (613) 996-4344.

**20-27 oct.**—Télécom 87. Genève (Suisse). Renseignements: L.V. Ford, (613) 992-7001.

**Oct. (à préciser)**—Robotique—Mission. Suède. Renseignements: D. Green, (613) 996-4427.

**Oct. (à préciser)**—Défense—Mission commerciale et industrielle. Londres (Angleterre). Renseignements: D. Green, (613) 996-4427.

**Oct. (à préciser)**—Câble/Vidéotex—Mission. Stockholm (Suède), Dublin (Irlande), Madrid (Espagne), Lisbonne (Portugal). Renseignements: D. Green, (613) 996-4427.

**Oct. (à préciser)**—Commercialisation du poisson—Mission. Hambourg (Allemagne de l'Ouest). Renseignements: D. Green, (613) 996-4427.

### Moyen-Orient

**24 sept.-7 oct.**—Mission commerciale de l'Arabie saoudite. Calgary, Toronto, Montréal, Ottawa. Renseignements: Gary Scott, (613) 993-6847.

**5 oct.**—Réunion de la Commission économique Canada-Arabie saoudite. Ottawa. Renseignements: Gary Scott, (613) 993-6847.

**12-15 oct.**—Moyen-Orient—Foire commerciale sur les produits médicaux. Bahreïn. Renseignements: Gary Scott, (613) 993-6847.

**17 oct.**—Mission sur les produits médicaux, en Arabie saoudite. Renseignements: Gary Scott, (613) 993-6847.

**21 oct.**—Mission de membres des services éducatifs en Jordanie, au Koweït, à Oman et en Arabie saoudite. Renseignements: Gary Scott, (613) 993-6847. ★

## Vendre à la Hongrie, rien de plus facile

Les sociétés canadiennes qui cherchent à exporter en Hongrie pourront bénéficier de la ligne de crédit qui vient d'être reconduite entre la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) et la Magyar Nemzeti Bank de Budapest.

### Guide de l'exportateur

On peut dès maintenant se procurer auprès de Samara Publications of Renfrew (Ont.) une publication unique en son genre destinée aux exportateurs actuels ou éventuels.

Le *Canadian Exporter's Handbook 1987-88* (guide de l'exportateur canadien), qui sera publié tous les ans, regroupe dans un seul document les organisations ou les sources publiques ou privées qui peuvent aider le lecteur pour toutes les questions se rapportant à l'exportation.

Ce guide de 330 pages, qui contient une table des matières et un index par sujet, est divisé en trois sections: l'aide du gouvernement fédéral, l'aide des gouvernements provinciaux et l'aide du secteur privé.

Pour en obtenir une copie (anglais seulement), envoyer un chèque ou mandat de 29 \$ plus 2,50 \$ pour les frais de manutention et d'expédition, et 7 % pour la taxe (résidents d'Ontario seulement), à Samara Publications, 484 Coumbes Lane, Renfrew (Ont.) K7V 1N5; ou appeler le (613) 432-9054. ★

Cette ligne de crédit, accordée à l'origine en 1980 et renouvelée en 1983, s'élève à 15 millions de dollars canadiens en dollars américains, deutsche mark, francs suisses, yen japonais, ou toute combinaison de ces monnaies.

Les lignes de crédit de la S.E.E. constituent une forme particulière de financement que la S.E.E. consent à des établissements du secteur public ou privé à l'étranger, lesquels rétrocèdent les fonds à des acheteurs de biens et de services canadiens.

Les taux et les modalités étant fixés à l'avance, les accords de financement peuvent être conclus rapidement.

Bien que les échanges commerciaux entre le Canada et la Hongrie soient plutôt modestes, ils ont connu une croissance soutenue et sont passés, d'après les statistiques, de 21,3 millions de dollars en 1975 à 52,9 millions en 1986.

Au nombre des principaux débouchés pour les exportations d'équipements et de services canadiens, il faut citer l'énergie nucléaire, l'électronique, l'industrie chimique et l'industrie pharmaceutique, de même que les accords de licence et les projets d'exportation conclus avec des pays tiers.

Les exportateurs canadiens désireux de se prévaloir de cette ligne de crédit sont priés de communiquer avec la succursale régionale la plus proche de la S.E.E., soit à Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, ou Vancouver. Tél. (à Ottawa): (613) 598-2903.

## Les articles de sport s'exportent

La balle est désormais dans le camp des fabricants canadiens d'équipements sportifs.

La Direction du commerce et du tourisme aux États-Unis, au ministère des Affaires extérieures (MinAffex), collabore actuellement avec le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) et l'Association canadienne des fabricants d'équipements sportifs, à la rédaction d'un annuaire des sociétés qui exportent actuellement, ou qui envisagent d'exporter, des équipements sportifs fabriqués au Canada.

Dès sa publication, *Canadian Sporting Goods for World Markets* sera d'abord distribué sur le marché américain. Il parviendra également aux agents commerciaux du Canada à travers le monde, qui l'utiliseront comme ouvrage de référence. On pourra, par la suite, le faire traduire pour le distribuer aux foires internationales.

Pour figurer dans l'annuaire, toute société doit exporter ou être sur le point d'exporter. Les produits doivent être fabriqués au Canada et présenter un contenu canadien d'au moins 60%.

Si une société répond à ces critères, elle figurera gratuitement dans l'annuaire, avec une photographie de ses lignes de produits.

Dès que son inscription dans l'annuaire est acceptée, la société figurera également dans le réseau d'information mondial sur les exportations (WIN Exports), du MinAffex. Ce système de renseignement informatisé est à la

disposition de plus de 400 agents commerciaux du Canada à travers le monde, qui sont constamment à la recherche de débouchés commerciaux pour les biens et les services canadiens.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. George Phillips, MinAffex, au (613) 993-6134; ou avec M. Bill Van Zant, MEIR, au (613) 954-3109. ★

## Les réserves s'épuisent

Avis aux exportateurs: les réserves en devises de Trinidad et de Tobago sont en train de s'épuiser.

Déclenchée par la chute des cours mondiaux du pétrole, la pénurie oblige la banque centrale à une sélection plus rigoureuse quant à l'affectation des ressources à l'importation.

En outre, d'après le haut-commissariat du Canada à Port of Spain, la situation n'est pas près de s'améliorer.

Le haut-commissariat tient donc à avertir les exportateurs canadiens qu'elle ne peut guère influencer sur les décisions concernant l'affectation de devises étrangères. Pour éviter toute complication, il leur recommande de n'expédier leurs marchandises qu'après avoir reçu l'approbation de la banque centrale au sujet des devises étrangères. Pour plus de précautions, les exportateurs canadiens devraient demander une lettre de confirmation de crédit avant d'expédier leurs marchandises.

## La Foire de Bagdad est une porte d'accès au M.-O.

**Bagdad** — Le Canada continuera d'être présent sur le marché iraquien en participant, pour la douzième année consécutive, à l'une des activités commerciales annuelles les plus importantes au Moyen-Orient.

Le 24<sup>e</sup> **Foire internationale de Bagdad** — qui devrait attirer des visiteurs de plus de 50 pays — aura lieu dans la capitale iraquienne du 1<sup>er</sup> au 15 novembre.

Dans le cadre de cette foire industrielle d'échantillons, les autorités iraqiennes négocient et commandent jusqu'à 50 % de leurs besoins annuels.

Non seulement le Canada se chargera de répondre aux demandes de stands des compagnies, mais présentera pour la première fois des stands sectoriels: produits pétroliers et gaziers, agriculture et haute technologie.

On invite donc les entreprises canadiennes à exposer leurs produits dans ces stands ou à envoyer leurs brochures. Elles peuvent également déléguer un représentant pendant un certain nombre de jours.

Pour tout renseignement sur la foire ou sur la façon d'y participer, s'adresser à M<sup>me</sup> Terry Brophy, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), MinAffex, tél.: (613) 990-5984; ou appeler le centre Info-Export.

## Le marché médical en Inde en bonne santé

Les fabricants canadiens d'équipements et d'appareils médicaux qui recherchent de nouveaux débouchés devraient s'intéresser au marché indien.

D'après nos responsables commerciaux, ce marché offre de nombreux débouchés à cause de son énorme population (environ 780 millions d'habitants) et aussi parce que le gouvernement indien s'est lancé dans un programme de «santé pour tous les Indiens».

Tout en favorisant sa propre industrie, l'Inde importe quantité de biens et d'équipements que son industrie ne peut fabriquer ni confier sur place à des entreprises conjointes.

Le secteur médical offre de nombreux débouchés aux exportateurs canadiens, notamment dans l'industrie de pointe: tomodesitométriques et appareils IRM, équipement de diagnostic aux ultrasons, instruments de chirurgie au laser, dispositifs à microprocesseur pour handicapés, et appareils de diagnostic à fibres optiques pour hôpitaux.

On estime que la demande en produits et en matériels de protection sanitaire atteindra 900 millions de dollars au cours du Septième plan quinquennal indien (1985-1990).

Or, comme l'Inde importe toujours une

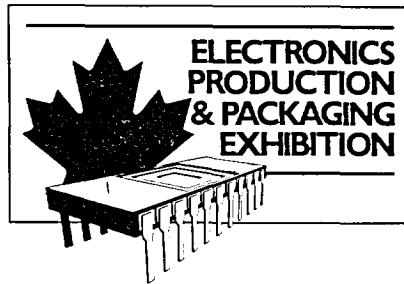
## Ça change au libre échange

Les personnes d'Ottawa qui veulent obtenir des renseignements sur le libre échange par le truchement du Groupe de communications sur le commerce extérieur sont priées de noter que le numéro de téléphone n'est plus celui indiqué dans le numéro du 29 juillet de **CanadExport**, mais (613) 992-6633. Pour tous les autres endroits, le numéro à composer sans frais demeure 1-800-267-8527. ★

## La technologie se pointe chez nous

**Toronto** — On reverra cette année la plus grande exposition d'électronique du Canada.

En effet, le clou de la Semaine canadienne de la technologie de pointe, le **Canadian High Technology Show**, se tiendra à Exhibition Place, Toronto, du 28 au 30 septembre.



Plus de 1000 exposants sont attendus; cela offre donc aux fabricants et utilisateurs de matériel électronique une occasion unique de connaître les innovations, les perspectives et les réalisations les plus brillantes et les plus récentes. Et le tout sous le même toit.

L'événement, qui rassemble des exposants venus de 17 pays, offre également une occasion unique aux entreprises canadiennes de haute technologie — qu'elles s'occupent de fabrication, d'ingénierie, de services et d'entretien, ou encore de commercialisation —

grande partie de son équipement médical, ce pays offre, d'après les responsables commerciaux, de nombreux débouchés aux exportateurs canadiens.

Parmi les équipements les plus en demande figurent les stimulateurs cardiaques internes, les électrocardiographes et électroencéphalographes multicanaux, les matériels et les pièces connexes, les équipements d'anesthésie, ainsi que le matériel et les appareils dentaires.

Afin d'étudier ces débouchés ainsi que d'autres perspectives, un groupe de représentants de sociétés canadiennes s'est rendu, au début de l'année, à New Delhi et à Bombay, dans le cadre d'une mission commerciale organisée par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Les produits canadiens discutés au cours de cette mission comprenaient: les équipements de thérapie au cobalt, la technologie des produits en capsule (dont la vente est envisagée), les vaccins antiviraux et les équipements perfectionnés de biotechnologie, les appareils de thérapie respiratoire, le matériel chirurgical et les cathéters.

Les six membres de la mission font état d'excellentes perspectives en Inde pour les années qui viennent. Qui plus est, on a signé un accord d'entreprise conjointe pour la production de composés dentaires, et plusieurs autres sont en voie de conclusion.

Les sociétés canadiennes qui s'intéressent aux perspectives à long terme offertes par l'Inde dans le domaine médical et pharmaceutique sont priées de communiquer avec M<sup>me</sup> Valerie Smith, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), MinAffex, au (613) 996-5945. ★

d'explorer de nouveaux débouchés.

En vue de promouvoir les services et les produits électroniques destinés à l'exportation, des délégués commerciaux du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) seront, pendant ces trois jours, à la disposition des visiteurs ou des exposants pour répondre à toutes leurs questions sur l'exportation ou le commerce international.

On recommande de visiter les kiosques «Exportation» (K37-K41) du MinAffex. Pour tout renseignement sur la participation du Ministère à cette importante exposition, communiquer avec M<sup>me</sup> Nancy Whitehead, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC), MinAffex, au (613) 992-6267. ★

## Deux salons américains attirent les techniciens

**Dallas** — Les exportateurs canadiens pourront participer, sans se déplacer, à deux grandes expositions commerciales qui se tiendront, ce mois-ci, à Dallas.

Le Consulat général dirigera en effet un centre d'information sur les produits à l'occasion du **Colloque et de l'exposition annuelles des ingénieurs du pétrole** (du 28 au 30 septembre) et de l'**Exposition de la National Business Aircraft Association** (du 29 septembre au 1<sup>er</sup> octobre).

Considérée comme la plus grande vitrine de prospection géophysique en Amérique du Nord, l'Exposition des ingénieurs du pétrole attire des membres des industries nationales et internationales du gaz et du pétrole.

En outre, plus de 450 exposants d'aéronefs et de pièces et accessoires d'aéronefs participeront à l'Exposition de la National Business Aircraft Association qui se tiendra à Dallas pendant trois jours. Cette exposition, l'un des principaux événements de l'industrie aéronautique en Amérique du Nord, attire plus de 12 000 visiteurs.

Pour participer, envoyer au plus vite au moins 25 exemplaires de sa documentation à M. Joe Mingori, Canadian Consulate General, 750 North St. Paul, Suite 1700, Dallas, Texas, 75201. Les envois doivent comporter l'inscription: «Echantillon seulement. Sans valeur commerciale». ★

## Débouchés touristiques

**Lagos** — L'industrie canadienne du tourisme se voit offrir de nouveaux débouchés.

Désireux de développer les ressources touristiques inexploitées, le gouvernement du Nigeria est en train d'organiser sa première foire touristique internationale, **Nigerian International Tourism Expo '87**, qui aura lieu à Lagos du 27 novembre au 5 décembre 1987. Cette foire a pour but de rassembler des organisations et des spécialistes en vue d'exploiter et d'organiser les possibilités touristiques du Nigeria.

Les sociétés canadiennes qui voudraient profiter de ces tout nouveaux débouchés sont priées de communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Lagos, Nigeria, Telex: (code de destination 905) 21275. Indicatif: (21275 DOMCAN NG). ★

**Marchés Mondiaux**

(Suite de la page 3.)

vue d'acquérir une variété d'articles. Le lot n° 1 concerne 5 ponts semi-permanents; le lot n° 2, la fourniture de 1440 tubes métalliques de 10 ml; et le lot n° 3, celle de 1705 tonnes d'asphalte. On peut se procurer les documents des appels d'offres à l'American Ort Federation, 2025 I Street NW, Suite 320, Washington DC, 20006. Ces documents doivent être renvoyés, d'ici le 17 septembre, au Secrétariat des Adjudications de l'Office des Routes, Direction générale, Sise Avenue ex Decamps, Kinshasa/Gombe. ★

**Projets de coopération à l'étude en Pologne**

Les sociétés canadiennes désirant s'informer des multiples projets d'immobilisation favorables à l'investissement et à l'entreprise en Pologne pourront le faire à l'occasion du Colloque pour l'encouragement aux entreprises conjointes, qui aura lieu à Varsovie du 12 au 15 octobre.

Conçu pour aider la Pologne à «accélérer son développement industriel», ce colloque rassemblera des promoteurs polonais et des participants étrangers capables de contribuer les «apports» nécessaires à ces projets.

Selon les organisateurs, ces apports pourraient prendre plusieurs formes, notamment: le financement industriel au moyen de prises de participation dans des entreprises communes; le transfert de gestion et de technologie; les services d'étude et de conception de produits; la formation; et les accords de licence et d'exploitation de brevets.

Ce colloque est organisé par la Direction des investissements industriels de l'organisation de l'ONU pour le développement industriel (ONUDI).

Pour tout renseignement, communiquer avec M. M.R. (Mitch) Vlad, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), MinAffex, au (613) 992-1449. ★

**Vendre au Mexique s'explique**

(Suite de la première page.)

Canada, destinées à aider les exportateurs canadiens s'intéressant à ce pays; et d'autres programmes d'assurance de la S.E.E. pour appuyer la vente de denrées et de produits de base.

Les exportations canadiennes vers le Mexique ont rapporté 402 millions de dollars l'an dernier, par rapport au plancher de 350 millions atteint en 1984.

Les perspectives économiques sont donc bonnes pour la fin de l'année en cours, ce qui devrait offrir de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens dans divers secteurs,

**L'exportation fait l'objet de promotions**

(Suite de la première page.)

annuelle de l'Association des exportateurs canadiens. En outre, le Premier ministre, M. Brian Mulroney, s'adressera à cette association en tant qu'orateur invité.

Dans le cadre de Carrefour 87, qui fera partie du Mois de l'exportation, les délégués commerciaux de 35 missions à l'étranger reviendront au Canada du 13 au 30 octobre pour des rencontres individuelles, dans 21 villes d'un océan à l'autre; avec des gens d'affaires qui cherchent à obtenir les meilleures informations disponibles à l'appui de leurs stratégies d'exportation.

Mais ce n'est pas tout.

De l'Atlantique au Pacifique, les manifestations les plus variées se rattachant au commerce seront organisées par le ministère de l'Expansion industrielle régionale, les gouvernements provinciaux, les associations commerciales nationales, les entreprises du

**Un marché à votre proximité**

(Suite de la première page.)

des débouchés dans un secteur manufacturier très diversifié: machines électriques et machines de fabrication de l'acier; produits métallurgiques; équipement de sécurité industrielle; transformation des aliments; produits pétroliers et appareils électriques; matériel d'imprimerie; produits pharmaceutiques et produits chimiques.

Toujours d'après les responsables commerciaux, un marché pratiquement vierge s'offre aux exportateurs canadiens dans la technologie de pointe.

Ce marché est encore plus accessible grâce au Programme de partage de la production de défense entre le Canada et les États-Unis, dont certaines dispositions offrent aux Canadiens une excellente occasion de participer aux projets du U.S. Department of Defense Software Engineering Institute, qui vient d'être fondé à Pittsburgh.

dont l'agriculture, le transport, les chemins de fer, la production et le transport d'électricité, les mines, la foresterie, les télécommunications et la machinerie automobile.

Pour de plus amples renseignements sur les débouchés au Mexique, s'adresser à la section commerciale à l'ambassade du Canada, Schiller 529, Col. Polanco 11560 Mexico. Tél.: (905) 254-3283. Téléc: 017-71191.

Ou communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), ministère des Affaires extérieures, à Ottawa, au (613) 995-0460. ★

secteur privé, ainsi que par les collègues et les universités.

Le Mois de l'exportation vise avant tout à favoriser les ventes de produits canadiens à l'étranger. C'est pourquoi tous les événements prévus n'auront pas lieu uniquement au Canada. C'est ainsi qu'en octobre, de nombreuses sociétés canadiennes exposeront leurs marchandises à l'étranger, à des foires commerciales internationales, dans toute une série de domaines qui va de l'électronique aux livres, en passant par les articles de sports et la robotique.

Pour tout renseignement sur les événements prévus dans votre région au cours du Mois de l'exportation, ou sur les modalités de participation, communiquer, au ministère des Affaires extérieures, avec la Direction de l'expansion du commerce, des services de liaison et des projets spéciaux, au (613) 996-7033; ou appeler le centre Info-Export. ★

Par ailleurs, les sociétés de transport canadiennes s'intéressent de très près à l'Aéroport international de Pittsburgh, dont les projets d'expansion, qui coûteront 50 millions de dollars américains, sont maintenant au point.

Pour plus de renseignements sur les services offerts par ce nouveau bureau, communiquer avec M. Ted Lipman, consul et délégué commercial, Bureau commercial du gouvernement canadien, One Gateway Center, 9th Floor, South Wing, Pittsburgh, PA. 15222. Tel: (412) 392-2308. Fax: 412-392-2317. ★

**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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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):**

**1-800-267-8376**

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): Louls Kovacs, tél.: (613) 992-7114. Rédacteur: Don Wight, tél.: (613) 992-6252. Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CH  
 EA  
 C16  
 1-5-#16  
 DOCS C3

# CanadaExport

External Affairs / Affaires extérieures  
 Canada / Canada  
 VOL. 5, NO. 16  
 SEPTEMBER 28, 1987

## Marketplace a gold mine of opportunity

Whether you're a first-time exporter or experienced at selling abroad, cross-Canada events organized for **Export Marketplace '87** will provide interested parties with the best tactics for breaking into new market areas worldwide.

**Export Marketplace '87**, an integral part of **Canada Export Trade Month** which runs throughout October, will see Canada's trade commissioners from posts around the world visiting 21 Canadian cities from the Atlantic to the Pacific.

They will come armed with the latest information on export opportunities in the regions they cover, contacts they have nurtured and business leads they are pursuing. And they will be on hand for one-on-one interviews with interested Canadian exporters.

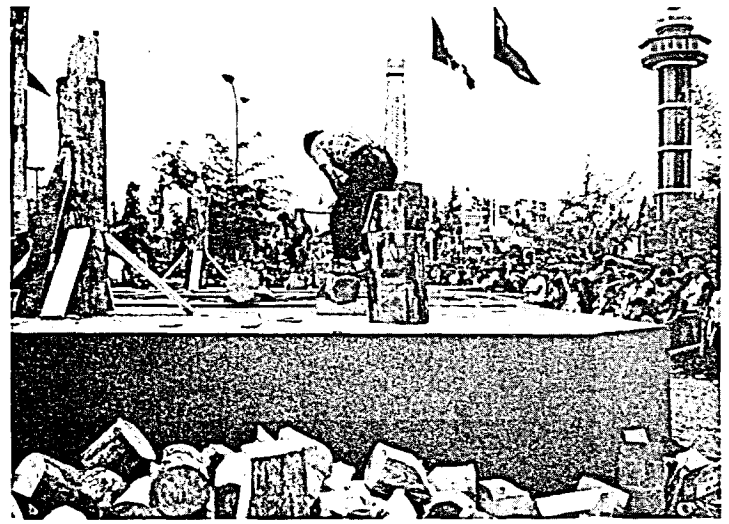
Registration/appointment request forms for persons wishing 20-minute one-on-one interviews are now available. They provide the dates, times, cities and locations of the events. There is a registration fee of \$25 per person.

These separate registration forms cover Atlantic Canada, Quebec, Ontario, Prairies, and British Columbia, and are available through the local registering organization in the city of the event — listed at the end of this article. They may also be obtained — as can details on the **Export Marketplace '87** national program — by calling toll-free Info Export of the Department of External Affairs 1-800-267-8376. Ottawa area call 993-6435.

Available from External Affairs as well is  
 Turn to page 3 — Marketplace

## Chopping up a market in Chile

Any way you cut it — The Canadian lumberjack show put on by eight Canadian companies during FISA 85 in Santiago, Chile, not only drew huge crowds but helped kick off the campaign to heighten Canada's forestry sector profile in that country. The 1985 Canadian mission members were all back in Chile for this year's Forestry Symposium in Concepcion. See story page 4.



## Trade communications could be Dutch treat

Canadian suppliers of telecommunications equipment will have better export opportunities to the Netherlands now that the Dutch government has confirmed it will relax control of the state-owned Post and Telecommunications Company (P.T.T.).

The new N.V. P.T.T., say trade officials, will operate more independently, be subject to more competition, and relinquish its position as sole supplier, installer and maintainer of 'peripheral' equipment to the country's telecommunications infrastructure.

This, say trade officials, means the market will eventually open to companies that offer telecom services which compete with those traditionally provided by N.V. P.T.T.

They also point out that this new and enlarged market will not open immediately — in fact, the state's monopoly will not be revoked before January, 1989.

Nevertheless, officials add, a 'grey market' already exists, and is likely to grow — in the peripheral equipment field.

This market — with its appropriate technical  
 Turn to page 6 — Dutch

## Novel sales are all in Canadian books

Taking the literary world by storm. . .

By all accounts that's what Canadian books are doing in a number of European countries, being translated, published and purchased in unprecedented quantities.

In the Netherlands, report officials, at least 20 Canadian novels have been published this year alone, with the highlight being the commercially and critically acclaimed *The*

*Spanish Doctor* by Matt Cohen.

Equally impressive are translations and sales of Canadian literary works in the Scandinavian countries. In fact, officials report that Yves Beauchemin's work *Le Matou (The Alley Cat)* was translated into Finnish before being translated into English.

This, they point out, "indicates that acceptance of Canadian authors is on its way to becoming as good in Scandinavia as in Canada."

What's more, they add, if the current trend — sales are estimated at over \$3 million already — continues to the end of the year, Canada will surpass Britain in the number of books (more than 40 in the first six months of 1987) sold for translation in the Scandinavian market, including Iceland.

In addition to diligent promotion by officers of the Canadian embassies in Scandinavia, "a Canadian short story collection following  
 Turn to page 5 — Book

## Wheat whets sales appetite

**Record exports of grains and oilseeds — 30.2 million tonnes in 1986-87 — have been achieved by Canada's grain industry, reports Charles Mayer, Minister of State for Grains and Oilseeds. Included in this sector are wheat, durum, oats, barley, flax, rye, canola and corn. Barley exports were a record 6.5 million tonnes and canola exports set a record at 2.1 million tonnes.**

### INSIDE

- A recent hi-tech mission to Japan could open the door to big Canadian telecommunications sales ..... 5
- Check out sales leads from countries around the world ..... 2
- Understanding Turkey is key to market opportunities ..... 3
- Trading houses can help make your exports click ..... 6



# Good sales prospects from around the world

**BRAZIL** — Recent Investment Opportunity Bulletins issued by the Embassy of Brazil, reveal that four companies in that country are seeking investment/joint venture/manufacturing partners in a variety of fields. An engineering company, with hopes of participating in a major government **irrigation project**, requires a partner to help with feasibility studies, and lend design and technical assistance. Another company, involved in systems and software manufacture, seeks a manufacturing partner for **data processing systems**. A third company, involved in **thermoplastic injection** of technical parts, seeks a project development and parts production partner. And a company involved in the manufacture of **plastic surgical instruments**, requires an investment and marketing partner. Further details are available from: Paulo Miranda, Trade Commissioner, Embassy of Brazil, 255 Albert St., Suite 900, Ottawa, K1P 6A9. Tel: (613) 237-1090.

**CAMEROON** — Three tenders, the first two with bid closing dates of October 28 and the third with a closing date of October 20, have been issued by the Department of Science and Public Markets on behalf of the Department of Agriculture. One calls for **fertilizer** for industrial cultivation as well as for the cultivation of edible foodstuffs; the other is for such apparatus as **vaporizers, atomizers, pulverizers and plastic bags**. The third is for the supply of **pesticides** for phytosanitary protection in the cultivation of cacao and coffee shrubs. Respectively, costs of tender documents are 200,000; 100,000; and 200,000 F CFA. Documents are available from and should be forwarded to Ministère de l'Informatique et des Marchés Publics, Secrétariat Général, Division des Appels d'Offres et du Suivi des Marchés (Porte 219), Yaoundé, Cameroun. Suggest interested parties contact Canadian Embassy, Yaoundé. Telex: 8209 KN (DOMCAN 8209 KN).

**CAMEROON** — Canadian companies have until October 14 to submit bids on a tender announced by the Department of Science and Public Markets for the supply of **hospital equipment** for a medical-social centre here. Documents, which cost 250,000 F CFA, may be obtained from and should be forwarded to Ministère de l'Informatique et des Marchés Publics, Secrétariat Général, Division des Appels d'Offres et du Suivi des Marchés (Porte 219), Yaoundé, Cameroun. Suggest interested parties contact the Canadian Embassy, Yaoundé.

**ENGLAND** — An independent London-based importer and distributor of materials for the **pharmaceutical, food and cosmetic industries** can provide, on a national basis, **marketing and selling expertise** for Canadian companies. Interested Canadian suppliers may contact directly David Lindsay, Marketing and Sales Director, Gala Laboratories Ltd., P.O. Box 341, Kensington, London W8 5S6. Tel: 01994 0949. Telex: 8950511 ONE ONE G.

**ENGLAND** — An importer and distributor here of surveying and laser equipment is seeking suppliers of **electronic distance mea-**

**suring and similar equipment for use in surveying**. Interested Canadian companies may contact directly D. Khan, Director, Kerryredd London Ltd., 1206 London Road, Norbury, London SW16 4DN. Tel: 01-679-7233.

**NIGERIA** — The Southern Borno Agricultural Development Project (SBADP), under a World Bank loan, is to purchase a variety of **agricultural equipment**, with bidders able to quote for the supply of one or more complete categories. Required are: 900 animal-drawn ridders; 300 excart components; 30 cereal grinders; 100 15-litre sprayer knapsacs; 300 5-litre sprayer knapsacs; 600 ULV-charged droplet sprayers; and 420 2-inch irrigation pumps. Documents may be obtained from and should be forwarded, no later than October 15, to The Project Manager, SBADP, Damboa Road, P.M.B. 1169, Maiduguri, Borno State, Nigeria. Tel: (070) 233-672. Telex: 821-26 SBADP (NG). Details are also available from The Administrator, ADP Liaison Agency, 27 Dover St., 4th Floor, London W1X 3PA, England. Tel: (01) 499-3829. Telex: 296-298.

**SCOTLAND** — Sole representation of a **sports/leisure goods manufacturer for sales** in Scotland and the rest of the U.K. is being sought by an import agency here. Interested Canadian companies may contact directly S.G. Callaghan, Tradeline Import/Export Agents, 2 Parkwood Gardens, Broxburn, West Lothian, EH52 5RE, Scotland. Tel: 0506 855692. Telex: 8955489 Ref: SCR 29078.

**TURKEY** — With a bid closing date of October 16, the Turkish Naval Forces Command has issued a tender for a variety of **diesel engine and helicopter spare parts and materials**. Specific requirements: 119 Ago, Pielstick and Poyaud diesel engine spares; 51 Cut, Bukh and Nordiks motor starter assembly Leyland Thorncraft engine spares and turbo charger; and 1,124 S-2E aircraft, AB-204B and AB-212 ASW helicopter spares. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — A tender with a bid closing date of October 12 has been issued by Turkey's Pulp and Paper Industries Inc. (SEKA) Dalaman for the supply of **five centrifugal pumps**. Specifications for each are: 1200 cubic metres per hour; 12 MWC discharge head; muddy water flow medium; and 55 KW, 1500 rpm motor. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A tender issued by Turkey's State Railways Administration (TCDD) calls for **carrier equipment** for communication services between stations in a railway electrification network. Required are 143 multiplex carrier terminals and repeaters and 32 two-way intermediate line amplifiers. Bid closing date is November 11. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A variety of **measurement/control equipment** for use in the beet plant/lime kilns of two sugar factories under construction is being sought in a tender announced by Turkey's Sugar Factories Inc. Required are four sets of BMA diffuser automatic control equipment, with two sets each having a capacity of 1,500 tons per day and two each having a capacity of 3,000 tons per day; two sets of automatic control equipment, each having capacities of 3,000 and 6,000 tons per day; and four sets of line shaft kiln measurement and control equipment. Bid closing date is October 9. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of October 22, the Turkish Ministry of Defence has issued a tender for one **frigate CIC simulator**. The required item is to be an exact replica of existing CIC and sensors on Miko 200T-class frigates to coordinate simulated sensors and weapon systems against air, surface and shore targets in a multi-target environment. Post will forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A local company is interested in importing **steel blooms and billets**. Interested Canadian exporters may contact directly Renata Ozdanon, Tayfun Ithalat-Ihracat A.S., Refik Saydam Caddesi 89, Arslan Han Kat 7, Sishane, Istanbul. Telex: 25620 TEDC-TR. Tel: 90-1-151-15 00.

**TURKEY** — A tender for the supply of **electronic stamp vending machines** has been issued by Turkey's Post Telegraph Telephone Administration (PTT). The 50 machines are to be coin-operated, indoor/outdoor type for issuing 25.5 x 43.0 mm stamps from rolls. Bid closing date is October 20. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — An urgent requirement for large quantities of **pine saw logs** has been issued by Turkish Pulp and Paper Industries (SEKA). Interested suppliers may contact directly H. Abanoz, SEKA, Balikesir, Turkey. Telex: 58110 SEMB-TR. Fax: 90 (661) 19217.

**TURKEY** — This country's State Highways Department has issued a tender, bid closing date November 6, for 203 **caterpillar spare parts**. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**UNITED KINGDOM** — A distributor here is seeking suppliers of several hundred tons per year of **glass reinforcement materials** for use in the manufacture of boat hulls and industrial mouldings. Items of specific interest are **chopped strand matt and woven roving**. Interested Canadian suppliers may contact directly E.A. Reddcliffe, Managing Director, Giltspur Technologies Ltd., Salisbury Road, Totton, Southampton SO4 3ZY, United Kingdom. Tel: (0703) 865777. Telex: 47526 GILTPAK G. ★



# Marketplace export events Canada-wide

Continued from page 1

**Export Marketplace/Market Facts**, a 31-page, easy-to-use guide that identifies export opportunities worldwide.

The information in the brochure — available separately in English and French — has been collected by more than 100 Canadian missions abroad and is organized by 16 industry sectors, subsectors and mission responsible for specific market areas.

There is also a summary of the primary export marketing services available from External Affairs and other government departments, and a list of trade contacts.

**Export Marketplace '87** is presented by the Department of External Affairs, in cooperation with the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE), the Canadian Chamber of Commerce and provincial trade departments.

Dates and locations of events, including registering organization and phone numbers, are:

## Allantic Canada

Oct. 13: St. John's, Hotel Newfoundland, DRIE, (709) 772-2457.

Oct. 14: Charlottetown, CP Prince Edward, Greater Charlottetown Area Chamber of Commerce, (902) 892-3424.

## Understanding system helps in Turkey

"Unprecedented opportunities" for Canadian business exist in Turkey.

And Canadian exporters could readily plug into this growing market — if they understood more completely how it operates.

That's the message from one of the Commercial Officers at the Canadian Embassy in Ankara.

What he's referring to is the practice of countertrade — one of the world's oldest economic trading systems and one on which Turkey is increasingly relying.

While that country pays for most of its present imports in hard currency, approximately 10 per cent of its annual trade is accounted for through barter or some other form of countertrade.

That, says the trade officer, is because Turkey is attempting to develop new export markets — primarily in industrial products as compared to such regular items as nuts and tomato paste — and to gain control of its escalating trade deficit, which, traditionally, has been financed through foreign debt.

It's also because Turkey wishes to become a full-fledged international trading partner and not continue to trade with other countries on a "nuts-for-computers" basis — thoughts that are often conjured up by the terms barter and countertrade.

"So far we have been mostly a customer," a senior Turkish government official said recently, "but we are now more interested in becoming a trading partner and will base our international trade on reciprocity."

And that's just what the country is doing, as recent examples attest:

- the state-owned Pulp and Paper Industries, in a recent tender call for pulpwood, asked prospective bidders to buy Turkish goods in exchange for the pulpwood (a form

Oct. 15: Halifax, World Trade Centre, DRIE, (902) 426-6125.

Oct. 16: Saint John, Delta Brunswick Hotel, Saint John Board of Trade, (506) 634-8111.

## Quebec

Oct. 19-21: Montreal, Sheraton Centre, World Trade Centre, (514) 288-8048.

Oct. 22: Sherbrooke, Le Baron, La Chambre de Commerce de Sherbrooke, (819) 821-4122.

Oct. 23: Quebec City, Auberge des Gouverneurs, La Chambre de Commerce et d'Industrie du Quebec, (418) 692-3853.

Oct. 30: Rimouski, Auberge des Gouverneurs, La Chambre de Commerce de Rimouski, (418) 722-4494.

## Ontario

Oct. 13: Ottawa, Congress Centre, 1-800-267-0422.

Oct. 14: Hamilton, Convention Centre, 1-800-267-0422.

Oct. 15: London, Holiday Inn City Centre, 1-800-267-0422.

Oct. 16: Windsor, Cleary Auditorium and Convention Centre, 1-800-267-0422.

Oct. 19: Thunder Bay, 1-800-465-5060.

Oct. 20: Sudbury, 1-800-461-1196.

Oct. 22: Kingston, 1-800-267-0422.

Oct. 23: Peterborough, 1-800-267-0422.

Oct. 26-28: Toronto, Sheraton Centre, Metro Toronto Board of Trade, (416) 366-6811 or 1-800-267-0422.

## Prairies

Oct. 19-20: Calgary, Convention Centre, The Calgary Chamber of Commerce, (403) 236-7435.

Oct. 21: Winnipeg, Westin Hotel, DRIE, (204) 983-5942.

Oct. 22: Regina, Hotel Saskatchewan, DRIE, (306) 975-4346.

Oct. 28: Saskatoon, Sheraton Cavalier, DRIE, (306) 975-4346.

Oct. 29-30: Edmonton, Terrace Inn, The Edmonton Chamber of Commerce, (403) 426-4620.

## British Columbia

Oct. 23: Victoria, Crystal Garden, Greater Victoria Chamber of Commerce, (604) 383-7191.

Oct. 26-27: Vancouver, Convention Centre, World Trade Centre (604) 641-1261.

Oct. 28: Kelowna, Capri Hotel, Kelowna Chamber of Commerce, (604) 861-1515. ★

## Mexico's mining markets merit deep exploration

Canadian companies involved in the export of mining equipment may find the road to Mexico paved in gold . . . or silver . . . or copper.

Despite a slump in 1986, there's renewed optimism that the Mexican mining industry is on the rebound. A major Mexican bank estimates that the volume of mining production for 1987 will surpass 1986 figures by four per cent.

The prediction comes on the heels of the announced expansion of the state-owned iron mines and steel plants, and increased investment by several large mining groups.

Silver — one of the most important metals in Mexico — along with gold, copper, manganese, sulphur, fluoride, salt, lead, zinc, molybdenum, iron and barite account for 98 per cent of Mexico's metal and mineral production. In 1986, the first seven showed volume increases ranging from 1.5 to 15.8 per cent.

Investment in Mexican mining is expected to top US\$1 billion in 1987. Thirty per cent is targeted for imported services and equipment.

In light of these new developments, Canadian exporters of mining equipment might find the Mexican market worthy of further investigation.

Very shortly, in fact, 15 Canadian companies will be doing just that when they exhibit equipment at the **Mexican Mining Congress and Exhibition**. Held every second year, the exhibition takes place this October 25-29 in Acapulco.

For further information on Mexican mining or other trade opportunities, contact Graham Weber of External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 995-0460. ★

of counterpurchase);

- the government's agreement to buy natural gas from the USSR included payment in the form of agricultural produce, textiles and contracting services to build hotels in the USSR; and

- Iraqi oil flowing through a Turkish pipeline is in payment for the flow of Turkish goods being trucked in the opposite direction.

Canada's "long-term economic interests in Turkey," says the trade officer, "will heavily depend on our ability to address the expectations of the Turkish Government and respond to the opportunities which Turkey offers."

Those opportunities are there, as the balance of trade, 3 to 1 in Canada's favor verifies. But there are other opportunities as well.

"Turkey's fast developing industrial capability, low cost and plentiful labor supply, proximity to Middle East markets and lucrative government incentives for government investment," say trade officers in Ankara, "make the country an excellent location for local manufacturing for re-export purposes as well as for the large and growing domestic market."

Given the country's strategic location, its 50 million and growing population, and its new incentives, it is the opinion of officers in the field that the importance of Turkey as a market for Canadian goods and services can only increase.

Further information on trade/export opportunities in Turkey is available from Charles Larabie of External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RWT), tel: (613) 995-6439; or call Info Export.

For information on countertrade, contact Michael J. Reshitnyk of External Affairs' Export Finance, Capital Projects and Trading Houses Division (TPF), tel: (613) 996-1419. Telex: 053-3745. Fax: 996-9103. ★

## Foodex '88 menu is prepared in Tokyo

**Tokyo** — Canadian companies anxious to explore the food and beverage market in Japan should consider participating in **Foodex '88**, slated for this city March 8-12.

But they will have to act quickly if they wish to reserve space at the national exhibit sponsored by the Department of External Affairs.

This will mark the seventh consecutive year at which Canada will have had a national exhibit at **Foodex**.

Considered "the biggest food show in Asia," **Foodex** in 1987 attracted 131,000 visitors from the Japanese food trade. The 21 Canadian companies and three trade associations that participated anticipated total sales in excess of \$20 million.

That's a sign, say trade officials at the Canadian Embassy in Tokyo, that "exhibitors were extremely pleased and uniformly optimistic about new business potential."

It's also an indication of the importance Japan attaches to Canadian foods, meats and fishery products: In 1986, exports of these commodities from Canada to Japan increased by \$161 million.

But that's not to say Japan is an easy market to penetrate. Trade officers acknowledge it is an affluent and growing market. It's also expensive and demanding.

Japanese consumers, they say, insist on the highest quality. Suppliers should be prepared to invest time and money. That being the case, it's a pretty sure bet that, for the right company, Japan is the right market and **Foodex** the right show.

Further information on **Foodex '88** is available from Dan Mrkich of External Affairs' Japan Trade Development Division, Promotional Projects (PGTF), tel: (613) 995-1678.

Information is also available from Don McNicol of External's Food Products Division (TAN), tel: (613) 996-3671. ★

## Construction show worth building on

**Istanbul** — When it comes to constructing markets, there could hardly be a better foundation on which to build than Istanbul.

From January 6-10, 1988, Istanbul — "the historical trading link between East and West" — will host **Construction — Turkey 88**, one in a series of international trade exhibitions designed to highlight the country's development priorities.

Since adopting free-market policies in 1983, Turkey has embarked on the road of industrial and social development. The rapid growth in the economy has, in turn, spurred a major expansion of the country's infrastructure.

The Five Year Development Plan (1985-89) calls for an accelerated construction program to include: housing (1 million new units); roads (3,000 additional km); tourist facilities; energy projects; industrial projects; office complexes; and schools and hospitals.

An annual construction budget of US\$2.5 billion, coupled with the government's low-

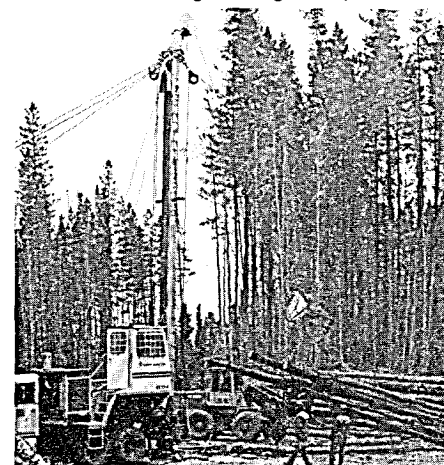
## Canada cuts into Chile forestry market

Thanks to perfect timing, Canada's first **Forestry Industry Technology Symposium** in Concepcion, Chile was a tremendous success.

From April 27 to 29, a group of experts from research institutions, private industry and universities across Canada converged on Concepcion to deliver a presentation on Canada's pre-eminent position in forest industry technology.

The symposium, which included a display of equipment and services ranging from Canadair's water bombers to Talkie Tooter's communication systems for log transportation, as well as technical presentations, was acclaimed an outstanding success both from a commercial and public relations viewpoint.

"It was the best possible way to show the Chileans what Canada has to offer their forest industry," said Pierre Pinat, Swecan International, as the symposium came to a close. Added Brian Pilling, Manager, Export Sales,



**Logging sales** — One of Canada's foremost exporters of forestry equipment, **Chapman Industries Ltd.**, of Delta, B.C. has sold 12 *Ecologer* 1-2 yarders, valued at \$2 million, to Chile.

Nicholson Murdie Machines Ltd., "It appears the timing was perfect... the forestry industry in Chile is definitely on the upswing."

Speakers at the symposium received extensive coverage in the local press, and their sales pitch fell on receptive ears. On the verge of a forest industry investment boom (US\$300 million in new facilities and equipment slated in each of the next 15 years), Chile proved a fertile marketplace. Participating Canadian companies reported that the symposium generated more than \$6 million in sales prospects.

Plans are already underway to explore additional forest industry markets in Chile, as well as in other South American countries.

For more information on exporting opportunities in the Chilean forest industry, contact: Pierre Bourgon or Paul Schutte, South America Trade Development Division (LST), Department of External Affairs, tel: (613) 996-6547 or 996-5358. ★

## Technology transfer to debut in Montreal

**Montreal** — **Transtech International**, an international market for innovation and new technologies, makes its North American debut in Montreal, November 25-29.

**Transtech 87** is aimed at fostering industrial and technological development through innovation and technology transfers. It is funded in part by the Department of Regional Industrial Expansion, and produced by Montreal's Centre for Industrial Innovation, in collaboration with the Canadian Patent Office, National Research Council, and Department of External Affairs.

The format combines a 10,000 m<sup>2</sup> exhibition with a program of seminars and international conferences.

The exhibition space is devoted to the advancement of new technologies. Exhibits are divided into more than a dozen thematic sections, ranging from industrial and manufacturing innovations to agro-food technology, from environmental and earth sciences, to aeronautics and space technology.

As part of the seminar and conference program, industry specialists will conduct on-site workshops zeroing in on the main aspects of innovation, commercialization, invention, financing, and transfer of technologies.

The five-day event will bring together industrialists, manufacturers, national and international buyers, members of corporations and national associations, and holders of patents and licenses. It will culminate in a banquet at which dozens of new products and innovations will be honoured for their originality, usefulness, industrial and economic impact, as well as their overall excellence.

Through the promotion of innovative products at both the national and international level, **Transtech 87** should present Canadian companies with an opportunity to create and consolidate profitable business contacts.

For more information on **Transtech 87**, contact: Centre for Industrial Innovation, 6600 Cote des Neiges, Suite 500, Montreal, Que. H3S 2A9. Tel: (514) 340-4266/340-4647.

## Book mission translates into sales

Continued from page 1

translations of Margaret Atwood, Margaret Laurence and Alice Munro," say officials, "was a major breakthrough in creating Norwegian awareness of Canadian literature."

Indeed this sudden European interest in Canadian literary works, those in the field agree, is the result of two driving forces: the energetic and ongoing promotion of Canadian books by personnel at the Canadian embassies involved and a trade mission in the fall of 1988 by the Association of Canadian Publishers to The Hague.

"Since the visit of the Association, the Netherlands publishing world has taken increasing interest in Canada. As a result, it is producing an expanding number of translations as well as original works on Canada."

A major step in assisting Canadian authors to penetrate the Dutch market, officers say, was the translation of Cohen's *The Spanish Doctor*. The launching drew an unprecedented (for a Canadian author) full-page spread on the front page of the cultural supplement in the leading Dutch newspaper, *De Volkskrant* (circulation 284,000).

Two weeks later, the same paper ran a half-page review of the work and, by the end of the week, with four out of six major Amsterdam bookstores clamoring for more copies, *The Spanish Doctor* was acclaimed a commercial and critical success.

Similar media attention is expected later

this fall when publisher Rob Van Geneep simultaneously launches the translated works of three Canadian authors, Jane Rule, Mordecai Richler, and Guy Vanderhaghe, as well as an anthology of Canadian short stories.

Also on the publishing front, Contact Publishing recently launched the translation of the first volume of Robertson Davies' *Deptford Trilogy*. Translation of Margaret Laurence's *Manawaka* novel into Dutch is also underway.

To help further the promotion of Canadian literature, a special supplement of *Bzzletin*, Europe's largest literary journal, produced by Dutch publisher Bzztoth, is scheduled for early 1988 release. The 90-page journal will be devoted entirely to Canadian English and French poetry and prose.

Bzztoth also plans a symposium on Canadian literature in February '88 to coincide with the launching of the translation of *Les Fous de Bassan*, the work of Canadian author Anne Hébert.

While the Netherlands "is the largest market on the continent for English language books" and "a strong market for Canadian literature," say officers, other markets exist — most notably in Scandinavia and indeed, the rest of Western Europe.

For more information on markets for Canadian books, contact James de Gaspé Bonar at External Affairs' Arts Promotion Division (BKA), tel: (613) 992-6464; or call Info Export.

## Canadian hi-tech for exhibition in Turkey

**Istanbul** — Firms interested in displaying their products and equipment or exploring the possibilities of technological cooperation with industries in Turkey will have that opportunity, November 23-27.

That's when the **Canadian Technology Exhibition**, sponsored by the Industrial Cooperation Division of the Canadian International Development Agency (CIDA), will be staged in Istanbul.

Turkey's location, say exhibition organizers, makes it a virtual "turntable," permitting exporters to launch into Middle East and other regional markets.

Organizers also say that Canadian exporters interested in cooperative ventures, licensing agreements and other forms of technology transfer will find such opportunities in Turkey.

Cooperative opportunities exist, they specify, in several sectors. These include agro-food; natural gas and electricity; renewable energies; construction materials; plastics; and automobile components.

Canadian companies interested in participating in the **Canadian Technology Exhibition** should contact directly — sending all pertinent information — the exhibition organizers.

Contact: Jean Lamothe, SIRTEC INC., 555, boul. Dorchester ouest, 9<sup>e</sup> etage, Montreal H2Z 1B1. Tel: (514) 866-1633. Telex: 055-60388.

## Hi-tech seminars in Tokyo highly successful

Tapping the door to Japan's telecommunications industry can prove a surprising — and most welcoming — experience.

That's what 11 Canadian telecommunications firms discovered when they visited Japan as members of the **Communications Industry Technical Seminars and Mission**, held September 7-11 in Tokyo.

The companies were making their first major push to penetrate this market — and, by all accounts, they were quite successful.

The week's seminars (attended by 130 representatives of top Japanese telecommunications firms) and meetings, say organizers, were designed to raise the awareness in Japan of Canadian capabilities and expertise in the field of telecommunications.

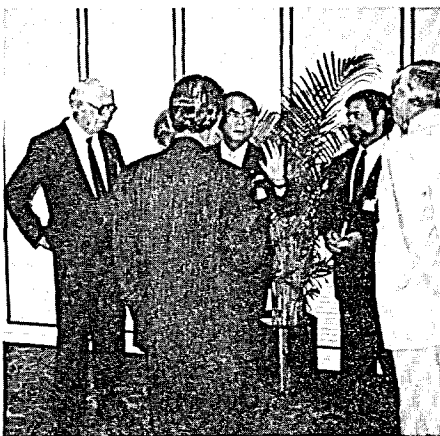
And they did just that, primarily because the timing of the event, according to one trade official, was "excellent."

That's because, says the trade spokesman, "a couple of years ago the Japanese market was not open enough and in another few years it might have been too late."

The Japanese telecommunications market, as participants happily discovered, is certainly opening — especially to enterprising and efficient Canadian entrepreneurs.

As a result of the two-day seminars and the following three days in which Canadian companies had an average of eight per day, one-on-one meetings with representatives of Japanese companies, the doors are opening.

In fact, a number of participants reported,



**Technically speaking** — Japan's Minister of Posts and Telecommunications S. Karasawa (hand raised) holds the attention of Canada's Ambassador to Japan, Barry Steers (left); Peter Liebel, of Canada's Department of Communications (right); and (far right), Ernie Welling, of the Electronic Manufacturers' Association of Canada during a recent Canadian telecommunications mission in Tokyo.

among other developments, at least one major deal; the tentative signing of an agreement; the appointment and tentative appointments of agents — and, in total, projected sales over the next three years in the tens of millions of dollars.

Immediate sales, however, were not the

principal aim of the seminars/mission.

The whole exercise — with the full cooperation and support of individual communications associations of Canada and Japan, Canada's Departments of External Affairs and Communications, and the Japanese Ministry of Posts and Telecommunications — had one purpose in mind.

That, and it proved successful, was to explore — and take advantage of — Japan's continuing liberalization of its telecommunications market — where Canadian firms stand a good chance, particularly in the export of applied software, satellite communications and value-added networks.

Further information on the seminars/mission or on future such undertakings is available from Dan Mrkich of External Affairs' Trade Fairs and Missions Office (PGTF), or Luc Pamerleau of Japan Trade Development Division (PNJ), tel: (613) 995-1678, and 996-2460.

## U.S. mission to Calgary

Just received from the Calgary Chamber of Commerce, additional **Canada Export Trade Month** events slated for that city: Oct. 5-7 — Trade Mission from Oregon; Oct. 6 — Trade Show Selling Seminar; Oct. 7 — Calgary Chamber of Commerce Open House; Oct. 9 — Seminar on International Law; Oct. 15 — Columbia Opportunities Seminar. Details available from Casey Edge, Calgary Economic Development Authority. Tel: (403) 268-2771.

## Dutch open trade doors to telecommunications

Continued from page 1

standards — covers telephone sets, including cordless sets and car telephones; teleprinters; private branch exchanges; closed land mobile radio networks with through connection to the telecommunications infrastructure; radio paging devices; and auxiliary equipment.

These technical requirements could turn into a form of non-tariff barrier, say trade officials, and it remains to be seen to just what degree.

Yet the market outlook is optimistic for Canadian companies because, say trade officials, the Netherlands is traditionally an 'open market' that is dependent more on international trade than on protecting a strong domestic industry.

That, officials acknowledge, "may well indicate that the degree of protectionism is likely to be less than in some other countries."

The degree of protectionism aside, the opening up of the telecommunications market in the Netherlands, say trade officials, is "an important development for all foreign suppliers of the relevant equipment."

Canadian companies wanting additional information should contact the Commercial Division, Canadian Embassy, P.O. Box 30820, 2500 GV The Hague, Netherlands. Telex: (Destination code 44) 31270. Answerback: (31270 DMCN NL). ★

## TIP to success and more success

It's not even two years old and already it's a resounding success. In fact, the federal government's **Technology Inflow Program (TIP)** has proved so successful in so short a time that it recently had its coffers bolstered by an additional \$12.3 million.

The injection of funding, to be spread over the next four years, represents a tripling of the program's present budget and is compliments of **InnovAction** — a \$100-million program announced by the Ministry of Science and Technology in July, to help stimulate Canadian research, development and technological innovation.

Launched in January, 1986, **TIP's** mandate is to help foster economic growth in Canada by assisting the private sector, as well as universities and government agencies, in acquiring expertise in the latest foreign technology.

The rationale behind the program is simple: only when equipped with the latest in technology can Canadian companies hope to become more competitive in the international marketplace.

At a press conference to announce the increased funding, Minister for International Trade, Pat Carney, emphasized the impor-

## Trading houses know export ropes

Success in the development of any export market relies on good, clear-cut relations among the various key players.

That maxim is particularly applicable to the relationship between a manufacturer seeking export markets and an export trader or trading house with experience in the market.

That was the message — to small and medium-sized manufacturers at a recent trading house seminar — delivered by Jack Martell, President of Toronto's Martell Exporting Ltd.

The important elements of equality, trust, openness and mutual respect, Martell stressed, are the key ingredients in an export trader-manufacturer relationship.

In emphasizing how trading houses and manufacturers can best achieve their mutual objectives, Martell said that the export trader, who specializes in dealing with foreign markets, and the manufacturer of a potential export product, must be committed to working as a team in an effort to penetrate markets abroad.

Now that trading houses are becoming increasingly important on the world trading scene, it is worth pointing out, Martell said, the development of areas that can lead to sales success.

The field of negotiations, said Martell, is vitally important, being as valuable to the export venture as the product itself. Between

trading house and manufacturer, negotiations, he said, are between equals, each bringing into the equation, skills, products and services essential to export success.

According to Martell, negotiations generally cover four major categories:

- coming to an agreement on what the export product or service will be;
- establishing a territorial agreement;
- taking a realistic approach, which involves understanding that the cost of the potential export product/service must be competitive with those being offered outside Canada; and
- ensuring that the trading house is as prepared and as efficient as the manufacturer's own domestic sales force.

"Negotiate hard but cleanly," Martell said, and in most cases, "the partnership of trading house and manufacturer will be a successful one."

Further information on trading houses and how to best tap into the services they provide is available from Mike Reshitnyk, Deputy Director, Export Finance, Capital Projects and Trading House Division (TPF), External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2. Tel: (613) 996-1419; or call Info Export.

Information on trading houses is also available from Geoff Nimmo or Mike MacDonald of the Council of Canadian Trading Houses, 99 Bank Street, Suite 250, Ottawa, Ontario, K1P 6B9. Tel: (613) 238-8888.

Details on the services provided and market areas covered by Martell Exporting Ltd. are available from Jack Martell, 4630 Dufferin Street, Suite 312, Downsview, Ontario, M3H 5S4. Tel: (416) 665-6199. ★

tance of **TIP**.

"To stay competitive at home and abroad, it is often necessary to import technological knowledge not yet available in Canada. **TIP** is thus a vital bridge for firms that lack the resources, knowledge and expertise to locate and acquire foreign technology on their own," said Carney.

The statistics on **TIP** are impressive. To date, there have been nearly 1,000 requests for information on foreign technology, and more than 150 organizations have received funding from the program. Thanks to that financial assistance, 25 companies have integrated a foreign technology into their own production processes.

To help Canadians identify sources of technology and assist in negotiations to acquire it, a portion of the newly allocated **TIP** funds will be used to increase the complement of **TIP** officers abroad. The remainder will be channeled into the **TIP FUND** — a program that supports the international costs of Canadian companies seeking the latest in foreign technological know-how.

For more information on **TIP**, contact: Brian Cox, Manager, **Technology Inflow Program**, External Affairs, tel: (613) 996-0971. ★

### Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: *CanadExport* (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

**1-800-267-8376**  
(Ottawa area: 993-6435)

*CanadExport* is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada

C.N.  
EA  
CICF  
5 # 16  
DOCS c.1

# Canadexport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 5 N° 16

LE 28 SEPTEMBRE 1987

## Rendez-vous au Carrefour des exportations

Que vous soyez un nouvel exportateur ou que vous ayez une expérience de la vente à l'étranger, les activités nationales organisées pour **Carrefour Export 87** vous informeront des meilleurs moyens de percer de nouveaux marchés étrangers.

**Carrefour Export 87**, partie intégrante du **Mois canadien de l'exportation** célébré en octobre de chaque année, verra des délégués commerciaux affectés dans les missions du Canada à l'étranger visiter 21 villes canadiennes, de l'Atlantique au Pacifique.

Ils s'amèneront avec les dernières informations sur les débouchés dans leur région, une liste des contacts qu'ils ont maintenus et les renseignements commerciaux qu'ils ont obtenus. Et ils pourront rencontrer individuellement les exportateurs canadiens qui le désirent.

Les personnes qui voudraient obtenir une entrevue individuelle de 20 minutes peuvent dès maintenant se procurer des formulaires de demande d'inscription et de rendez-vous (25 \$ par personne) qui donnent aussi la date,

l'heure, la ville et l'emplacement de l'activité.

Ces dépliants, publiés séparément pour les provinces de l'Atlantique, le Québec, l'Ontario, les Prairies et la Colombie-Britannique, peuvent être obtenus de l'organisme chargé de l'inscription dans la ville où se tiendra l'activité (voir à la fin de l'article). On peut aussi les obtenir (tout comme des renseignements supplémentaires sur le programme national de **Carrefour Export 87**) en appelant sans frais le centre Info-Export, ministère des Affaires

(Voir page 3: Des activités.)

## On se taille une place au Chili

**Oh la hache!** — Les bûcherons canadiens ont si bien «bûché» lors de la foire FISA 1985, à Santiago (Chili), qu'ils attirèrent des milliers de spectateurs tout en lançant une campagne de promotion de la technologie forestière canadienne. Ces huit compagnies canadiennes étaient toutes de retour au Chili pour le Symposium forestier tenu à Concepcion. Voir article page 4.



## Débouchés éventuels aux P.T.T. hollandais

Les fournisseurs canadiens d'équipements de télécommunication trouveront de meilleurs débouchés aux Pays-Bas, maintenant que le gouvernement néerlandais a confirmé son intention d'assouplir la gestion de la Société nationale des postes et télécommunications (P.T.T.).

Selon des responsables commerciaux, les N.V. P.T.T. seront plus autonomes, mais ils devront soutenir une concurrence plus âpre et abandonner le monopole de la fourniture, de l'installation et de l'entretien des équipements «périphériques» destinés au réseau national de télécommunication.

Toujours selon les responsables, cette réorganisation signifie que le marché néerlandais finira par s'ouvrir aux entreprises dont les services de télécommunication sont capables de rivaliser avec les services traditionnels des N.V. P.T.T.

Ils signalent également que ce marché élargi ne s'ouvrira pas immédiatement, car l'État retiendra son monopole jusqu'en janvier 1989.

Il existe néanmoins, ajoutent-ils, un marché (Voir page 6: Les télécommunications.)

## Nos livres se livrent bien en Europe

Le monde littéraire est pris d'assaut... Aux dires de tous, ce sont nos livres canadiens, traduits, publiés et achetés en nombre exceptionnel, qui permettent cet exploit dans un grand nombre de pays européens.

Aux Pays-Bas, selon des responsables, on a publié au moins vingt romans canadiens cette année seulement. Le plus grand succès à la fois commercial et littéraire est le roman

de Matt Cohen, *Le médecin espagnol*.

On est également impressionné par le nombre d'ouvrages littéraires canadiens traduits et vendus dans les pays scandinaves. Par exemple, nos responsables rapportent que le roman d'Yves Beauchemin, *Le matou*, a été traduit en finnois avant de l'être en anglais. Ainsi, selon eux, les auteurs canadiens sont en train de devenir aussi populaires en Scandinavie qu'au Canada.

Qui plus est, ajoutent-ils, si la tendance actuelle (le chiffre de vente aurait déjà dépassé 3 millions de dollars) se poursuit jusqu'à la fin de l'année, le Canada dépassera la Grande-Bretagne pour le nombre de livres (plus de 40 au cours des six premiers mois de 1987) vendus en traduction sur le marché scandinave, y compris l'Islande.

Compte tenu de la promotion efficace assurée par les agents de nos ambassades

(Voir page 5: La littérature.)

## Le blé bat de nouveaux records

Le ministre d'État (céréales et oléagineux), M. Charles Mayer, a annoncé que l'industrie céréalière canadienne a connu des exportations record de céréales et d'oléagineux (blé, blé dur, avoine, orge, lin, seigle, colza canola et maïs) en 1986-1987, soit 30,2 millions de tonnes. À noter aussi des exportations record pour l'orge (6,5 millions de tonnes) et pour le colza canola (2,1 millions de tonnes).

### DANS CE NUMÉRO

- Une mission canadienne à Tokyo pourrait donner accès au marché japonais des télécommunications .... 5
- Les marchés mondiaux offrent des débouchés à l'exportation ..... 2
- Les occasions ne manquent pas en Turquie ..... 3
- Les maisons de commerce au service des exportateurs ..... 6

# Des débouchés à foison offerts à l'exportation

**BRÉSIL** — Quatre sociétés brésiliennes voudraient s'associer à des entreprises en quête d'investissements, d'entreprises communes ou de projets de fabrication dans une variété de domaines. Une société d'ingénierie, qui compte participer à un grand projet national d'**irrigation**, voudrait s'associer à une entreprise capable de l'aider pour les études de faisabilité, les travaux de conception et les réalisations techniques. Une autre entreprise de systèmes et de logiciels, voudrait s'associer à un fabricant de **systèmes de traitement des données**. Une troisième, spécialisée dans l'**injection thermoplastique de pièces de rechange**, voudrait s'associer à une entreprise spécialisée dans la réalisation de projets et dans la fabrication de pièces de rechange. Enfin, un fabricant d'**instruments de chirurgie plastique** recherche un associé aux fins d'investissement et de commercialisation. Pour obtenir d'autres détails, communiquer avec M. Paulo Miranda, délégué commercial, ambassade du Brésil, 255 Albert St., suite 900, Ottawa, K1P 6A9. Tél.: (613) 237-1090.

**CAMEROUN** — Trois avis d'appel d'offres ont été lancés par le ministère de l'Informatique et des Marchés publics, pour le compte du ministère de l'Agriculture, les deux premiers clôturant le 28 octobre, le troisième le 20 octobre. Le premier appel d'offres concerne la fourniture d'**engrais** pour les cultures industrielles et vivrières; le deuxième concerne la fourniture de divers éléments comme **des atomiseurs, des pulvérisateurs et des sachets en plastique**. Le troisième concerne la fourniture de **pesticides** destinés à la protection phytosanitaire des cultures de cacaoyers et de caféiers. Les dossiers d'appel d'offres coûtent respectivement 200 000, 100 000 et 200 000 F CFA. Ils peuvent être obtenus du ministère de l'Informatique et des Marchés publics, Secrétariat général, Division des appels d'offres et du suivi des marchés (porte 219), Yaoundé, Cameroun. Communiquer aussi avec l'ambassade du Canada à Yaoundé. Tél.: 8209 KN (DOMCAN 8209 KN).

**CAMEROUN** — Les sociétés canadiennes ont jusqu'au 14 octobre pour répondre à l'appel d'offres lancé par le ministère de l'Informatique et des Marchés publics pour la fourniture d'**équipements hospitaliers** destinés à un centre médico-social. Elles sont priées de se procurer les dossiers d'appels d'offres (250 000 F CFA) à l'adresse ci-dessus.

**ÉCOSSE** — Une agence d'importation située en Écosse voudrait représenter, à titre exclusif, un fabricant d'**articles de sport et de matériel récréatif** pour les vendre en Écosse et dans le reste du Royaume-Uni. Communiquer directement avec S.G. Callaghan, Tradeline Import/Export Agents, 2 Parkwood Gardens, Broxburn, West Lothian; EH52 5RE, Écosse. Tél.: 0506 855692. Téléc.: 8955489. Ref: SCR 29078.

**NIGERIA** — Les responsables du Southern Borno Agricultural Development Project (SBADP) recherchent d'ici le 15 octobre une variété de **matériels agricoles**. Les soumissionnaires doivent être en mesure de coter des prix en vue de fournir une ou plusieurs

catégories complètes d'articles. Les équipements et matériels demandés sont les suivants: 900 buttoirs à traction animale; 300 éléments de charrette; 30 broyeurs à grain; 100 havresacs de pulvérisateur contenant 15 litres; 300 havresacs de pulvérisateur contenant 5 litres; 600 pulvérisateurs de goutelettes chargés aux UVL; et 420 pompes d'irrigation de 2 pouces. Communiquer avec The Project Manager, SBADP, Damboa Road, P.M.B. 1169, Maiduguri, Borno State, Nigeria. Tél.: (070) 233-672. Téléc.: 821-26 SBADP (NG). Pour plus de détails, on peut également communiquer avec: The Administrator, ADP Liaison Agency, 27 Dover St., 4th Floor, Londres W1X 3P4, Royaume-Uni. Tél.: (01) 499-3829. Téléc.: 296-298.

**ROYAUME-UNI** — Une entreprise indépendante, dont le siège social est à Londres, qui importe et distribue des matériels utilisés par les fabricants de **produits pharmaceutiques, d'aliments et de produits de beauté**, peut offrir, à des sociétés situées dans tout le Canada, des services d'experts-conseils en matière de commercialisation et de vente. Les fournisseurs canadiens peuvent communiquer directement avec David Lindsay, Marketing and Sales Director, Gala Laboratories Ltd., P.O. Box 341, Kensington, Londres W8 5S6. Tél.: 01994 0949. Téléc.: 8950511 ONE ONE G.

**ROYAUME-UNI** — Une entreprise britannique d'importation et de distribution de matériel d'arpentage et d'appareils laser est à la recherche de fournisseurs de **télémètres électroniques** et d'équipements semblables destinés à l'arpentage. Communiquer directement avec D. Khan, Directeur, Kerryredd London Ltd., 1206 London Road, Norbury, Londres, SW16 4DN. Tél.: 01-679-7233.

**ROYAUME-UNI** — Un distributeur du R.-U. a besoin chaque année de plusieurs centaines de tonnes de **matériaux de renforcement en verre** pour la fabrication de coques de bateaux et de moulages industriels. Ce distributeur s'intéresse particulièrement aux mâts à fils coupés et aux tissus stratifiés. Communiquer directement avec E.A. Reddcliffe, Managing Director, Giltspur Technologies Ltd., Salisbury Road, Totton, Southampton, S04 3ZY, United Kingdom. Tél.: (0703) 865777. Téléc.: 47526 GILTPAK G.

**TURQUIE** — Le commandement des Forces navales turques a lancé un appel d'offres, clôturant le 16 octobre, en vue d'acquies un lot diversifié de **pièces de rechange et de matériel pour moteur diesel et hélicoptère**. L'appel d'offres mentionne, en particulier: 119 pièces de rechange pour moteur diesel Ago, Pielstick et Poyaud; 51 pièces de rechange pour démarreur de moteur Cut, Bukh et Nordiks; pièces de rechange et turbocharger pour machine Leyland Thorncraft; et 1124 pièces de rechange pour avion S-2E, et pour hélicoptères AB-204B et AB-212 ASW. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Téléc.: (code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Voirie a lancé un appel d'offres, clôturant le 6 novembre, en vue d'acquies 203 **pièces de rechange**

**pour autochenilles**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Les Industries turques de pâte et papier (SEKA) voudraient acquies d'urgence de grandes quantités de **billes de bois de pin**. Communiquer directement avec H. Abanoz, SEKA, Balikesir, Turquie. Téléc.: 58110 SEMB-TR. Fax: 90 (661) 19217.

**TURQUIE** — L'Administration turque des postes, télégraphes et téléphones (P.T.T.) a lancé un appel d'offres, clôturant le 20 octobre, en vue d'acquies 50 **distributeurs automatiques de timbres**. Ces machines doivent pouvoir fonctionner à l'intérieur et à l'extérieur avec des rouleaux de timbres de 25,5 x 43,0 mm. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Une entreprise turque veut importer **des blooms et des billettes d'acier**. Communiquer directement avec Renate Ozdanon, Tayfun Ithalat-Ihracat A.S., Refik Saydam Caddesi 89, Arslan Han Kat 7, Sishane, Istanbul. Téléc.: 25620 TEDC-TR. Tél.: 90-1-151-15 00.

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 22 octobre, en vue d'acquies un **simulateur CIC pour frégate**. L'appareil demandé doit être la réplique exacte du CIC et des détecteurs utilisés à bord des frégates Miko, classe 200T; il doit servir à coordonner les systèmes de détecteur et d'armement simulés, dirigés contre des cibles situées dans les airs, en surface et sur les côtes dans un environnement multicibles. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'Administration des chemins de fer de l'État turc (TCDD) a lancé un appel d'offres, clôturant le 11 novembre, en vue d'acquies des **appareils multiplex** destinés au service de communication entre les stations d'un réseau d'électrification ferroviaire. Voici les spécifications: 143 terminaux et répondeurs d'équipement multiplex et 32 amplificateurs de ligne intermédiaires bilatéraux. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La société turque Pulp and Paper Industries Inc. (SEKA) Dalaman, a lancé un appel d'offres, clôturant le 12 octobre, en vue d'acquies cinq **pompes centrifuges**. Voici les spécifications pour chacune de ces pompes: 1 200 mètres cubes par heure; tête d'évacuation de 12 MWC; conduite d'évacuation des eaux boueuses; et moteur de 55 KW, 1 500 tours/minute. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La société Turkey Sugar Factories Inc. a lancé un appel d'offres, clôturant le 9 octobre, en vue d'acquies une variété d'**appareils de mesure et de commande destinés aux fours à chaux** des usines de traitement de la betterave rattachés à deux sucreries en cours de construction. L'appel d'offres mentionne: six ensembles d'appareils de commande automatique pour diffuseur BMA, et quatre ensembles d'appareils de commande et de mesure munis d'un arbre de transmission pour four à chaux. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. ★

# Des activités à l'échelle du Canada

(Suite de la première page.)

extérieures (MinAffex), au 1-800-267-8376. (De la région d'Ottawa, composer le 993-6435.)

On peut aussi se procurer du MinAffex un guide de 31 pages intitulé **Carrefour Export/Débouchés par secteur**. D'utilisation facile, ce guide recense les débouchés à l'exportation dans le monde entier.

L'information contenue dans la brochure (offerte en versions française et anglaise) a été recueillie par plus de 100 missions du Canada à l'étranger et est structurée par 16 secteurs industriels, sous-secteurs et missions chargées de marchés précis.

La brochure contient également un sommaire des principaux services de commercialisation des exportations qu'offrent le MinAffex et d'autres ministères, ainsi qu'une liste de contacts commerciaux.

**Carrefour Export 87** est présenté par le ministère des Affaires extérieures, avec la collaboration du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), la Chambre de commerce du Canada et de ministères du commerce des provinces.

Voici les dates et lieux des activités, y compris l'organisme chargé de l'inscription et les numéros de téléphone:

## Provinces de l'Atlantique

13 octobre: Saint-Jean, Hôtel Newfoundland,

# La Turquie est un pays à mieux saisir

La Turquie offre aux entreprises canadiennes des «débouchés sans précédent».

Les exportateurs canadiens pourront donc facilement exploiter ce marché en pleine expansion s'ils apprennent à mieux connaître l'un de ses rouages essentiels.

C'est ce qu'a déclaré, en substance, l'un des agents commerciaux de l'ambassade du Canada à Ankara.

Son message concernait la pratique du commerce de compensation. Ce système, l'un des plus anciens de l'histoire, prend de plus en plus d'importance en Turquie.

Ce pays acquitte actuellement la plupart de ses importations en monnaie forte, mais environ 10% de son commerce annuel est fondé sur le troc ou toute autre forme de commerce de compensation.

En outre, la Turquie veut participer de plein droit aux échanges internationaux, et non plus «échanger des noix contre des ordinateurs», pratique souvent évoquée par les mots «troc» et «commerce de compensation».

Un haut fonctionnaire du gouvernement turc a récemment déclaré: «Jusqu'ici nous étions surtout des clients, mais nous voulons maintenant devenir un véritable partenaire commercial; c'est pourquoi notre commerce international sera fondé sur la réciprocité des échanges.»

Tel est justement le principe appliqué par ce pays, comme en témoignent, depuis peu, les exemples suivants de «réciprocité»:

- dans le cadre d'un récent appel d'offres en vue d'acquérir de la pâte à papier, les Industries de pâte et papier, qui appartiennent à l'État, ont demandé aux soumissionnaires éventuels d'acheter des marchandises turques

land, MEIR, (709) 772-2457.

14 octobre: Charlottetown, Hôtel CP Prince Edward, Chambre de commerce de la région du grand Charlottetown, (902) 892-3424.

15 octobre: Halifax, Centre de commerce mondial, MEIR, (902) 426-6125.

16 octobre: Saint-Jean, Hôtel Delta Brunswick, Bureau de commerce de Saint-Jean, (506) 634-8111.

## Québec

19-21 octobre: Montréal, Le Centre Sheraton, Centre de commerce mondial de Montréal, (514) 288-8048.

22 octobre: Sherbrooke, Hôtel Le Baron, La Chambre de Commerce de Sherbrooke, (819) 821-4122.

23 octobre: Québec, Auberge des Gouverneurs, La Chambre de Commerce et d'Industrie de Québec, (418) 692-3853.

30 octobre: Rimouski, Auberge des Gouverneurs, La Chambre de Commerce de Rimouski, (418) 722-4494.

## Ontario

13 octobre: Ottawa, Centre des Congrès, 1-800-267-0422.

14 octobre: Hamilton, Convention Centre, 1-800-267-0422.

15 octobre: London, Holiday Inn City Centre, 1-800-267-0422.

16 octobre: Windsor, Cleary Auditorium

and Convention Centre, 1-800-267-0422.

19 octobre: Thunder Bay, 1-800-465-5060.

20 octobre: Sudbury, 1-800-461-1196.

22 octobre: Kingston, 1-800-267-0422.

23 octobre: Peterborough, 1-800-267-0422.

26-28 octobre: Toronto, Sheraton Centre, Metro Toronto Board of Trade, (416) 366-6811 ou 1-800-267-0422.

## Prairies

19-20 octobre: Calgary, Centre des congrès, La Chambre de commerce de Calgary, (403) 263-7435.

21 octobre: Winnipeg, Hôtel Westin, MEIR, (204) 983-5942.

22 octobre: Regina, Hôtel Saskatchewan, MEIR, (306) 975-4346.

28 octobre: Saskatoon, Hôtel Sheraton Cavalier, MEIR, (306) 975-4346.

29-30 octobre: Edmonton, Terrace Inn, La Chambre de commerce d'Edmonton, (403) 426-4620.

## Colombie-Britannique

23 octobre: Victoria, Hôtel Crystal Garden, Chambre de commerce du grand Victoria, (604) 383-7191.

26-27 octobre: Vancouver, Centre des congrès, Centre de commerce mondial de Vancouver, (604) 641-1261.

28 octobre: Kelowna, Hôtel Capri, Chambre de commerce de Kelowna, (604) 861-1515. ★

# Le marché mexicain est à exploiter en profondeur

Pour les sociétés canadiennes vouées à l'exportation d'équipements miniers, la route du Mexique sera probablement pavée d'or... d'argent... ou de cuivre.

Malgré la crise de 1986, la perspective d'un regain d'activité de l'industrie minière mexicaine a ramené la confiance.

C'est l'argent, l'un des principaux métaux exploités au Mexique qui, avec l'or, le cuivre, le manganèse, le soufre, le fluor, le sel, le plomb, le zinc, le molybdène, le fer et le baryte, assure 98% de la production mexicaine de métaux et de minerais. En 1986, la production des sept premiers métaux de cette liste présentait des augmentations de 1,5 à 15,8%.

Les investissements dans les industries extractives du Mexique devraient atteindre, en 1987, un record évalué à 1 milliard de dollars, dont 30% seront consacrés à l'importation de services et de biens d'équipement.

Cette évolution devrait inciter les exportateurs canadiens d'équipements miniers à s'intéresser de plus près au marché mexicain. En bref, telle est précisément l'intention de 15 sociétés canadiennes qui exposeront des équipements lors du **Congrès et de l'Exposition des mines mexicaines**. Cet événement, qui a lieu tous les deux ans, se tiendra cette année, du 25 au 29 octobre, à Acapulco.

Pour plus de renseignements sur l'industrie extractive mexicaine ou sur d'autres types de débouchés, communiquer avec M. Graham Weber, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et l'Amérique centrale (LCT), MinAffex, au (613) 995-0460. ★

## La table est mise au salon de Tokyo

**Tokyo** — Les sociétés canadiennes désireuses de percer sur le marché japonais des aliments et boissons feraient bien de participer à l'exposition **Foodex 88**, qui aura lieu à Tokyo du 8 au 12 mars.

Mais il leur faudra se dépêcher de réserver leur espace à cette exposition nationale parainée par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

1988 sera ainsi la septième année consécutive marquée par une présentation nationale du Canada à **Foodex**.

Considérée comme la plus grande exposition de produits alimentaires en Asie, **Foodex** a attiré, en 1987, 131 000 visiteurs du secteur japonais des aliments. Les 21 entreprises canadiennes et les 3 associations commerciales qui ont participé à l'événement ont prévu un chiffre de ventes supérieur à 20 millions de dollars.

L'exposition révèle également l'intérêt du Japon pour les aliments canadiens, notamment les viandes et les produits de la pêche. Ainsi, en 1986, les exportations canadiennes de ces denrées vers le Japon ont augmenté de 161 millions de dollars.

Mais cela ne veut pas dire que le Japon est facile à pénétrer. Les agents commerciaux reconnaissent qu'il s'agit d'un marché prospère et en pleine expansion; mais n'oublions pas que c'est aussi un marché coûteux et exigeant.

Selon ces responsables, les consommateurs japonais veulent des produits de qualité supérieure. C'est pourquoi les fournisseurs doivent accepter d'investir du temps et de l'argent.

Pour tout renseignement sur **Foodex 88**, communiquer avec M. Dan Mrkich, Direction de l'expansion du commerce avec le Japon, Foires et Missions (PGTF), MinAffex, au (613) 995-8649; ou avec M. Don McNicol, Direction des produits alimentaires (TAN), au (613) 996-3671. ★

## Un salon bien bâti s'érige en Turquie

**Istanbul** — En ce qui concerne les marchés du bâtiment, il est difficile de trouver un meilleur terrain qu'Istanbul pour bâtir des affaires.

«Du 6 au 10 janvier 1988, Istanbul, qui représente «le lien commercial historique entre l'Orient et l'Occident», accueillera **Construction — Turquie 88**, dans le cadre d'une série d'expositions commerciales internationales conçues pour refléter les programmes de développement prioritaires de ce pays.

Depuis son adoption, en 1983, des principes du marché libre, la Turquie s'est rapidement engagée dans la voie du développement industriel et social. En retour, la croissance rapide de son économie a puissamment stimulé le développement de son infrastructure.

Le Plan de développement quinquennal (1985-1989) prévoit un programme de construction accéléré.

Ce programme de construction sera financé par un budget annuel de 2,5 milliards de dollars U.S., auquel s'ajoutera le fonds de construction immobilière de l'État, soit

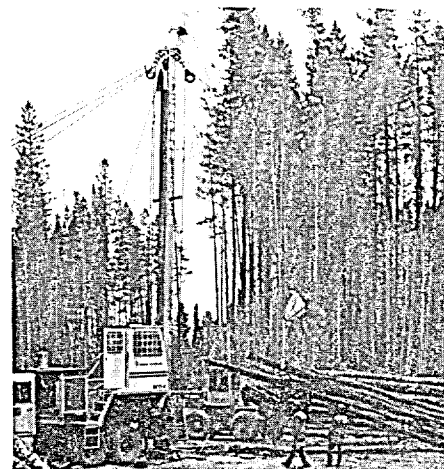
## De gros marchés forestiers à abattre

Grâce à son organisation parfaite, le **Colloque technologique sur l'industrie forestière**, qui s'est tenu à Concepcion, au Chili, a obtenu un énorme succès.

Du 27 au 29 avril, Concepcion a accueilli un groupe de spécialistes envoyés par des organismes de recherche, des entreprises privées et des universités situées dans tout le Canada, pour faire connaître la prééminence canadienne dans la technologie forestière.

Le Colloque, dont le programme comprenait une exposition d'équipements et de services allant des avions de largage d'eau Servadair aux systèmes de communication Talkie Tooter destinés au transport des rondins, ainsi que des présentations techniques, a obtenu un succès remarquable au plan commercial et du point de vue des relations publiques.

«C'était la meilleure façon de montrer aux Chiliens ce que le Canada peut offrir dans le domaine de l'industrie forestière», a déclaré



**Un marché débusqué** — Chapman Industries Ltd. de Delta (C.-B.), a déjà vendu 12 débusqueurs Ecologger I-2, évalués à 12 millions de dollars, au Chili.

vers la fin du colloque Pierre Pinat, de Swecan International.

À la veille d'une montée en flèche des investissements dans l'industrie forestière (300 millions de dollars U.S. seront consacrés à de nouvelles installations et à l'achat d'équipements au cours de chacune des 15 prochaines années), le Chili s'est révélé un marché fécond. D'après les sociétés canadiennes représentées, les débouchés créés à l'occasion de ce colloque pourraient atteindre plus de 6 millions de dollars canadiens.

En outre, on projette déjà d'explorer de nouveaux débouchés industriels forestiers au Chili, ainsi que dans d'autres pays d'Amérique latine.

Pour plus de renseignements sur les débouchés offerts par l'industrie forestière chilienne, communiquer avec MM. Pierre Bourgon ou Paul Schutte, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), au (613) 996-6547 ou 996-5358. ★

## Montréal à la fine pointe technologique

**Montréal** — Transtech International marque la naissance d'un marché international consacré aux innovations et aux nouvelles technologies. Cet événement sera inauguré en Amérique du Nord, à Montréal, du 25 au 29 novembre.

**Transtech 87** vise à stimuler le développement industriel et technologique grâce au transfert des innovations et des nouvelles technologies. Cette organisation est financée en partie par le ministère de l'Expansion industrielle régionale, et doit sa création à la collaboration du Centre d'innovations industrielles de Montréal, du Bureau canadien des brevets, du Conseil national de recherches et du ministère des Affaires extérieures.

L'événement comblera une exposition couvrant 10 000 m<sup>2</sup> avec un programme de colloques et de conférences internationales.

L'exposition sera consacrée à la promotion des nouvelles technologies. Les réalisations seront présentées dans une série de sections thématiques (plus de douze) allant des innovations en matière d'industrie et de fabrication aux technologies aéronautiques et spatiales, en passant par l'agro-alimentaire, l'environnement et les sciences de la terre.

Dans le cadre du programme de colloques et de conférences, des spécialistes venus de l'industrie dirigeront, sur place, des ateliers entièrement consacrés aux principaux aspects de l'innovation, de la commercialisation, de l'invention, du financement, et du transfert de technologies.

**Transtech 87**, qui durera 5 jours, réunira des industriels, des fabricants, des acheteurs canadiens et internationaux, des membres de conseils d'administration et d'associations nationales, et des détenteurs de brevets et de licences.

Pour plus de renseignements sur **Transtech 87**, communiquer avec le Centre des innovations industrielles, 6600 Côte des Neiges, suite 500, Montréal (Qué.) H3S 2A9. Tél.: (514) 340-4266/340-4647. ★

600 millions de dollars U.S.

**Construction — Turquie 88** sera une exposition commerciale spécialisée, à caractère international, qui portera sur tous les aspects de l'industrie turque des produits et matériaux de construction. Cet événement aura lieu à Istanbul, au Centre Hilton des Congrès et des Expositions.

L'événement, qui offre aux exportateurs canadiens des possibilités exceptionnelles, attire les principaux responsables de l'industrie turque du bâtiment.

L'exposition, qui a attiré plus de 4 000 visiteurs l'année dernière, a pour but de faire connaître une grande quantité de produits, y compris les dernières innovations dans les domaines de la céramique, de la plomberie, des portes et fenêtres, de l'isolation, et des systèmes de traitement de l'eau.

Pour plus de renseignements sur la façon de participer à **Construction — Turquie 88**, communiquer avec M. Derek Complin, Unilink, 5 Donald Cres. Agincourt (Ont.) M1S 1N5. Tél.: (416) 291-6359. ★



## La littérature rapporte des millions

(Suite de la première page.)

dans les pays scandinaves, c'est une série de nouvelles publiées à la suite des traductions d'œuvres de Margaret Atwood, de Margaret Laurence et d'Alice Munro, qui a éveillé — succès remarquable — l'intérêt du public norvégien à l'égard de notre littérature.

Selon nos agents en poste dans ces pays, cet intérêt soudain de l'Europe pour la littérature canadienne est attribuable à deux puissants facteurs: la promotion énergique et continue des livres canadiens assurée par le personnel de nos ambassades dans les pays en question, et une mission commerciale effectuée à La Haye, l'automne dernier, par l'Association des éditeurs canadiens.

Depuis la visite de l'Association, les éditeurs néerlandais s'intéressent de plus en plus au Canada. D'où la publication d'un nombre croissant de traductions et d'éditions originales d'ouvrages sur notre pays.

Selon nos agents, l'une des initiatives qui ont le plus facilité l'accès du marché néerlandais aux auteurs canadiens est la traduction du *Médecin espagnol*, de Cohen. Fait sans précédent (pour un auteur canadien), le supplément culturel du principal journal néerlandais, *De Volkskrant* (tirage: 284 000 exemplaires) a consacré toute sa première page au lancement de ce livre.

Deux semaines après, le même journal consacrait une demi-page à la critique de cet ouvrage; et, vers la fin de la semaine, quatre des six principales librairies d'Amsterdam réclamaient de nouveaux exemplaires. *Le médecin espagnol* a donc été salué par les éditeurs et les critiques.

Les organes d'information manifesteront probablement autant d'intérêt lorsque l'éditeur

Rob Van Geneep publiera simultanément, d'ici la fin de l'automne, les traductions des œuvres de trois auteurs canadiens, Jane Rule, Mordecai Richler et Guy Vanderhaghe, ainsi qu'une anthologie de nouvelles canadiennes.

Toutjours du côté des éditeurs, Contact Publishing a récemment publié la traduction du premier tome de *Deptford Trilogy*, de Robertson Davies. En outre, on est en train de traduire en néerlandais *Manawaka*, de la romancière Margaret Laurence.

Pour faciliter la diffusion de la littérature canadienne, l'éditeur néerlandais Bzztoh publiera, au début de 1988, un supplément spécial de *Bzzletin*, la plus grande revue littéraire d'Europe. Ce numéro de 90 pages sera entièrement consacré à la poésie et à la prose anglo-canadiennes et franco-canadiennes.

Bzztoh compte également organiser, en février 1988, un colloque sur la littérature canadienne qui coïncidera avec la publication, en traduction, du livre *Les Fous de Bassan*, de la romancière canadienne Anne Hébert.

De l'avis de nos responsables, les Pays-Bas constituent le plus grand débouché du continent européen pour les livres en langue anglaise et un marché important pour la littérature canadienne, mais il ne faut pas oublier qu'il existe d'autres marchés: en premier lieu les pays scandinaves, et, bien entendu, les autres pays de l'Europe de l'Ouest.

Pour tout renseignement sur les marchés pour livres canadiens, communiquer avec M. James de Gaspé Bonar, Direction de la promotion artistique (BKA), MinAffex, au (613) 992-6464; ou appeler le centre Info-Export. \*

## La technologie sera à l'honneur en Turquie

Istanbul — Les sociétés qui souhaitent exposer leurs produits et leur équipement ou encore explorer les possibilités de coopération technologique avec des industries de Turquie en auront la possibilité du 23 au 27 novembre à Istanbul.

Elles pourront alors participer à l'exposition canadienne de la technologie (**Canadian Technology Exhibition**) parrainée par la Direction de la coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Aux dires des organisateurs de l'exposition, la Turquie se transformera alors en « plaque tournante », permettant aux exportateurs de se lancer sur les marchés du Moyen-Orient et d'autres marchés de la région.

Par ailleurs, aux dires des organisateurs, les exportateurs canadiens qui souhaitent se lancer dans des entreprises conjointes, des accords de licence et d'autres formes de transferts de techniques ont la possibilité de le faire en Turquie.

Ils précisent que la Turquie offre des occasions de coopération dans plusieurs secteurs, soit ceux des produits et matériels agro-alimentaires, du gaz naturel et de l'électricité, des énergies renouvelables, des matériaux de construction, des plastiques et des pièces automobiles.

Les sociétés canadiennes souhaitant participer à cette exposition devraient communiquer directement avec les organisateurs, soit Jean Lamothe, SIRTEC INC., 555, boul. Dorchester ouest, 9<sup>e</sup> étage, Montréal H2Z 1B1. Tél.: (514) 866-1633. Téléc.: 055-60388.

## Percée sur le marché japonais des communications

Les membres de onze sociétés canadiennes de télécommunication ont été agréablement surpris lorsqu'ils se sont rendus à Tokyo du 7 au 11 septembre à l'occasion des colloques et de la mission technique de l'industrie des communications.

C'était la première fois que certaines de nos sociétés tentaient de percer ce marché et on peut affirmer que leur visite a été très fructueuse.

Aux dires des organisateurs, les colloques et rencontres, auxquels ont participé 130 représentants des meilleures sociétés japonaises de télécommunication, visaient à mieux faire connaître au Japon le potentiel et l'expertise du Canada dans le domaine des télécommunications.

L'objectif a été atteint car cette manifestation, d'après un porte-parole commercial, s'est déroulée au moment propice. En effet, il y a quelques années, cette initiative aurait été prématurée. Par contre, attendre plus longtemps aurait pu être fâcheux.

Comme ont pu s'en apercevoir les participants, il ne fait aucun doute que le marché japonais des télécommunications s'ouvre surtout pour les entrepreneurs canadiens audacieux et efficaces.

Les portes commençaient en effet à s'ouvrir après deux jours de colloques et trois jours pendant lesquels les sociétés canadiennes



**La technique à l'honneur** — Le ministre japonais des Postes et Télécommunications, M.S. Karasawa, (la main levée) bavarde avec MM. Barry Steers, ambassadeur du Canada au Japon (à gauche), Peter Liebel, du ministère canadien des Communications (à droite); et Ernie Welling, de l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada, (à l'extrême droite), lors d'une mission de représentants canadiens de l'industrie des télécommunications à Tokyo.

ont pu avoir en moyenne quelque huit réunions par jour avec des représentants de sociétés japonaises.

Plusieurs participants ont d'ailleurs fait

référence à au moins une transaction importante, la signature provisoire d'accords, ou la nomination définitive ou non d'un ou plusieurs agents.

Au total, les ventes prévues pour les trois prochaines années se chiffrent à des dizaines de millions de dollars. Il ne s'agissait pas en effet de conclure de ventes sur place à l'occasion des colloques et de la mission.

Par contre, un seul objectif avait été fixé à l'occasion de cette visite, appuyée sans réserve par diverses associations canadiennes et japonaises de communication, les ministères canadiens des Affaires extérieures et des Communications, ainsi que par le ministère japonais des Postes et Télécommunications.

Il s'agissait d'examiner la libéralisation continue du marché japonais des télécommunications et d'en tirer parti. Les sociétés canadiennes ont d'ailleurs de bonnes chances de réussir, notamment dans les domaines de l'exportation de logiciels d'application, de communications par satellite et de réseaux à valeur ajoutée.

Pour de plus amples renseignements sur les colloques et la mission ou sur des initiatives du même ordre, communiquer avec M. Dan Mrkich, Section des foires et missions (PGTF), ou avec M. Luc Pamerleau, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ), MinAffex, au (613) 995-1678, ou 996-2460. \*

## Les télécommunications s'ouvrent aux Pays-Bas

(Suite de la première page.)

parallèle et prometteur dans le secteur des équipements périphériques.

Ce marché, qui possède ces propres normes techniques, englobe les postes téléphoniques, y compris les postes sans cordon et les téléphones d'auto; les télécopieurs; les installations d'abonné avec postes supplémentaires et les réseaux fermés de radio mobile terrestre avec raccordement à l'infrastructure des télécommunications; les dispositifs de recherche de personnes; et les appareils auxiliaires.

D'après les responsables, toutes ces exigences techniques risquent de constituer une sorte de barrière non douanière; mais il reste à déterminer précisément dans quelle mesure.

Les responsables concèdent cependant que les perspectives demeurent prometteuses pour les sociétés canadiennes; car, disent-ils, les Pays-Bas ont toujours constitué un «marché libre» qui accorde plus d'importance aux échanges internationaux qu'à la protection d'une puissante industrie nationale.

C'est pourquoi, reconnaissent-ils, le protectionnisme néerlandais est probablement moins rigide que celui de certains autres pays.

Pour tout renseignement dans ce domaine, communiquer avec la Direction commerciale de l'ambassade du Canada, Case postale 30820, 2500 GV, La Haye, Pays-Bas. Téléc: (code de destination 44) 31270. Indicatif: (31270 DMCN NL). \*

## PAT au service de la technologie

Il n'a pas encore deux ans, mais sa réussite est déjà retentissante.

Le Programme d'apports technologiques (PAT) du gouvernement fédéral a si bien réussi, et en si peu de temps, que son fonds s'est récemment enrichi d'un supplément de 12,3 millions de dollars.

Cette contribution, qui sera étalée sur les quatre prochaines années, multiplie par trois le budget du programme actuel. Elle fait honneur à **InnovAction**, le programme de 100 millions de dollars annoncé en juillet par le ministère des Sciences et de la Technologie en vue de stimuler la recherche, le développement et les innovations technologiques canadiennes.

Lancé en janvier 1986, le PAT a pour but de stimuler la croissance économique du Canada en aidant le secteur privé, ainsi que les universités et les agences gouvernementales, à assimiler les plus récentes technologies étrangères.

Lors d'une conférence de presse destinée à saluer cette contribution, le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, a souligné

## Conseils 'maison' sur le commerce

Pour réussir dans l'exploitation d'un marché d'exportation, les rôles clés doivent s'appuyer sur des rapports efficaces et bien définis.

Cette règle s'impose particulièrement aux rapports entre un fabricant à la recherche de marchés d'exportation et une société d'exportation ou une maison de commerce connaissant bien le marché.

Tel était le message du président de la Toronto's Martell Exporting Ltd., Jack Martell, aux petits et moyens fabricants, lors d'un récent colloque consacré aux maisons de commerce.

À cette occasion, M. Martell a insisté sur l'égalité, la confiance, la franchise et le respect mutuel qui sont, selon lui, les facteurs essentiels d'une bonne entente entre l'exportateur et le fabricant.

Étant donné l'importance croissante des maisons de commerce pour les échanges internationaux, il est bon de signaler, selon M. Martell, le développement de secteurs qui promettent des ventes fructueuses.

À son avis, le terrain de négociation est un facteur essentiel, car il est aussi important que le produit lui-même pour la réussite du projet commun. L'exportateur et le fabricant doivent négocier sur un pied d'égalité, en tenant la balance égale entre les aptitudes, les produits et les services essentiels à la réussite du projet.

Toujours d'après M. Martell, les négociations portent généralement sur quatre points

essentiels:

- l'entente sur la nature du produit ou du service destiné à l'exportation;
- l'entente sur le territoire visé;
- l'élaboration d'un objectif réaliste, c'est-à-dire fondé sur la nécessité de concurrencer les entreprises étrangères quant au coût des produits et des services offerts à l'exportation; et
- les mesures qui rendront le personnel de la maison de commerce aussi sûr et aussi efficace pour les ventes à l'étranger que les effectifs du fabricant pour les ventes à l'intérieur du Canada.

Pour d'autres renseignements sur les maisons de commerce et sur les meilleurs moyens d'utiliser leurs services, communiquer avec M. Mike Reshitnyk, Financement des exportations, Direction des projets d'investissement et des maisons de commerce (TPF), MinAffex, au (613) 996-1419; ou appeler le centre Info-Export.

Pour tout renseignement sur les maisons de commerce, on peut également communiquer avec MM. Geoff Nimmo ou Mike MacDonald, Conseil des maisons de commerce canadiennes, au (613) 238-8888.

Pour tout renseignement sur les services offerts et les marchés desservis par Martell Exporting Ltd, communiquer avec M. Jack Martell, 4630 Dufferin Street, Suite 312, Downsview (Ontario) M3H 5B4. Tél.: (416) 665-6199. \*

l'importance du PAT.

Pour lutter contre la concurrence intérieure et extérieure, il faut souvent importer des connaissances technologiques encore inexistantes au Canada. Le PAT constitue ainsi un outil essentiel pour les entreprises dépourvues des ressources, de l'expérience et des connaissances nécessaires pour localiser ou acquérir ces technologies étrangères, a déclaré M<sup>me</sup> Carney.

Afin d'aider les Canadiens à repérer les ressources technologiques et de faciliter les négociations visant à les acquérir, une partie des fonds supplémentaires accordés dans le cadre de ce programme permettra d'accroître l'effectif des agents du PAT à l'étranger. Le reste ira grossir le FONDS PAT, qui est un programme chargé de contribuer aux frais internationaux des sociétés canadiennes en quête des plus récents savoir-faire étrangers.

Pour plus de renseignements sur le PAT, communiquer avec M. Brian Cox, Programme d'apports technologiques, ministère des Affaires extérieures, 125 Sussex Dr., Ottawa (Ont.) K1A 0G2. Tél.: 996-0971. \*

### 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8376. 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)

*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 bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CA  
EA  
C16  
#17  
5  
DOC: C.3

# CanadaExport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 5, NO. 17

OCTOBER 15, 1987

## Saudi business mission enhances trade outlook

The move to increased economic cooperation and trade between Canada and Saudi Arabia — though the two nations already are established trading partners — now will gain momentum.

That's the consensus, following the recent Saudi business mission to Canada and the revitalizing of the Joint Economic Commission (JEC) at which both countries signed an Economic and Technical Cooperation Agreement which formalized the JEC and extended most favored nation rates of duty to each other.

A highlight of the September 23-October 6 business mission of 27 senior Saudi businessmen was the official visit to Canada of the Minister of Foreign Affairs of the Kingdom of Saudi Arabia, Prince Saud Al Faisal Al Saud, who, along with Joe Clark, Secretary of State for External Affairs, officially opened the JEC.

Prince Saud, the highest-ranking Saudi official ever to visit Canada, said he is "immensely pleased" and very hopeful about future cooperation between the two nations.

And Joe Clark told the JEC: "The work that you will undertake, coupled with the tour of Canada by business leaders from the Kingdom, will lend substance to our talks."

Clark added that "the public and private sectors of our countries, working together, will provide for renewed, revitalized and deeper economic links between us."

Those "links" are already being forged, with the Saudi businessmen — who visited Toronto, Montreal, Calgary, Edmonton and Ottawa — declaring the mission a great success.

So impressed, in fact, were the mission members, that many have committed themselves to returning to Canada on business trips in the next few months.

Indeed, both the Canadian and Saudi business communities now are more eagerly

Turn to page 5 — Saudi

## Canada's exporters win Awards

Amid all the publicity surrounding the new free-trade agreement with the United States, a group of Canadians — the country's top exporters — still managed to shine in the spotlight.

The event was the presentation of the **Canada Export Awards** to 12 outstanding Canadian companies. Another 20 firms received Honourable Mentions for excellence in exporting. More than 140 private and public sector firms were nominated for the honor.

A highlight of **Canada Export Trade Month**, which runs through October, and a feature of the annual meeting of the Canadian Exporters' Association, the awards were presented by



**Winning ways** — One of 12 to be so honored for excellence in exporting, Byron Knelson, President of Knelson International Sales Inc., Langley, B.C., is presented a Canada Export Award by Minister for International Trade, Pat Carney.

Minister for International Trade, Pat Carney, at ceremonies held October 5 at the Ottawa Congress Centre.

Prime Minister Brian Mulroney, in his first major speech since reaching a free-trade agreement in principle with the United States, gave the keynote address.

Speaking on the government's trade and export policies and summarizing the highlights of the agreement, Mulroney told the assembled exporters:

"This audience, more than any other in Canada, knows the significance of this achievement and the potential it offers for growth, for investment and for jobs. . . . It is good for Canadian exports and good for Canadian exporters."

Minister Carney, in dealing primarily with the awards themselves, described what constitutes a winner.

"The hallmarks of this year's winning companies, large and small, were high quality products and service, competitive prices, imaginative marketing and the determination to succeed," Carney said.

"They have proved once again that Canadian exporters can more than hold their own against all challengers."

Citing various programs and services initiated by the government — including the work of more than 400 trade commissioners at posts in 94 countries; the aims of the National Trade Strategy; WIN Exports computerized directory for sourcing suppliers of Canadian goods and services; and the Technology Inflow Program (TIP) among others — Carney said:

"But it is companies that make export sales and tonight we will honor a few companies that have demonstrated excellence in exporting."

As Carney pointed out, the criteria for the

Turn to page 3 — Awards

## Free-trade inked in principle

Early morning October 4, 1987 . . . and Prime Minister Brian Mulroney announces that a free-trade agreement has been reached in principle between Canada and its largest trading partner, the United States.

The announcement marked the end of negotiations that began formally in June 1986 — but whose seeds were sown when the Prime Minister and President Ronald Reagan held their Quebec City Summit in March, 1985.

Spokespeople stated that Canada's goal in initiating the talks was to secure and enhance the access of Canadian exporters to the U.S.

market and to remove barriers to two-way trade in a mutually, beneficial agreement.

To ensure that all Canadians can obtain information on the agreement, the Minister for International Trade, Pat Carney, has published a free-trade information kit.

Copies of the kit are available free of charge by calling the following toll-free number: 1-800-267-0660.

Copies of the free-trade agreement-in-principle will also be available at **Export Trade Month** and **Marketplace '87** events throughout October. \*

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- Doing business in Japan topic of upcoming seminars ..... 3
- All-Canadian shows will be held in the Bahamas and Jamaica .... 4
- CAE Electronics makes it big in the U.K. market ..... 6



# Good sales prospects from around the world

**GREECE** — The Hellenic Public Power Corporation has issued a tender, bid closing date November 18, for the supply of a complete **data recording and processing system for load research**. The system is to collect and process information relating to electronic load demand. The would-be supplier should have an agency in Greece that can provide prompt technical assistance when required. Post can messenger documents to interested Canadian firms. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**SWEDEN** — Companies willing to supply the Swedish National Police Board with **doppler radar equipment for road traffic speed measurement** have until October 23 to inform the Board of their interest. Selective invitation of tenders will be sent out around October 26, with November 27 the deadline for receipt of tenders. The equipment is to be in alternative quantities of 05-09 PC; 10-19 PC; and 20-30 PC. All relevant information should be forwarded to Rikspolisstyrelsen, Ekonomibyran, Juridiska Sektionen/Inkop, Box 12256, S-102, Stockholm, Sweden.

**TANZANIA** — This republic's sixth highway rehabilitation project, financed, in part, through an International Development Association credit, seeks suppliers of a large quantity of **truck tires and batteries**. Specific requirements are: 8,500 tires of various sizes (900-1, 200 x 20) in four lots; and 4,800 batteries (12V, 70-150 AH) in one lot. Documents may be purchased from and delivered, by October 29, to: The National Transport Corporation, Mkwepu St., P.O. Box 3101, Dar Es Salaam, Tanzania. Telex: 41492. Answerback: NATRAC TZ. Suggest interested suppliers contact the Canadian High Commission, Nairobi, Kenya. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**TURKEY** — A tender announced by Turkey's State Highways Department and with a bid closing date of November 26 calls for the supply of 4,500 **storage batteries** that are dry-charged and lead-acid type. They must

be to standards TS-1353, W-B-131, I and SAE J537. Quantities range from 200 each of 12V, 135A to 1,500 each of 12V, 150A. The batteries are to be used for starting, lighting and ignition systems. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — This country's State Highways Department has issued a tender, bid closing date November 23, for the supply of 383 items of **Ford truck spares**. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

## Sales leads

**TURKEY** — Prequalification applications for the construction of two **biological treatment plants** in Istanbul have been announced by Istanbul Municipality. Application deadline is October 30. Post will obtain further information on prequalification criteria and courier to interested Canadian firms on request and agreement for billing of related charges through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — Istanbul's Water and Sewage Administration has issued tenders for four **mobile freshwater control laboratories** and 10,000 tons of **aluminum sulphate**. Bid closing dates are November 16 and November 9, respectively. Post can forward documents, at cost, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**UGANDA** — An International Development Association (IDA) credit in various currencies equivalent to US\$13 million will be used by the Government of Uganda to purchase **goods and services for a forestry rehabilitation project**. Items to be procured under the IDA credit include **pickups and station wagons; graders; tractors; trailers;**

**nursery and field tools and aerial photography equipment**. Potential suppliers who wish to be placed on the mailing list to receive tender documents should send a description of their capabilities directly to the implementing agency: Forestry Department, Ministry of Environmental Protection, P.O. Box 31, Entebbe, Uganda. Attn: Chief Conservator of Forests. Telex: 61287. Copies should be sent to the Canadian High Commission, Nairobi, Kenya.

**UNITED KINGDOM** — Suppliers of **semi-automatic handgun components and castings** or manufacturers of the **complete pistols** are being sought by a company here that would also be willing to set up an assembly shop in Canada. Interested firms may contact Paul K. Davies, Managing Director, Victory Arms Co. Limited, 5 Owl Close, Moulton Park, Northampton NN3 1HZ, England. Tel: 0604 43434.

**UNITED KINGDOM** — Canadian manufacturers seeking to export **commercial stationery products** to the U.K. have an opportunity to find a distributor by contacting P. Jackson, Managing Director, Mayfair Creative Products Ltd., P.O. Box 56, Bute St., Bolton BL1 5JL, England. Tel: Bolton 491349/40572. Telex: 635109 Chacom G Attn Mayfair.

**UNITED KINGDOM** — This country's thriving loudspeaker industry, where supply can hardly fill demand, has prompted one well established U.K. distributor to seek Canadian suppliers of **barium ferrite magnets** for use in loudspeakers. Those interested in sourcing these components should contact David Young, Group Production Director, Vitavox Ltd., 5 Elstree Way, Borehamwood, Herts, WD6 1SF, England. Tel: 01-953-4151. Telex: 923135 CNTING.

**UNITED KINGDOM** — Overseas suppliers of **roll-cuff latex surgical gloves** are being sought by a distributor here who is prepared to distribute 100,000 gloves per month until January, 1988. Interested Canadian suppliers may contact H. Wiseman, Westheath International Ltd., Rowlandson House, 289-293 Ballards Lane, London N12 8NP.

## Canadian books bound for Japanese libraries

Thanks to discerning Japanese library-users, the Canadian book publishing industry could be in for a big boost.

The Japanese government's decision to allocate an additional Y6 billion (Can\$54 million) to purchase foreign books will not only pacify the book-reading public, but also will help reduce Japan's current trade imbalance with several foreign countries.

The books, sought mainly from European and North American countries, are destined for the shelves of the National Diet Library, as well as the libraries of 95 national universities.

The selection process is already underway

and must be completed by the end of the fiscal year (March, 1988). The selection committee is on the lookout for books meeting high standards of academic excellence, especially in the area of social sciences and science and technology. Other sale candidates include: school textbooks; novels; Canadian books on Japan and Japanese immigrants to Canada; and children's books.

The selection committee for books destined for the Diet Library is limiting the number of foreign-based publishers it will deal with by pressing local book importers into service to assist with the selection process.

However, according to a library spokes-

person, the committee is willing to receive promotional material directly from Canadian publishers. Companies are forewarned that the library does not pay for books in advance.

The national university libraries, which are also seeking microfiches of journals, newspapers, etc., have been given full rein to deal with publishers of their choice.

Interested Canadian book publishers and exporters should forward promotional material directly to Japanese literary agents — addresses can be obtained from External Affairs' Arts Promotion Division (BKA), tel: (613) 992-6464. ★

## Doing business in Japan subject of two seminars

Japan's market potential is enormous, but exporters to that country often encounter unexpected problems.

Canadian businesspeople wishing to better understand this market — and how to surmount certain of these obstacles — can do so by attending seminars slated for later this month in Montreal and Toronto.

The seminars, **Doing Business in Japan**, feature expert Japanese, Canadian and American speakers, all of whom will offer insight on the intricacies of doing business with Japan.

Topics will include Japanese industrial restructuring; changes in Canadian trade with Japan; researching the Japanese market; getting your products to the Japanese market; pricing your products; and dealing with import barriers.

Of particular interest at both seminars will be discussions on how the **Federation of Canadian Manufacturers in Japan (FCMJ)** can help Canadian companies get past some of these export hurdles.

Established only a few years ago, the **FCMJ** (now on a recruitment/explanatory mission through its director and seminar guest speaker, Maurice Anderson) already is making strides in helping Canadian companies get their products to the Japanese market.

Currently, **FCMJ** is working, on a day-to-day basis, for five Canadian companies with interests in Japan. And, by all accounts, the federation is making an impact.

One representative of a Toronto-area company, on whose behalf **FCMJ** is negotiating, said of the federation: "I am convinced there is a role for an organization such as yours."

And, he added (this also applies to other Canadian companies seeking assistance in cracking the Japanese market): "For a small to medium-size company, it would appear impossible to me to make any significant penetration in that market without a permanent liaison of some type. . . . The advantage of your organization is that you offer Japanese fluency with a North American outlook."

But that's just a sample of one of a number of topics to be discussed at the **Doing Business in Japan** seminars. To learn of the others, you'll have to attend.

Sponsored by the Canadian Exporters' Association (CEA), in conjunction with the Department of External Affairs, the seminars will be held October 28 at the Queen Elizabeth Hotel in Montreal and October 29 at the Metro Toronto Convention Centre, Toronto. Registration fee is \$75 for CEA members; \$100 for non-CEA members.

To register, contact Geoff Nimmo or Mike MacDonald of the Canadian Exporters' Association, 99 Bank St., Suite 250, Ottawa K1P 6B9. Tel: (613) 238-8888. Telex: 053-4888. Fax: (613) 563-9218.

Further information on the seminars or on Canadian trade opportunities with Japan is also available from L.A. Boisvert of External Affairs' Japan Trade Development Division (PNJ), tel: (613) 996-2458. ★

## Awards honor Canada's exporters



**Proud winners** — Gary Coupil, President (far left) and Jean-Louis Leblanc, Vice-President (far right), Lab-Volt Ltd. of Montreal, are all smiles, as Minister for International Trade, Pat Carney (right) presents them with a plaque during this year's Canada Export Awards ceremonies.

Continued from page 1

awards, are demanding, with the winners chosen by a selection committee of representatives from the private and public sectors and the media:

- a firm must demonstrate significant achievements in exporting in terms of sales, financing, or promotion of export trade;
- these achievements are measured by increases in sales over the three most recent fiscal years, by success in penetrating new markets, and by success in introducing new products into the world market.
- other factors assessed are the level of Canadian content, the range of markets where sales are made, the retention of market share in the face of strong competition, and the ratio of a firm's export sales to total sales.

"This year's nominees — not just the winners, but all the companies that were considered — have proved that Canadians can compete and win in world markets," Carney said.

"They have done precisely what it is we must do as a nation to maintain our prosperity. They set themselves tough goals and achieved them."

And, the winners, with exports worldwide, are:

- Abegweit Seafoods Inc.**, Charlottetown, P.E.I. — fish processing and marketing;
- C-E Canada Power Systems**, Ottawa, Ont. — major supplier of steam generating and associated equipment;
- Connaught Laboratories Limited**, Willowdale, Ont. — manufacturer of human health care products for the prevention, diagnosis and treatment of diseases;
- Exeltor Inc.**, Bedford, Que. — manufacturer of high precision industrial knitting needles;
- Fishery Products International Limited**, St. John's, Nfld. — vertical integrated seafood harvesting, processing and marketing;
- Hybrid Turkeys Inc.**, Kitchener, Ont. — primary turkey breeder;

**Knelson International Sales Inc.**, Langley, B.C. — inventor, manufacturer and distributor of the "Knelson Concentrator," a precious metal gravity separator;

**Lab-Volt Limited**, Montreal, Que. — manufacturer of teaching aids to train technicians and engineers;

**Noranda Forest Sales Inc.**, Toronto, Ont. — marketer and distributor for affiliated companies and for independent lumber producers in Eastern Canada;

**Saskatoon Chemicals Ltd.**, Saskatoon, Sask. — manufacturer of pulp and water treatment chemicals;

**The Radiochemical Company**, Kanata, Ont. — manufacturer of nuclear-based industrial and medical products for radiation processing and nuclear medicine markets; and

**WESTRONIC INC.**, Calgary, Alta. — manufacturer of microprocessor-based remote technical units used in Supervisory Control and Data Acquisition (SCADA) and telecom network management systems.

Companies receiving Honourable Mentions are: **Attic Records Limited**, Toronto, Ont.; **Bomen Inc.**, Vanier, Que.; **Brown Manufacturing Limited**, Scarborough, Ont.; **Canparts Automotive International Ltd.**, Cambridge, Ont.; **C-I-L-Inc./C-I-L-House**, North York, Ont.; **Fording Coal Limited**, Calgary, Alta.; **Intera Technologies Ltd.**, Calgary, Alta.; **John R. Lacey International**, Calgary, Alta.; **Leslie Leger & Sons Ltd.**, Cap Pele, N.B.; **McDonnell Douglas (Canada) Ltd.**, Mississauga, Ont.; **Memotec Data Inc.**, Data Communications Division, Montreal, Que.; **Mirton Industries Limited**, Downsview, Ont.; **New Business Ventures Division Ontario Hydro**, Toronto, Ont.; **Northfield Metal Products Co. Ltd.**, Waterloo, Ont.; **Novacorp International Consulting Ltd.**, Calgary, Alta.; **Novatel Communications Ltd.**, Calgary, Alta.; **Positron Inc.**, Montreal, Que.; **Ronald A. Chisholm Limited**, Toronto, Ont.; **Western Breeders Service Ltd.**, Balzac, Alta.; and **Western Star Trucks Inc.**, Mississauga, Ont. ★

## Korea-Taiwan topics of trade discussions

Opportunities available to Canadian companies interested in exporting to Taiwan will be the focus of discussion when the Canada-Taiwan Business Association holds its second joint meeting November 8-10 in Taipei. Organizers say areas of opportunity to be covered include manufacturing, high technology, resources, energy and minerals, agricultural and services.

A progress report on Korea's import diversification program will be the major topic of discussion when the Canada-Korea/Korea-Canada Business Councils hold their sixth annual joint meeting November 2-3 at the King Edward Hotel in Toronto. Registration details and further information are available by contacting Ms. Bronwyn Best or Ms. Patricia Macleod at the Canadian Chamber of Commerce, Ottawa. Tel: (613) 238-4000. ★

# ASEAN mission generates electric interest

When trying to plug into the electrical products market of Southeast Asia, Canadian exporters have traditionally been timid.

But thanks to a recent trade mission that brought to Canada 12 electrical experts from Brunei, Malaysia, the Philippines, Singapore and Thailand, that may soon change.

On June 15, the **Transmission and Distribution Mission**, representing the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), landed in Vancouver.

The purpose of the mission — organized by External Affairs and the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) — was to introduce ASEAN decision-makers to Canadian producers of goods and services relating to transmission and distribution of electric power.

During its two-week Canadian sweep, the mission met with 46 firms in four provinces. In its wake, it left no doubt that Southeast Asia could be a receptive market for Canadian transmission and generation products, especially transformers, switchgear, boilers and turbine generators.

But first, mission members warned, that Canadian manufacturers must adopt "a more aggressive approach to international marketing" in order to increase their share of the ASEAN market for electrical products. That market now tops \$2 billion annually and is largely imported.

"Fly-by-nighters" are not likely to succeed in this marketplace where price and quality competition is stiff. Frequent visits to the markets and a continuous "presence" were named as two key ingredients of success.

In addition to their words of wisdom, mission members provided Canadian manufacturers with a brief overview of each ASEAN utility's market needs — from principal products imported to the ins and outs of procurement procedures.

Arriving with only limited knowledge of Canadian industry capabilities, the group followed an itinerary that was tailored to their individual needs.

A three-hour inspection tour of Vancouver's Cathedral Square, considered one of the most advanced underground substations of its kind, launched the mission and generated great interest in the wide range of Canadian equipment in place.

A reception that brought together mission members and representatives of B.C. companies involved in the electrical power transmission and distribution industry, and a presentation by Shawinigan Integ, a consulting firm with long-standing interests in the ASEAN area, rounded out the B.C. leg of the trip.

Highlighting the Manitoba segment of the mission was the stop at Dorsey — one of Canada's largest DC (direct current) converter stations. The tour was of special interest to members from Thailand and Malaysia, where high voltage DC projects are planned.

Other activities on the Manitoba agenda included: a visit to Teshmont Consultants, world pioneers in HVDC; a plant tour of CARTE transformers; an information-exchange luncheon hosted by DRIE, Manitoba; and presentations by Wardrop Engi-

neering Inc. and Dexmar International. In view of environmental corrosion problems that plague the ASEAN area, Dexmar's synthetic insulators received more than passing interest.

In Ontario, first on the agenda was a look at the recently installed CGE turbo generators housed at the Sir Adam Beck Hydro Power Station in Niagara Falls.

From there it was on to Nanticoke Thermal Power Station — the largest in North America — for a look at the mammoth Canadian boilers and high-tech control centre; and then on to Toronto and area.

There, the remaining agenda included: a salespitch on the industry's export capability by the Electrical and Electronic Manufacturers' Association of Canada; a visit to Canada Wire and Cable, where several mission members expressed interest in importing the company's "know-how"; and an afternoon

session at Ontario Hydro discussing common operational problems and Ontario Hydro's extensive training program.

From Ontario the mission moved to Quebec. It spent half a day at both Quebec Hydro International and IREQ — Hydro Quebec's Research Institute — discussing issues of mutual interest.

The remainder of the Quebec visit was devoted to presentations by such companies as SNC, Cegelec Ltée., Canadian Aviations Electronics, and Lavalin, all of which are interested in Southeast Asian export markets.

For a complete report on the **Transmission and Distribution Mission**, and more information on exporting opportunities in Southeast Asia contact: Jim Robinson of DRIE's Electrical Equipment Division (GMEE), tel: (613) 954-3262; or Louise Branch of External Affairs' Asia-Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 995-7680. ★

## Sunny sites get set for solo shows

Canadian companies seeking to build exports will find that business opportunities are better — both in the Bahamas and Jamaica.

That's particularly true for companies that will participate in two **Canadian Solo Trade Shows** (now recruiting) organized by External Affairs and the Canadian High Commission in Kingston and slated for the area next year.

Spokesmen at the Commission who have analyzed market conditions in both regions report that many opportunities exist for direct sales, joint ventures, licensing, equity investments and other forms of marketing.

Both shows, in Kingston, February 23-24, and in Nassau, March 1-2, will focus on building products, hardware, auto parts/accessories, and food products/equipment — primarily for the hospitality industry.

Organizers say that participating Canadian companies will have an opportunity to meet agents, distributors, end users and buyers — all with a view to selling finished goods on a direct basis or establishing some other form of market penetration.

And there is a market to penetrate, as a similar show last March in Barbados confirmed: participating companies reported sales in excess of \$6 million.

The Bahamas, the richest nation in the Caribbean, currently imports almost everything consumed by the island's 250,000 year-round inhabitants and more than two million visitors — making it an excellent market for food imports.

As well, with the economy on an upswing and with the constructing and refurbishing of new hotels, there is a demand for building products and related hardware.

Statistics show that Canada is now the third largest source of non-fuel imports in the Bahamas, with shipments this year expected to exceed \$35 million.

According to trade officials, Bahamian importers welcome Canadian suppliers of high quality, competitively priced goods —

which, at present, range from sausages, fish and butter to building products, auto parts, telecommunications equipment and jewellery.

And in Jamaica, the largest and most populous island in the English-speaking Caribbean, officials say that Canada's trade links date back to the early 1800s.

With that kind of rapport, trade has developed to such an extent that, this year for the first time, Canadian exports to Jamaica are expected to top \$100 million.

Major commodities include food products, wood and paper products, construction materials, telecommunications equipment, and hardware.

Companies interested in participating in these two **Canadian Solo Trade Shows**, should contact immediately Eveline Kelso at External Affairs' South America Trade Development Division, Fairs and Missions (LSTF). Fax: (613) 996-9510. ★

## Texas farm show sees sales grow

**Amarillo** — Canadian exporters of agricultural/farm equipment have an opportunity, through a product information booth, to explore the market for their products in the Texas panhandle and neighboring states.

The booth, organized by the Canadian Consulate General in Dallas, will be set up at the **Amarillo Farm & Ranch Show** this November 17-19.

Now in its third year, the show is virtually sold out, with organizers anticipating in excess of 10,000 visitors.

Canadian manufacturers of farm and related equipment may send display literature (15 copies) and small samples for exhibit in the booth.

Material should be sent as early as possible to Douglas Bieber, Consul and Trade Commissioner, Canadian Consulate General, 750 N. St. Paul, Suite 1700, Dallas, Texas 75201. Tel: (214) 922-9806. ★

## Technology exchange Canada-Austria goal

Despite the tremendous demand, technology doesn't always transfer easily from one country to another. In many cases, it needs a helping hand.

To accommodate Canadian technology exchange missions to Austria — and vice versa — the Canadian Embassy in Vienna has teamed up with the Austrian Federal Economic Chamber in a program of mutual support.

Recently, both the Embassy and Chamber had an opportunity to test their newly formed partnership.

Earlier this year, an Environment Control Mission, representing 10 Canadian companies, travelled to Vienna. The opportunity to meet with Canadian companies active in different fields brought 30 Austrian firms to the city — many from up to 300 km away.

On the first day of the two-day program, a total of 120 individual meetings — many of which were arranged with the assistance of the Federal Economic Chamber — took place. The second day was reserved for company visits.

As a result of the mission, six Austrian participants reported that sales or licensing agreements between them and Canadian members of the mission were imminent; another two hoped that contracts would be signed in the near future. An additional nine companies found contacts with the Canadian firms "interesting enough" to warrant a trip to Canada for a follow-up.

Encouraged by the success of the Canadian Environment Control Mission, the Chamber is in the midst of organizing a similar mission to Canada.

In June, it was the Embassy's turn to assist the Austrian Technology Mission travelling to Canada. It did so by establishing many of the top contacts for the mission, which was supported by the National Research Council.

The mission resulted in the signing of a Memorandum of Understanding between the NRC and the Austrian Federal Economic Chamber concerning technology transfer and collaboration in research and development projects between companies in both countries.

Embassy officials in Vienna consider the Memorandum to be one of the most important milestones in the process of establishing an open information exchange to prepare technology transfer activities.

With one success under its belt, the Commercial Division of the Canadian Embassy in Vienna has now identified 15 additional sectors where such missions might prove fruitful. For each sector, it has also found a minimum of 30 potential local companies suitable for technology exchanges.

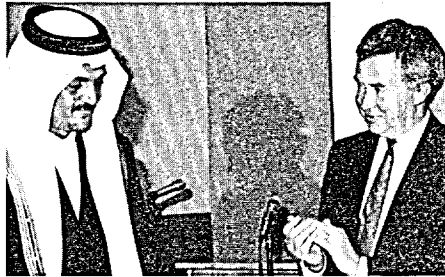
For more information on Embassy initiatives in Austria, contact: Canadian Embassy, Commercial Division, Luegerring 10, A-1010, Vienna, Austria. Tel: (011-43-222) 533-36-91. Telex: (Destination code 47) 11-5320. Answerback: (DMCAN A).

Information is also available from Michael Wondergem of External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RWT), tel: (613) 995-6440. ★

## Saudi-Canada accord aids trade

Continued from page 1

building on a trading pattern that, last year, saw Canadian exports of goods and services to the Kingdom running at about \$600 million, making the country Canada's biggest trading partner in the Middle East. Saudi exports to Canada, primarily oil, totalled \$187 million in the same year.



*Immensely pleased — Prince Saud of Saudi Arabia, the highest-ranking Saudi official ever to visit Canada, is welcomed to a dinner in his honor by External Affairs Minister, Joe Clark.*

## Food show a packaged Turkish delight

**Istanbul** — Rapid urbanization, higher incomes, and the growth of western influence have driven Turkish consumers straight into the arms of the processed and packaged food movement.

Since 1985, the domestic demand for these timesavers has increased by 5.6 per cent annually, with processed meats, dairy and fishery products leading the way.

At the same time, the Turkish government has increased processed food exports by 11.8 per cent annually, in an effort to maximize the value of its agricultural resources.

Fuelled by substantial increases in processed food exports and the rising domestic demand, the Turkish government has assigned the industry "priority" status in its Five Year Development Plan.

From April 20-24, 1988, the country will host **Food Pro-Pak**, a major international trade exhibition aimed at suppliers of processing and packaging equipment. At present, the Turkish market for this specialized equipment is US\$190 million annually — and growing.

The five-day exhibition will bring together key personnel involved in the packaging and processing industry — including cold store operators, caterers, design and consulting engineers, and food and beverage technologists.

Offering Canadian exporters a prime marketing opportunity, the exhibition covers the entire spectrum of food processing and packaging equipment, including packing materials, bulk feedstock and food additives.

The stage for **Food Pro-Pak** is the Istanbul Hilton Convention and Exhibition Centre. Located in the heart of the city, this newly constructed exhibition centre offers all the facilities expected of an international exhibition complex.

Complete details on **Food Pro-Pak** can be obtained from: Derek Complin, Unilink, 5

Saudi Arabia's new five-year plan, trade officials point out, will involve expenditures of some US\$274 billion by the end of 1990. Canada hopes to win a share of the projects that will be undertaken during the plan period.

This business mission, the enthusiasm surrounding the JEC, and the signing of the Agreement, it is felt, should stand Canadian exporters in good stead.

The Agreement also commits both countries to encourage trade, economic and technical cooperation between them, and identifies minerals, metals, agriculture, transportation and communications as some of the priority sectors for initial cooperation.

The Agreement, as well, places a special emphasis on cooperation in education and training, including exchanges of personnel, information and research.

Further information on Canada-Saudi Arabia trade matters or on the JEC is available from Gary Scott of External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 993-6847. ★

Donalda Cres., Agincourt, Ont. M1S 1N5. Tel: (416) 291-6359. ★

## Oil, gas seminars pipeline to Mexico

The target — Mexico.

The intended audience — Canadian exporters of oil and gas equipment and services to that country.

The leading participant — Petroleos Mexicanos (PEMEX).

All will come together, under the auspices of the Export Development Corporation (EDC), in seminars slated for Toronto (November 23), Montreal (November 24), and Calgary (November 25).

The focus of the seminars — aimed at promoting the sale of Canadian oil and gas equipment and services to Mexico — will be the role of PEMEX in the Mexican economy.

They will also discuss, say organizers, the requirements of PEMEX for external supply bids and the availability of the EDC/PEMEX line of credit in support of the sale of Canadian capital goods and services to PEMEX.

Seminar organizers also add that presentations will be made by:

- an EDC official on Mexico's economy;
- an official of the Department of External Affairs on federal government programs and services; and
- provincial (Alberta, Ontario and Quebec) trade officials on additional programs available to enhance Canadian trade with PEMEX and other Mexican organizations.

Further details and registration information (fee is \$25) are available from Laurent Lampron, EDC's Senior Export Financing Officer, Mexico and Central America, tel: (613) 598-2842. ★

# Canadian company celebrates red-letter day

For most Canadians July 8 passed unnoticed. However, for the folks at **CAE Electronics**, it was a red-letter day.

On July 8, the U.K. Ministry of Defence announced that the partnership of **CAE Electronics** of Montreal and Normalair Garrett of England had edged out stiff competition to win a Can\$36-million defence contract. The contract calls for the supply of 235 submarine detection systems to the Royal Navy.

Developed by **CAE**, the magnetic anomaly detectors (MAD) will be fitted to all of Britain's anti-submarine helicopters and Nimrod maritime patrol aircraft. Unlike sonars and other acoustic sensors that rely on sound to detect submarines, the MAD system pinpoints the exact location of these vessels by detecting their magnetic field.

The MAD program is to last five years with the first of the systems scheduled for delivery in November 1988. At a press conference chaired by Lord Trefgarne, U.K. Minister of State for Defence Procurement, officials of **CAE** predicted that the contract would result in the creation of up to 80 jobs at their Montreal plant. According to Normalair Garrett, the contract should translate into over 100 new jobs at their facility in Yeovil.

The awarding of the contract to the **CAE/**



**Multiplying millions** — It's serious business when a Canadian company, **CAE Electronics**, and its British partner, **Normalair Garrett (NGL)**, sign a \$36 million contract to supply Britain's Ministry of Defence with magnetic anomaly detectors (MAD). At a press conference announcing the signing are, (left to right): Sir John Treacher, Deputy Chairman, Westland Group (parent of NGL) and Chairman, E H Canada; Canada's High Commissioner to the U.K., Roy McMurtry; and Lord Trefgarne, U.K. Minister of State for Defence Procurement.

NGL partnership came on the heels of a hard-fought battle with Ferranti/Texas Instruments

and Dowty/Creuset France. According to Lord Trefgarne, the Canadian proposal was superior in both commercial and technical terms. "As far as the U.K. requirement is concerned, the **CAE** MAD system is the best on the market," he said.

Canada's High Commissioner to the U.K., Roy McMurtry, also took part in the press conference.

His speech highlighted the "increasing importance of industrial teaming arrangements between British and Canadian high-tech defence and aerospace companies covering R & D, licensing, production and marketing." He noted that "having a strong U.K. partner was essential to **CAE Electronics'** success in this market," and that "the Canadian/U.K. partnership stands to benefit from sales to other export markets."

At present, the **CAE** system is used by the Australian Armed Forces; earlier generations of the system are used by the Canadian military.

During the question and answer session that followed the press conference, J. Elich, Director, Military Products, **CAE Electronics**, predicted that the British sale would likely boost **CAE's** efforts to win an even bigger contract with the U.S. military. ★

# Jamaica textile market one worth fashioning

There's ample opportunity for Canadian exporters to weave themselves into the fabric of Jamaica's textile industry. First however, they need to adopt a more aggressive marketing strategy.

That's one of the findings of a report on the Jamaican textiles and accessories market, prepared by the Canadian High Commission in Kingston, Jamaica.

**Jamalcan Market for Textiles**, based on a seven-week market survey, states that while "Canadian products are highly regarded locally, Canadian exporters have not sought to exploit this market area." As a result, importers are unaware of Canadian sourcing.

The Jamaican market for textiles, notions, and miscellaneous sewing accessories is composed of two major segments, the garment manufacturing sector and the wholesale/retail trade, both of which offer export opportunities for Canadian suppliers.

From 1980 to 1986, the garment manufacturing industry imported textiles valued at approximately US\$30 million annually. The wholesale/retail trade averaged textile imports of US\$4 million annually.

While several subsectors of the manufacturing industry have shown erratic growth over the past five years, the garment industry has consistently registered positive growth.

At present, the local textile producing and

accessories sectors can supply only 10 per cent of total requirements. This leaves the door wide open to Canadian exporters.

In the wholesale/retail sector, the strong domestic demand for fabrics bodes well for exporters. However, Canadian companies must be willing to provide materials for the "mass" market, rather than those suited to the "up" end of the market. If not, says the report, they won't remain competitive with U.S. and Far East exporters.

Canada's share of the Jamaican textile and accessories import market has traditionally fluctuated between one and three per cent. However, since 1983, Canada has been losing ground.

According to local importers, this trend can be reversed. It requires that Canadian exporters increase their "presence" in Jamaica, and target their products to the "middle" rather than "up" end of the market. Among textiles reported to have good market potential for Canadian suppliers are: poly/cotton blends; polyester; nylon; rayon; twill; and wool and gabardine blends.

Copies of **Jamalcan Market for Textiles** can be obtained through External Affairs, Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 996-7059.

General information on market opportunities as well as various forms of assistance to

Canadian exporters is available from the Commercial Division, Canadian High Commission, P.O. Box 1500, Kingston 10, Jamaica. Tel: (809) 926-1500-9. Telex: (Destination code 291) 2130. Answerback: (2130 BEAVER JA). ★

## Did we miss you?

**CanadExport** is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free info. Export publications hotline 1-800-267-8376. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name

Company or organization

Street address

City, province

Postal code

English  French

Mail to: **CanadExport (BTC)**, Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

## INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

**CanadExport** is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
 Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
 Bi-weekly circulation: 27,000.

**1-800-267-8376**  
 (Ottawa area: 993-6435)

ISSN 0823-3330

Canada



CAE  
EA  
C16F  
Vol. 5 #17  
DOCS 23

# canadexport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL 5 N° 17

LE 15 OCTOBRE 1987

## Coup de pouce au commerce avec l'Arabie saoudite

Le Canada et l'Arabie saoudite sont déjà des partenaires commerciaux établis, mais leurs relations commerciales et leur coopération économique vont maintenant connaître un essor accru.

C'est ce qui s'est dégagé à l'issue de la récente visite des gens d'affaires saoudiens au Canada et de la revitalisation de la Commission économique mixte (CEM), grâce à la signature par les deux pays d'un Accord de coopération économique et technique dans le cadre duquel chaque pays accorde à l'autre le statut de nation la plus favorisée sur le plan des tarifs douaniers.

La mission commerciale de 27 gens d'affaires éminents d'Arabie saoudite, qui avait lieu du 23 septembre au 6 octobre, a été marquée par la visite officielle au Canada du ministre des Affaires étrangères d'Arabie saoudite, le prince Saud Al-Faysal Al-Saud qui, en compagnie du secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, a officiellement ouvert la CEM.

Le Prince Saud, le plus important dignitaire saoudien qui ait jamais visité le Canada, s'est déclaré immensément satisfait et rempli d'espoir devant les perspectives de coopération entre nos deux pays.

De son côté, M. Clark a déclaré à la CEM: « Vos travaux et la tournée au Canada de dirigeants des milieux d'affaires du Royaume viennent donner effet à nos propos. »

M. Clark a ajouté que « cette coopération de nos secteurs publics et privés assurera la revitalisation et l'approfondissement des liens économiques qui nous unissent. »

Ces liens sont déjà en voie d'être renforcés, les gens d'affaires saoudiens ayant affirmé que leur visite à Toronto, Montréal, Calgary, Edmonton et Ottawa s'était soldée par un grand succès.

D'ailleurs, les membres de la mission étaient si impressionnés que plusieurs d'entre eux se sont engagés à revenir en voyage d'affaires au

(Voir page 5: Une visite.)

## Libre-échange: d'accord en principe

Il était très tôt le 4 octobre 1987 lorsque le Premier ministre, M. Brian Mulroney, a annoncé la signature d'un accord de principe sur le libre-échange entre le Canada et son principal partenaire commercial, les États-Unis.

Cette annonce marquait la conclusion de négociations entreprises officiellement en juin 1986, mais dont les bases avaient été jetées par le Premier ministre et le Président Ronald Reagan lors du Sommet de Québec, en mars 1985.

Des porte-parole ont déclaré que le Canada, en lançant ces négociations, visait à assurer et à améliorer pour les exportateurs cana-

## Remise du Prix à l'exportation

Si la conclusion d'une entente de principe sur un accord de libre-échange avec les États-Unis est l'événement marquant des derniers jours, les meilleurs exportateurs canadiens ont néanmoins trouvé le moyen de retenir aussi l'attention.

Ainsi, à l'issue d'un processus de sélection auquel avaient participé plus de 140 entreprises des secteurs privé et public, 12 entreprises canadiennes ont reçu le **Prix d'excellence à l'exportation canadienne**, tandis que 20 autres avaient droit à des mentions honorables pour l'excellence de leurs résultats à l'exportation.

La remise des prix, qui constitue l'un des faits saillants du **Mois canadien de l'exportation**, en octobre, et fait partie du programme de l'assemblée annuelle de l'Association des

exportateurs canadiens, a été effectuée par le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, dans le cadre de cérémonies qui se sont déroulées le 5 octobre au Centre des congrès d'Ottawa.

Le conférencier invité était le Premier ministre, M. Brian Mulroney, qui a donné son premier discours d'importance depuis la conclusion de l'entente de principe sur un accord de libre-échange avec les États-Unis.

M. Mulroney a commenté les politiques de son gouvernement en matière de commerce et d'exportation et a résumé les points saillants de l'accord, pour ajouter à l'intention des exportateurs:

« Vous connaissez mieux que quiconque la portée de cette réalisation et les possibilités qu'elle offre sur le plan de la croissance, de l'investissement et de l'emploi. (...) C'est aussi un accord avantageux pour les exportations et pour les exportateurs canadiens. »

Pour sa part, M<sup>me</sup> Carney s'est attachée à décrire les caractéristiques des entreprises gagnantes.

« Grandes ou petites, les entreprises qui ont remporté le Prix cette année doivent leur réussite à des produits et à un service de haute qualité, à des prix concurrentiels, à une bonne commercialisation et à une volonté farouche de réussir », a-t-elle expliqué.

« Ces entreprises ont prouvé une fois encore que les exportateurs canadiens peuvent réellement tenir tête à la concurrence internationale. »

M<sup>me</sup> Carney a également évoqué divers programmes et services mis en place par le gouvernement, en soulignant notamment le travail accompli par les 400 délégués commerciaux en poste dans 94 pays, les objectifs de la stratégie nationale du commerce, l'annuaire informatisé WIN Exports pour le réper-

(Voir page 3: Place.)



**Heureux gagnants** — Le président et vice-président de Lab-Volt Ltée, de Montréal, MM. Gary Coupil (ext. g.) et Jean-Louis Leblanc (ext. dr.) ont reçu des mains du ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney (dr.), le Prix d'excellence à l'exportation canadienne.

### DANS CE NUMÉRO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- L'accès au marché japonais fera l'objet de colloques ..... 3
- Des salons canadiens vont briller au soleil des Antilles ..... 4
- La CAE de Montréal fait une percée dans la marine anglaise ..... 6

**Marchés mondiaux**

diens l'accès au marché américain et à éliminer les obstacles au commerce bilatéral, au moyen d'un accord mutuellement avantageux.

Pour s'assurer que tous les Canadiens et Canadiennes puissent bien se renseigner sur l'accord, le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, a fait publier un dossier d'information sur le libre-échange, que l'on peut se procurer gratuitement en composant sans frais le 1-800-267-0660.

Tout au long du mois d'octobre, on pourra également se procurer des exemplaires de l'accord de principe aux événements prévus au Mois canadien de l'exportation et à Carrefour 87. ★

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**GRÈCE** — L'Administration nationale hellénique de l'énergie a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 novembre, en vue d'acquiescer un **système complet d'enregistrement et de traitement de données pour l'étude des charges électriques**. Ce système doit recueillir et traiter les données sur les courants de charge. Le fournisseur éventuel doit disposer, en Grèce, d'une agence capable de lui fournir rapidement toute l'aide technique nécessaire. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Tél. : (code de destination 601) 215584, indicatif : (215584 DOM GR).

**UGANDA** — Le gouvernement de l'Ouganda utilisera un crédit de l'Association Internationale de Développement (AID), équivalent à 13 millions de dollars US, pour se procurer des biens et des services destinés à un projet d'**aménagement forestier, dont: camionnettes à plateau découvert et familiales, niveleuses, tracteurs, remorques, outils pour pépinière et travail du sol, et matériel de photographie aérienne**. Pour recevoir les documents d'appel d'offres, envoyer sa demande directement à l'organisme de mise en œuvre: Forestry Department, Ministry of Environmental Protection, P.O. Box 31, Entebbe, Ouganda, aux soins de: Chief Conservator of Forests. Tél. : 61 287. Envoyer aussi une copie de la demande au haut-commissariat du Canada à Nairobi, Kenya. Tél. : (code de destination 987). Indicatif : (22198 DOMCAN).

**ROYAUME-UNI** — Les fabricants canadiens désireux d'exporter des **produits de papeterie commerciale** vers le R.-U. peuvent y trouver un distributeur en s'adressant à: P. Jackson, Managing Director, Mayfair Creative Products Ltd., P.O. Box 56, Bute St. Bolton BL1 5JL, Angleterre. Tél.: Bolton 491349/40572. Tél. : 635109 Chacom G aux soins de Mayfair.

**ROYAUME-UNI** — Le marché des haut-parleurs de ce pays est si actif que l'offre suffit à peine à satisfaire la demande. Un distributeur bien établi du Royaume-Uni recherche des fabricants canadiens d'**aimants en ferrite de baryum** pour haut-

parleurs. S'adresser à David Young, Group Production Director, Vitavox Ltd., 5 Elstree Way, Borehamwood, Herts, WD6 1SF, Angleterre. Tél.: 01-953-4151. Tél. : 923135 CNTING.

**ROYAUME-UNI** — Un distributeur du pays est prêt à écouler par mois, 100 000 **gants chirurgicaux** à manchettes roulées en latex, jusqu'en janvier 1988. S'adresser à H. Wiseman, Westheath International Ltd., Rowlandson House, 289-293 Ballards Lane, Londres N12 8NP.

## Marchés mondiaux

**ROYAUME-UNI** — Une entreprise du R.-U. recherche des fournisseurs de composants et de **pièces moulées de pistolets semi-automatiques ou des fabricants de pistolets complets**. Cette entreprise envisage également d'établir un atelier d'assemblage au Canada. Communiquer avec Paul K. Davis, Managing Director, Victory Arms Co. Limited, 5 Owl Close, Moulton Park, Northampton NN3 1HZ, Angleterre. Tél.: 0604 43434.

**SUÈDE** — Les entreprises désireuses de fournir à la Police nationale suédoise l'**équipement radar doppler servant à mesurer la vitesse sur les routes** ont jusqu'au 23 octobre prochain pour se manifester. Un appel d'offres sélectif sera lancé le 26 octobre, avec le 27 novembre comme date limite de réception des offres. L'équipement doit être proposé par lots de 5-9 PC, de 10-19 PC et de 20-30 PC. Tous les renseignements pertinents doivent être adressés à: Rikspolisstyrelsen, Ekonomibyran, Juridiska Sektionen/Inkop, C.P. 12256, S-102, Stockholm, Suède.

**TANZANIE** — Le sixième projet de modernisation des routes de cette république, cherche à acheter de grandes quantités de **pneus et de batteries d'accumulateurs de camions**, comme suit: 8 500 pneus de différentes tailles (900-1, 200x20) répartis en quatre lots et un lot de 4 800 batteries d'ac-

cumulateurs de 12 V, 70-150 Ah. Adresse d'achat et de remise des documents: The National Transport Corporation, Mkwepe St., P.O. Box 3101, Dar Es Salaam, Tanzanie. Tél. : 41492. Indicatif: NATRAC TZ. Date limite: 29 octobre. Communiquer aussi avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi, Kenya. Tél. : (code de destination 987) 22198. Indicatif: (22198 DOMCAN).

**TURQUIE** — Le ministère de la Voirie de la Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 26 novembre, pour l'achat de 4 500 **batteries d'accumulateurs** au plomb chargées sèches, conformes aux normes TS-1353, W-B-131, I et SAE J 537. Les quantités demandées vont de lots de 200 batteries de 12 V, 135 A à des lots de 1 500 batteries de 12 V, 150 A. Ces batteries sont destinées aux dispositifs de démarrage, d'éclairage et d'allumage. Notre mission peut transmettre les documents aux sociétés canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Tél. : (code de destination 607) 42369, indicatif (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** — Le ministère de la Voirie de la Turquie a lancé un appel d'offres, arrivant à échéance le 23 novembre, pour l'achat de 383 articles de **pièces de rechange pour camions Ford**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La ville d'Istanbul va étudier les demandes de pré-admissibilité des entrepreneurs pour la construction de deux **usines de traitement biologique**. Les demandes doivent lui parvenir d'ici le 30 octobre. Notre mission va se procurer les renseignements nécessaires sur les critères de pré-admissibilité et, sur demande, transmettra ces renseignements aux sociétés canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le Service des eaux et des égouts d'Istanbul a lancé des appels d'offres, clôturant respectivement les 16 et 9 novembre, pour l'acquisition de quatre **laboratoires mobiles de surveillance de la qualité de l'eau** et de 10 000 tonnes de **sulfate d'aluminium**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

## L'imprimé canadien est primé chez les Japonais

Grâce au discernement de certains usagers des bibliothèques japonaises, l'industrie canadienne de l'édition de livres pourrait faire de bonnes affaires.

En effet, la décision du gouvernement japonais d'allouer une somme additionnelle de 6 milliards de Yens (54 millions de dollars can.) à l'achat de livres étrangers aura non seulement pour effet d'apaiser les lecteurs, mais servira aussi à réduire le déséquilibre actuel des échanges du Japon avec d'autres pays.

Les livres en question, qui devraient surtout provenir des pays européens et nord-américains, sont destinés aux rayons de la bibliothèque de l'Assemblée nationale ainsi

qu'aux bibliothèques des 95 universités nationales.

Le processus de sélection est déjà bien avancé et devrait se terminer à la fin de l'exercice financier (mars 1988). Le comité de sélection recherche les livres présentant une grande valeur académique, surtout dans le domaine des sciences sociales, de la science et de la technologie. Parmi les autres domaines, mentionnons les manuels scolaires, les romans, les livres canadiens sur le Japon et les immigrants japonais au Canada et, enfin, les livres pour enfants.

Le comité de sélection des livres destinés à la bibliothèque de l'Assemblée limite le nombre d'éditeurs étrangers avec lesquels il fait affaire. Il préfère demander aux importateurs

de livres locaux de l'aider dans le processus de sélection.

Toutefois, aux dires d'un porte-parole de la bibliothèque, le comité souhaite que les éditeurs lui envoient directement leurs documents de promotion de façon à améliorer le processus de sélection. Les éditeurs doivent cependant noter que la bibliothèque ne paye pas les livres d'avance.

Les éditeurs canadiens devraient adresser leurs documents de promotion directement aux agents littéraires japonais dont ils peuvent se procurer les adresses auprès de la Direction de la promotion artistique, ministère des Affaires extérieures, tél.: (613) 992-6464. ★

## L'accès au marché japonais sera dévoilé à Montréal

Le potentiel commercial du Japon est énorme, mais les exportateurs qui s'intéressent au marché japonais doivent souvent faire face à des difficultés inattendues.

Pour mieux connaître ce marché et apprendre à surmonter certaines des difficultés habituelles, on pourra participer à des colloques qui se tiendront ce mois-ci à Montréal et à Toronto.

Intitulés **Comment faire des affaires au Japon**, les colloques font appel à des experts japonais ainsi qu'à des conférenciers canadiens et américains, qui pourront préparer les participants à mieux aborder les complexités du marché japonais.

Parmi les sujets de discussion, mentionnons: la réorganisation industrielle japonaise, l'évolution des échanges entre le Canada et le Japon, l'analyse du marché japonais, la mise en marché de vos produits au Japon, l'établissement des prix et la façon de surmonter les obstacles à l'importation.

Lors des deux colloques, on abordera un sujet particulièrement intéressant, à savoir comment la Federation of Canadian Manufacturers in Japan, FCMJ (Fédération des manufacturiers canadiens au Japon) peut aider les sociétés canadiennes à franchir les obstacles à l'exportation.

Créée il y a quelques années seulement, la FCMJ (dont le directeur, M. Maurice Anderson, qui sera également le conférencier invité, organise actuellement une campagne de recrutement et d'information) est déjà en mesure d'aider considérablement les sociétés canadiennes à vendre leurs produits au Japon.

À l'heure actuelle, la FCMJ œuvre, sur une base journalière, en faveur de cinq sociétés canadiennes qui font des affaires au Japon. Et, de l'avis de tous, la fédération fournit largement sa part d'effort.

Selon le représentant d'une société de Toronto, qui a fait appel aux services de la FCMJ, «une organisation de ce genre joue un rôle des plus utiles», et il ajoute ce commentaire qui intéressera les autres sociétés canadiennes cherchant à se faire aider pour pénétrer le marché japonais: «À mon avis, il semblerait impossible aux P.M.E. de pénétrer ce marché de façon significative sans disposer d'une liaison permanente. Cette organisation offre l'avantage d'être parfaitement à l'aise au Japon sans perdre de vue l'optique nord-américaine.»

Parrainés par l'Association des exportateurs canadiens (A.E.C.) et par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), les colloques se tiendront le 28 octobre à l'hôtel Reine Elizabeth, à Montréal, et le 29 octobre, au Metro Toronto Convention Centre, à Toronto. Les frais d'inscription sont de 75 \$ pour les membres de l'A.E.C., 100 \$ pour les autres.

Pour s'inscrire, communiquer avec MM. Geoff Nimmo ou Mike MacDonald, Association des exportateurs canadiens, Ottawa. Tél.: (613) 238-8888. Téléx: 053-4888. Fax: (613) 563-9218.

Pour tout renseignement sur les colloques et sur les débouchés au Japon, communiquer avec M. L.A. Boisvert, Direction de l'expansion du commerce avec le Japon (PNJ), MinAffex, au (613) 996-2458. ★

## Place aux meilleurs exportateurs



**Un gagnant** — M. Byron Knelson, président de la Knelson International Sales Inc., de Langley (C.-B.), était l'une des douze personnes à recevoir des mains du ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, un Prix d'excellence à l'exportation pour souligner leur performance exceptionnelle.

(Suite de la première page.)

toriage des fournisseurs de biens et de services canadiens, et le Programme d'apports technologiques (PAT).

«Mais ce sont les entreprises qui réalisent véritablement les ventes à l'exportation, a ajouté le Ministre. Nous sommes réunis ce soir pour rendre hommage à celles qui ont démontré une réelle excellence en la matière.»

Les critères d'attribution des prix, a expliqué M<sup>me</sup> Carney, sont extrêmement rigoureux. Les gagnants sont choisis par un comité de sélection composé de représentants des secteurs privé et public, et des médias.

Toutes les entreprises en nomination cette année — pas seulement celles qui ont remporté le prix — ont fait la preuve que les Canadiens peuvent non seulement soutenir la concurrence, mais également se tailler une place de choix sur les marchés mondiaux, a ajouté M<sup>me</sup> Carney.

«Ce qu'elles ont fait, c'est exactement ce que nous devons faire, en tant que pays, pour maintenir notre prospérité. Elles se sont fixé des objectifs exigeants et elles les ont atteints.»

San plus attendre, voici les gagnants:

**Abegweit Seafoods Inc.**, Charlottetown (I.-P.-É.); traitement et commercialisation du poisson;

**C-E Canada Power Systems**, Ottawa (Ont.); grand fournisseur de matériel thermique et d'équipement connexe;

**Connaught Laboratoires Limited**, Willowdale (Ont.); fabricant de produits de santé (prévention, diagnostic et traitement des maladies);

**Exellor Inc.**, Bedford (Qué.); fabricant d'aiguilles à tricoter industrielles de haute précision;

**Fishery Products International Limited**, St. Johns (T.-N.); entreprise dont l'intégration verticale englobe la capture, le traitement et la commercialisation des fruits de mer;

**Hybrid Turkeys Inc.**, Kitchener (Ont.); éleveur-souches;

**Nelson International Sales Inc.**, Langley (C.B.); inventeur, fabricant et distributeur du concentrateur «Knelson», un séparateur par gravité pour métaux précieux;

**Lab-Volt Ltée**, Montréal (Qué.); fabricant de matériel didactique pour les techniciens et ingénieurs du réseau ferroviaire;

**Noranda Forest Sales Inc.**, Toronto (Ont.); distributeur pour ses compagnies affiliées et pour les exploitants forestiers dans l'est du Canada;

**Saskatoon Chemicals Limited**, Saskatoon (Sask.); fabricant de produits chimiques utilisés dans le traitement de la pâte de papier et de l'eau;

**The Radiochemical Company**, Kanata (Ont.); fabricant de produits industriels et médicaux nucléaires destinés à l'irradiation et à la médecine nucléaire;

**WESTRONIC Inc.**, Calgary (Alb.); fabricant de modules de télécommande à microprocesseurs utilisés dans les systèmes de commande de surveillance et d'acquisition de données et les systèmes de gestion de réseaux de télécommunication.

Les entreprises ayant reçu une mention honorable sont:

**Attic Records Limited**, Toronto (Ont.); **Bomen Inc.**, Vanier (Qué.); **Brown Manufacturing Limited**, Scarborough (Ont.); **Canparts Automotive International Ltd.**, Cambridge (Ont.); **C-I-L-Inc./C-I-L House**, North York (Ont.); **Fording Coal Limited**, Calgary (Alb.); **Intera Technologies Ltd.**, Calgary (Alb.); **John R. Lacey International**, Calgary (Alb.); **Leslie Leger & Sons Ltd.**, Cap Pele (N.-B.); **McDonnell Douglas (Canada) Ltd.**, Mississauga (Ont.); **Memotec Data Inc.**, **Data Communications Division**, Montréal (Qué.); **Mirtone Industries Limited**, Downsview (Ont.); **New Business Ventures Division Ontario Hydro**, Toronto (Ont.); **Northfield Metal Products Co. Ltd.**, Waterloo (Ont.); **Novacorp International Consulting Ltd.**, Calgary (Alb.); **Novatel Communications Ltd.**, Calgary (Alb.); **Positron Inc.**, Montréal (Qué.); **Ronald A. Chisholm Limited**, Toronto (Ont.); **Western Breeders Service Ltd.**, Balzac (Alb.); **Western Star Trucks Inc.**, Mississauga (Ont.). ★

## La Corée et Taiwan font l'objet de réunions

Les débouchés offerts à Taiwan aux sociétés canadiennes seront au centre des discussions qui auront lieu dans le cadre de la deuxième réunion annuelle de l'Association commerciale Canada-Taiwan, du 8 au 10 novembre à Taipei. Les discussions porteront sur les secteurs de la fabrication, de la haute technologie, des ressources, de l'énergie et des minéraux, de l'agriculture et des services.

•  
Au cours de la sixième Réunion mixte annuelle des Conseils commerciaux Canada-Corée/Corée-Canada, qui aura lieu les 2 et 3 novembre, à l'Hôtel King Edward, à Toronto, le principal sujet de discussion portera sur un rapport d'évolution concernant le programme de diversification des importations de Corée. Pour les modalités d'inscription et pour plus de renseignements sur ces réunions, communiquer avec M<sup>mes</sup> Bronwyn Best ou Patricia Macleod à la Chambre de commerce du Canada, à Ottawa. Tél.: (613) 238-4000. ★

# L'Asie recherche nos compétences électriques

Chaque fois qu'ils ont essayé de se raccorder au marché des produits électriques de l'Asie du Sud-Est, les exportateurs canadiens ont eu des difficultés.

Mais cela pourrait changer rapidement grâce à une récente mission commerciale qui a permis à douze experts en produits électriques venant de Brunei, de Malaisie, des Philippines, de Singapour et de Thaïlande de venir au Canada.

En effet, le 15 juin, les membres de la mission d'étude du transport et de la distribution représentant l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) arrivaient à Vancouver.

Cette mission, organisée par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) et le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), visait à permettre aux preneurs de décisions de l'ANASE de rencontrer les fournisseurs canadiens de biens et de services touchant le transport et la distribution de l'énergie électrique.

Au cours de leur séjour de deux semaines au Canada, les membres de la mission ont visité 46 entreprises de quatre provinces. Suite à ces visites, il ne fait aucun doute que l'Asie du Sud-Est pourrait offrir des débouchés aux produits canadiens de transport et de production d'énergie électrique, surtout en ce qui concerne les transformateurs, les dispositifs de coupure, les chaudières et les turbogénérateurs.

Les membres de la mission ont cependant demandé aux fabricants canadiens d'adopter une attitude plus dynamique dans leurs méthodes de commercialisation internationale s'ils veulent prendre une plus grande portion du marché des produits électriques en Asie du Sud-Est. Ce marché représente plus de 2 milliards de dollars par année, la majeure partie des produits étant importée.

Sur ce marché, où la concurrence est très vive, il n'y a pas de place pour les amateurs. Pour réussir, il est indispensable d'y assurer une «présence» continue ou d'y faire de nombreuses visites.

Outre leurs sages encouragements, les membres de la mission renseignèrent les fabricants canadiens sur les besoins particuliers de chacun des pays membres de l'ANASE, c'est-à-dire sur les principaux produits importés et sur les formalités en matière d'approvisionnement.

La première visite consista en un tour guidé de trois heures du poste Cathedral Square, de Vancouver, l'une des installations souterraines les plus modernes de sa catégorie. Les équipements canadiens de ce poste intéressèrent vivement les membres de la mission.

Le passage de la mission au Manitoba fut principalement marquée par l'arrêt à Dorsey, l'un des plus grands convertisseurs de courant continu du Canada. Cette visite présenta un intérêt particulier pour les membres des délégations de Thaïlande et de Malaisie, pays où l'on projette d'utiliser le courant continu à haute tension.

En Ontario, la mission fit sa première halte à la centrale hydroélectrique Sir Adam Beck, à Niagara Falls, pour y voir les turbogénérateurs CGE récemment installés.

Puis elle se rendit à la centrale thermique de Nanticoke, la plus grande de l'Amérique du Nord, qui est équipée de chaudières monumentales et d'un centre de commande ultra perfectionné de fabrication canadienne.

Parmi les activités dans la région de Toronto, citons: une conférence sur les possibilités d'exportation de l'industrie canadienne, présentée par l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électro-nique du Canada.

La mission s'est ensuite rendue au Québec. Elle passa une demi-journée à visiter les locaux d'Hydro-Québec international et de l'IREQ (l'Institut de recherches d'Hydro-Québec) pour y discuter de questions d'in-

térêt mutuel.

Le reste de la visite du Québec fut consacré à des présentations par des sociétés telles que SNC, Cegélec Ltée, Canadian Aviation Electronics et Lavalin, toutes ces sociétés s'intéressant aux débouchés offerts en Asie du Sud-Est.

Pour se procurer le rapport complet sur la mission d'étude du transport et de la distribution et obtenir des renseignements sur les possibilités d'exportation en Asie du Sud-Est, communiquer avec M. Jim Robinson, Division de l'équipement électrique (GMEE) du MEIR, au (613) 954-3262; ou avec M<sup>me</sup> Louise Branch, Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est (PST), MinAffex, au (613) 995-7680. ★

## Salons canadiens au soleil antillais

Les entreprises canadiennes qui souhaitent accroître leurs exportations trouveront des débouchés intéressants non seulement aux Bahamas, mais également en Jamaïque.

C'est ce que pourront notamment constater les entreprises qui participeront à deux **expositions canadiennes solos** organisées par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) et le haut-commissariat du Canada à Kingston, et prévues pour le début de l'an prochain.

Selon le haut-commissariat, où l'on a analysé la conjoncture commerciale dans les deux régions, il existe de nombreux débouchés pour la vente directe, des entreprises conjointes, des contrats de licence, des participations et autres.

Les deux expositions (la première aura lieu à Kingston les 23 et 24 février, et la seconde, à Nassau les 1<sup>er</sup> et 2 mars) seront essentiellement consacrées aux produits de construction, au matériel, aux pièces et accessoires d'automobile, aux produits et à l'équipement alimentaire.

D'après les organisateurs, les entreprises canadiennes participantes auront l'occasion de rencontrer des agents, des distributeurs, des utilisateurs et des acheteurs dans le but de vendre directement des produits finis ou des implants sur le marché d'une autre façon.

Il existe bel et bien un marché pour nos entreprises, si l'on considère que les compagnies à une exposition analogue tenue en mars à la Barbade ont déclaré un chiffre d'affaires de plus de 6 millions de dollars.

Les Bahamas, pays le plus riche des Antilles, importent la presque totalité des produits consommés par les 250 000 habitants permanents de l'archipel et ses 2 millions de visiteurs. Voilà donc un excellent marché pour les produits alimentaires étrangers.

Par ailleurs, la relance de l'économie ainsi que la construction et la modernisation d'établissements hôteliers ont créé une demande de produits de construction et de matériel connexe.

Le Canada est la troisième source en importance d'importations de produits autres que le pétrole aux Bahamas, avec un volume pour 1987 évalué à 35 millions de dollars.

Les importateurs bahamiens accueillent favorablement les fournisseurs canadiens de produits de grande qualité offerts à prix con-

currentiel: saucisses, poisson et beurre, produits de construction, pièces d'automobile, matériel de télécommunication et bijouterie. Quant à la Jamaïque, l'île la plus vaste et la plus peuplée des Antilles d'expression anglaise, ses relations commerciales avec le Canada remontent au début du 19<sup>e</sup> siècle.

Ces relations harmonieuses ont stimulé les échanges commerciaux entre les deux pays au point que les exportations canadiennes vers la Jamaïque devraient atteindre cette année, pour la première fois, le cap des 100 millions de dollars.

Les principales exportations sont les produits alimentaires, le bois et le papier, les matériaux de construction, et le matériel de télécommunication.

Pour participer à ces **expositions solos**, communiquer immédiatement avec M<sup>me</sup> Eveline Kelso, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud, Foires et missions, (LSTF), MinAffex. Fax: (613) 996-9510.

## Expo agricole à cultiver au Texas

**Amarillo** — Grâce à un kiosque d'information sur les produits, les exportateurs canadiens de matériel agricole pourront voir quelles sont les possibilités de débouchés s'offrant à leurs produits au Texas et dans les États voisins.

Ce kiosque, organisé par le consulat général du Canada à Dallas, fera partie de l'exposition agricole d'Amarillo (**Amarillo Farm and Ranch Show**) qui aura lieu du 17 au 19 novembre.

Cette exposition, qui en est à sa troisième année, a pratiquement clos la liste des exposants. Les organisateurs s'attendent à recevoir plus de 10 000 visiteurs.

Les fabricants canadiens de matériel agricole et de produits connexes peuvent adresser leurs documents de promotion (15 exemplaires) et de petits échantillons de leurs produits pour présentation dans le kiosque.

Les articles de promotion doivent être envoyés dès que possible à M. Douglas Bieber, consul et délégué commercial, consulat général du Canada, 750 N. St. Paul, suite 1700, Dallas, Texas 75201. Tél.: (214) 922-9806.

## Percée technologique au cœur de l'Autriche

Malgré l'ampleur de la demande, la technologie ne circule pas toujours facilement d'un pays à l'autre. Il faut souvent contribuer à favoriser ces transferts.

Pour faciliter la tâche des missions canadiennes chargées des échanges technologiques avec l'Autriche, et vice versa, l'ambassade du Canada à Vienne a fait équipe avec la Chambre économique fédérale d'Autriche afin de partager les efforts.

Plus tôt cette année, une mission technologique de protection de l'environnement, représentant dix sociétés canadiennes, s'est rendue à Vienne. De leur côté, les représentants de trente sociétés autrichiennes ont profité de l'occasion pour se rendre à Vienne (certains avaient parcouru 300 km pour s'y rendre) afin d'y rencontrer leurs homologues canadiens.

La première journée du programme de deux jours donna lieu à 120 rencontres individuelles dont un grand nombre avaient été préparées avec l'aide de la Chambre économique fédérale. La seconde journée était réservée aux visites d'entreprises.

À l'issue de cette mission, six sociétés autrichiennes annoncèrent qu'elles étaient sur le point de conclure des accords de vente ou de fabrication sous licence avec les représentants de certaines sociétés canadiennes; deux autres sociétés espéraient que des contrats allaient être signés prochainement. Enfin, neuf sociétés autrichiennes estimèrent que les contacts avec les sociétés canadiennes avaient suscité suffisamment d'intérêt pour justifier un voyage de suivi au Canada.

Encouragée par le succès de la mission canadienne de protection de l'environnement, la Chambre est en train d'organiser une mission similaire vers le Canada.

En juin, ce fut au tour de l'ambassade d'aider la mission technologique autrichienne au Canada en préparant un grand nombre de rencontres importantes. Elle fut aidée dans cette tâche par le Conseil national de recherches (C.N.R.).

La mission donna lieu à la signature d'un memorandum d'accord entre le C.N.R. et la Chambre économique fédérale d'Autriche relativement aux transferts technologiques et à la collaboration entre les sociétés des deux pays dans les domaines de la recherche et du développement.

Ce succès étant acquis, la division commerciale de l'ambassade du Canada à Vienne a délimité quinze autres secteurs qui pourraient bénéficier de telles missions. Dans chaque secteur, elle a trouvé au moins trente sociétés locales susceptibles de s'intéresser aux échanges technologiques.

Pour plus de renseignements sur ces initiatives, communiquer avec la section commerciale de l'ambassade du Canada en Autriche, Luegerring 10, A-1010, Vienne (Autriche). Tél.: (011-43-222) 533-39-91. Téléx: (Code de destination 47) 11-5320, indicatif: DMCAN A.

Ou s'adresser à M. Michael Wöndergem, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RWT), MinAffex, tél.: (613) 995-6440. \*

## Une visite princière fort réussie

(Suite de la première page.)

Canada d'ici quelques mois.

Tant du côté canadien que saoudien, les milieux d'affaires s'activent à stimuler une relation commerciale qui se traduisait, l'an dernier, par des exportations vers le Royaume de biens et de services canadiens d'une valeur



**Un plaisir immense** — Le Prince Saud d'Arabie saoudite, le plus important dignitaire saoudien qui ait jamais visité le Canada, est accueilli à un dîner en son honneur par le ministre des Affaires extérieures, M. Joe Clark.

## Alimenter la Turquie

**Istanbul** — L'urbanisation rapide, l'augmentation des revenus et l'influence croissante des pays occidentaux ont contribué à faire entrer les consommateurs turcs dans l'ère des aliments traités et conditionnés.

Depuis 1985, la demande intérieure pour les aliments modernes du type prêt à servir s'est accrue de 5,6% annuellement, les viandes transformées, les produits laitiers et les poissons formant le peloton de tête.

Stimulé par l'importante augmentation de ses exportations d'aliments traités et par l'accroissement de la demande intérieure, le gouvernement turc a accordé un statut prioritaire à ce secteur industriel dans son plan quinquennal de développement.

Du 20 au 24 avril 1988, la Turquie sera le siège de l'exposition **Food Pro-Pak**, une manifestation commerciale à caractère international intéressant les fournisseurs de matériels pour les industries de l'emballage et de la transformation des aliments. À l'heure actuelle, le marché turc pour ce genre de matériel spécialisé est de 190 millions de dollars US par année et tend à augmenter.

Cette exposition, qui durera cinq jours, réunira les principaux intervenants des secteurs de la transformation et de l'emballage des aliments, depuis les exploitants d'installations frigorifiques jusqu'aux traiteurs, aux concepteurs, aux experts-conseils et aux spécialistes de la technologie des boissons et aliments.

L'exposition, qui offre aux exportateurs canadiens des possibilités exceptionnelles de débouchés, présentera un éventail complet des matériels de transformation et d'emballage des aliments, y compris les matériels de conditionnement, les approvisionnements en vrac et les additifs alimentaires.

Pour plus de renseignements sur **Food Pro-Pak**, s'adresser à M. Derek Complin, Unilink, 5 Donald Cres., Agincourt (Ont.) M1S 1N5. Tél.: (416) 291-6359. \*

approximative de 600 millions de dollars, ce qui en fait notre premier partenaire commercial au Moyen-Orient. Pour la même période, les exportations saoudiennes à destination du Canada, surtout du pétrole, représentaient 187 millions de dollars.

Nos délégués commerciaux nous rappellent que le nouveau plan quinquennal de l'Arabie saoudite prévoit des dépenses de l'ordre de 274 milliards de dollars US d'ici à 1990. Le Canada compte donc bien décrocher une partie des contrats des projets qui seront entrepris dans le cadre de ce plan.

La visite de la mission commerciale, l'enthousiasme perçu par la CEM et la signature de l'entente constituent autant de signes encourageants pour les exportateurs canadiens.

Par cette entente, les deux pays s'engagent également à encourager la coopération commerciale, économique et technique mutuelle, en désignant au début comme prioritaires les secteurs des minerais, des métaux, de l'agriculture, des transports et des communications.

De plus, l'entente met particulièrement l'accent sur la coopération en matière d'éducation et de formation, notamment au niveau des échanges de personnel, de l'information et de la recherche.

Pour plus de détails sur le CEM ou sur les échanges canado-saoudiens, communiquer avec M. Gary Scott, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), MinAffex, au (613) 993-6847. \*

## L'or noir au Mexique

La cible — le Mexique.

Les participants recherchés — les exportateurs canadiens de matériels et de services pour l'industrie du pétrole et du gaz qui s'intéressent au marché mexicain.

Le participant principal — Petroleos Mexicanos (PEMEX).

Les participants se réuniront, sous les auspices de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) à l'occasion de colloques qui se tiendront à Toronto le 23 novembre, à Montréal le 24 novembre et à Calgary le 25 novembre.

L'objet principal des colloques, qui visent à promouvoir la vente au Mexique de matériels et de services canadiens pour l'industrie du pétrole et du gaz, est d'exposer le rôle que joue PEMEX dans l'économie du Mexique.

On parlera également des exigences de PEMEX touchant les offres provenant de l'extérieur et de la possibilité d'obtenir une ligne de crédit de la part de la S.E.E. et de PEMEX pour financer les ventes de biens et de services canadiens à PEMEX.

Les organisateurs des colloques ont aussi prévu la participation d'autres intervenants sur l'économie mexicaine, les programmes et les services offerts par le gouvernement fédéral, de l'Alberta, de l'Ontario et du Québec.

Pour tout renseignement ou pour s'inscrire aux colloques (l'inscription est de 25 \$), s'adresser à M. Laurent Lampron, agent principal, Financement des exportations, Mexique et Amérique Centrale, S.E.E. Tél.: (613) 598-2842. \*

# Détection canadienne dans la marine anglaise

Pour la plupart des Canadiens, le 8 juillet n'a pas été une journée mémorable, mais pour les employés de **CAE Electronics**, ce fut une journée dont ils se souviendront.

C'est en effet le 8 juillet que le ministre de la Défense du Royaume-Uni annonçait que le consortium formé par **CAE Electronics**, de Montréal, et **Normalair Garrett (NGL)**, d'Angleterre, s'était vu adjuger un contrat de défense d'une valeur de 36 millions de dollars canadiens en dépit d'une vive concurrence. Ce contrat concerne la fourniture de 235 détecteurs de sous-marins à la marine britannique.

Mis au point par **CAE**, les détecteurs d'anomalie magnétique équiperont tous les hélicoptères anti-sous-marins ainsi que les avions Nimrod de la patrouille maritime. À la différence des sonars et des autres détecteurs acoustiques qui utilisent le son pour détecter les sous-marins, le système MAD localise exactement ces navires en détectant leur champ magnétique.

Le programme MAD va s'étendre sur cinq ans. Les premiers détecteurs seront livrés en novembre 1988. À l'occasion d'une conférence de presse présidée par Lord Trefgarne, ministre d'État aux Approvisionnements pour la défense, la direction de **CAE** a annoncé que



**Les millions se multiplient** — Lors de la conférence de presse où fut annoncée la signature du contrat, entre la **CAE Electronics**, et son associé britannique, **Normalair Garrett (NGL)**, on voit (de gauche à droite) : Sir John Treacher, président adjoint du conseil d'administration du groupe **Westland** (apparenté à **NGL**) et président du conseil d'administration de la société **EH Canada**; **M. Roy McMurtry**, haut-commissaire du Canada au R.-U.; et **Lord Trefgarne**, ministre d'État du R.-U. aux Approvisionnements pour la défense.

le contrat permettrait de créer jusqu'à 80 emplois à l'usine de Montréal. En outre, plus de

100 emplois seront créés à l'usine de Yeovil de **Normalair Garrett**.

L'adjudication du contrat à **CAE/NGL** a fait suite à une vive lutte contre des groupes concurrents (**Ferranti/Texas Instruments** et **Dowty/Creuset France**). Selon Lord Trefgarne, l'offre canadienne était la meilleure tant du point de vue commercial que sur le plan technique. «En ce qui concerne les besoins du R.-U., les détecteurs MAD de **CAE** sont les meilleurs sur le marché», a-t-il ajouté.

Le haut-commissaire du Canada au R.-U., **M. Roy McMurtry**, a également pris la parole à la conférence de presse. Il a souligné l'importance croissante des efforts de collaboration industrielle entre sociétés britanniques et canadiennes des secteurs de pointe de la défense et de l'industrie aérospatiale dans les domaines de la R. et D., de la fabrication sous licence et du marketing. Selon lui, le fait de disposer d'un partenaire solide au R.-U. a été essentiel au succès de **CAE Electronics**. Le groupe Canado-britannique devrait bénéficier des ventes effectuées à d'autres pays.

La vente au R.U. devrait faciliter les efforts de **CAE** en vue d'obtenir un contrat encore plus important de la part des organismes de défense des États-Unis. ★

# L'occasion de se tisser un marché en Jamaïque

Les exportateurs canadiens ont de vastes possibilités de tisser des liens avec les fabricants de textiles de la Jamaïque. Mais ils doivent tout d'abord adopter une stratégie commerciale plus dynamique.

Selon un rapport intitulé **Jamalcan Market for Textiles** (Le marché jamaïcain des textiles), préparé par le haut-commissariat du Canada à Kingston, les produits canadiens jouissent d'une excellente réputation, mais les exportateurs canadiens n'ont pas cherché à exploiter ce marché. En conséquence, les importateurs locaux ne connaissent pas les possibilités d'approvisionnement au Canada.

Le marché jamaïcain des textiles, de la mercerie et des accessoires divers pour la couture se divise en deux principaux secteurs: la fabrication de vêtements et le commerce de gros et de détail. Ces secteurs offrent tous deux des débouchés aux exportateurs canadiens.

De 1980 à 1986, le secteur de la fabrication des vêtements a importé annuellement des produits textiles d'une valeur d'environ 30 millions de dollars US tandis que le secteur du commerce de gros et de détail importait en moyenne 4 millions de dollars US de produits textiles.

Pour le moment, les secteurs locaux de la

fabrication et des accessoires peuvent satisfaire environ 10 % de la demande, ce qui offre de vastes possibilités aux exportateurs canadiens.

La part du Canada dans les importations jamaïcaines de textiles et d'accessoires oscille traditionnellement entre 1 et 3 %. Mais, depuis 1983, le Canada perd du terrain.

De l'avis des importateurs locaux, il est possible d'inverser cette tendance. Il faudrait pour cela que les exportateurs canadiens accroissent leur «présence» en Jamaïque et s'intéressent plutôt à la partie médiane du marché qu'à la partie haut de gamme. Les textiles qui offrent aux exportateurs canadiens de bonnes possibilités de débouchés sont les mélanges polyester-coton, les polyesters, nylons, rayones, sergés, ainsi que les mélanges laine-gabardine.

On peut se procurer le rapport **Jamalcan Market for Textiles** en communiquant avec la Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et l'Amérique Centrale, au (613) 996-7059.

Les exportateurs canadiens peuvent obtenir des renseignements d'ordre général sur les débouchés et sur les diverses formes d'aide à l'exportation en s'adressant à la section commerciale du haut-commissariat du Canada,

P.O. Box 1500, Kingston 10, Jamaïque. Tél.: (809) 926-1500-9. Télex: (Code de destination 291) 2130, indicatif: (2130 BEAVER JA). ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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):

**1-800-267-8376**

(Région d'Ottawa: 993-6435)

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).

ISSN 0823-3349

Rédacteur en chef (i): Louis Kovacs, tél.: (613) 992-7114. Rédacteur: Don Wight, tél.: (613) 992-6252.

Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

Canadã

# Canada export



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 5, NO. 18

OCTOBER 30, 1987

Where to brush up  
your export  
skills

See pages 3-4



## Quality said the key to open export doors

"Get better or get beat."

That was one message delivered at the Quality and Competitiveness Forum, a one-day event held in early October in Montreal to launch cross-country activities promoting National Quality Month in Canada.

President of Northern Telecom Canada Limited and this year's Chairman of National Quality Month Robert A. Ferchat said the campaign's goal is "to raise awareness across the nation that quality means competitiveness, survival, success and employment in today's tough environment of global competition."

As Ferchat said: "If we don't mount and win a quality offensive in global markets, we risk jeopardizing our economic future."

And without quality and competitiveness, that future is in jeopardy because, as Ferchat pointed out:

- 30 per cent of Canada's Gross National Product (GNP) comes from exports. That means one in three Canadians depends on exports for jobs.

- 50 per cent of Canadian manufactured goods go to foreign markets. And that means that one of every two jobs in manufacturing depends on the ability of Canadian companies to compete in global markets.

"The winning companies, the competitive

Turn to page 6 — Quality

## Taking stock of Bahamian food market

With an import food bill that runs close to \$250 million, there's ample opportunity for Canadian exporters to stock the shelves of Bahamian pantries.

And if those products take the form of processed meats and cereals and canned or frozen vegetables, the opportunities are even better.

With the exception of the Cayman Islands, the Bahamas is the richest nation in the Caribbean. However, since most of the wealth is derived from the burgeoning tourist industry, there's little local interest in large-scale agricultural development.

These facts — along with helpful hints for Canadian companies eyeing the Bahamas as a potential export market — are contained in Bahamian Food Market, a detailed market

study prepared by staff of the Commercial Division of the Canadian High Commission in Kingston, Jamaica.

Although Canadian products are highly regarded in the Bahamas — and two of the major food distributors are Bahamians with dual Canadian/Bahamian citizenship — Canada's share of the total import food and beverage market is only 3 per cent. It runs a close second to Japan (5.3 per cent), but a dismal third to the U.S., whose market share is an impressive 79.9 per cent.

In 1986, wheat flour, refined sugar, cured beef and sausage, and frozen potato products, topped the list of Canadian food exports to the Bahamas. Still, according to the market report, Canadian manufacturers could ring

Turn to page 6 — Food

## Markets sought in S.E. Asia

Opportunities for Canadian business collaborations in Thailand, Malaysia and Singapore will be explored November 9-21 when 10 Canadian firms participate in a mission to the region.

The fourth mission of its kind in as many years, the 13-day event is organized by the Canadian Manufacturers' Association (CMA)

### Trading house tips

Rwanda wants waiting room furniture for a medical clinic, Chile is looking for forest-fire-fighting equipment, an Australian agricultural supplier wants special parts for bailing machines, and a UN agency is looking for an assortment of construction tools and equipment.

Canadian trading houses, specialized in the search and sourcing of a wide range of goods and services, are an obvious answer for the prospective exporter.

The obtaining of quotes from suppliers, pricing out of all the costs of landing the goods at the port of entry and, ultimately, shepherding the goods to the final destination is a complete service provided by many trading houses, one of which is Rigby Trade Limited of Hamilton, Ontario.

"Trading houses are particularly adept at pursuing tenders where a number of diverse items must be consolidated, products may be hard to find or where the manufacturer is inexperienced and nervous of international tenders and their procedures", says Jane Rigby, Vice-President of Rigby Trade.

Because of their knowledge of potential international competition and their knowledge of the competitiveness and availability of Canadian products, experienced trading houses will pursue tenders only when there

Turn to page 6 — Trading

in conjunction with the Industrial Cooperation Program of the Canadian International Development Agency (CIDA).

Organizers say the mission will provide participants with an opportunity to explore business potential in their individual fields and will introduce them to key government and industry decision-makers.

And, though the mission is fully booked, non-participants should not feel left out.

Organizers have pinpointed a number of business possibilities in the area, giving mission and non-mission members alike an overview of opportunities that exist in this region of Southeast Asia.

Organizers say that, in Thailand, for instance, there are opportunities in the development of second generation infrastructure, with emphasis on value-added and product quality improvement.

Trade officials also note that, with Thailand's growth rate reaching five per cent, important opportunities are present for collaboration in:

- agro industries (including food processing), slaughterhouse equipment, grain storage expertise, new product development, food packaging and distribution;
- industrial engineering, including forging, casting, moulding and new materials technology;
- computer equipment, peripherals and software;
- medical/dental supplies;
- electrical instrumentation; telecommunications;
- energy; mining; and equipment for petrochemical processing.

Canada and Thailand already enjoy a good business relationship, one that has been further enhanced by CIDA's Enterprise Thailand Program, announced last spring by

Turn to page 5 — Mission

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- Here's a chance to construct better sales in Moscow ..... 5
- Food shows in Munich, Glasgow and London whet export appetites ... 5
- Having joined GATT, Morocco offers greater access to its markets .... 6

Sales leads

# Good sales prospects from around the world

ENGLAND — A U.K. distributor is seeking Canadian suppliers of general **orthopaedic products**. Interested parties should contact: Ian F. Davies, Davies Surgical International Co., 28 Walsh Dr., Suytton Coldfield, West Midlands, B75 7EE. Tel: 021-378-3424. Telex: 335518.

ENGLAND — MaxSell, a local import and distribution specialist wants to assist Canadian companies seeking markets within the **building construction, civil engineering and insulation industries** in Europe and the U.K. to establish contacts with potential buyers. Interested companies should forward queries to MaxSell through the Canadian High Commission, Mr. K.P. Scott, Commercial/Economic Division, McDonald House, 1 Grosvenor Square, London, W1X OAB.

GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC — Two companies are seeking Canadian know-how as well as the opportunity to represent Canadian manufacturers in a variety of fields. One company, Kontakta Aussenhandels, is interested in representing Canadian producers of **paper machinery and equipment, textile machinery and zipper manufacturing equipment**. Interested parties should contact Dr. Ralf Kraya, Hauptgeschaefsfuehrer, Kontakta Aussenhandels-Vertretungen GMBH (State Representation Agency), Internationales Handelszentrum, Friedrichstrasse, DDR-1086, Berlin. A second construction company seeks firms experienced in the design, engineering and erection of houses and other buildings overseas. Experience in socialist countries would be an asset. Interested companies should provide details/literature to Udo Schlicht, Transinter Aussenhandels-Vertretungen und Internationale Kooperation GMBH, Direktionbereich Maschinenbau, Internationales Handelszentrum, Friedrichstrasse, DDR-1086, Berlin. The same information may be forwarded through the Canadian Embassy, Ulica Matejki 1/5 Warsaw 00-481, Poland. Telex: (Destination code 63) 813424. Answerback: (813424 CAA PL).

GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC — A company here is interested in representing a Canadian supplier of **polygraphic machines, printing machinery for labels, and machinery for blister packaging and packet filling machines**. Interested companies should forward product information literature directly to: Kontakta, DDR-1085 Berlin, Internationales Handelszentrum, Friedrichstrasse, German Democratic Republic. Telex: 114381 IHZB DD; or contact the Canadian Embassy in Warsaw. Telex: (Destination code 63) 813424 (813424 CAA PL).

GHANA — Various quantities of **fertilizer** are being sought in a tender, bid closing date November 19, issued by GH Volta Region Agricultural Development Project (VORADEP). Specifications are: 3,000 metric tons, NPK 15-15-15; 1,000 metric tons, NPK 20-20-20; and 2,000 metric tons ammonium sulphate. Documents, costing U.S. \$200, may be purchased from INVECO BVBA, Frank Rijklei 51B6, Antwerp, Belgium. Tel: 3-233.00.09. Telex: 35575-INVECO B. Fax: 3-231.32.44. Bids,

accompanied by five per cent of proposed bid price, are to be submitted to VORADEP, Ho, Volta Region, Ghana. Suggest interested parties contact post in Accra. Telex: 2024 (DOMCAN GH).

GREECE — The Hellenic Civil Aviation Authority in Athens has issued two tenders. The first, with a bid closing date of November 11, calls for **one system for control, recording/playback of targets processed on the TPS (SEKA/TPS) system**. The second, which closes on November 12, calls for **one UHF theodolite telemetric transmitter with two sets of antennas**. Post can obtain tender documents — general terms in Greek, technical specifications in English — and forward to interested Canadian companies at their expense. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

GREECE — A variety of **receiving antennas** is being sought in a tender, bid closing date November 26, announced by the Hellenic Telecommunications Organization SA (OTE). Required are six fixed HF log periodic receiving antennas and two omni reception antennas. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

GREECE — The Hellenic Public Power Corporation (PPC) has issued a tender, bid closing date November 12, for a quantity of **electrical/electronic devices**. Required are 15 single-phase, 20KV continuous current 50A reclosers; 15 single-phase, 20KV continuous current 70A reclosers; 15 pole-mounted, outdoor, three-phase 20KV, 400A automatic circuit reclosers; and three of the last mentioned, but with closing coil of 15KV. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

GREECE — The Hellenic Public Power Corporation, in a tender announced earlier for the supply of **174 industrial bearings**, has extended the closing date for receipt of bids to November 17. Post can forward documents, details to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

GREECE — The Greek Ministry of the Presidency has issued a tender, bid closing date November 25, for one local **data retrieving and filing system**. Post can messenger documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

KENYA — An importer here requires 10,000 tons of bright yellow **sulphur** of 99.5 per cent purity. A subsequent order of 8,000 tons of **potassium sulphate**, standard grade, may also be required. Interested Canadian suppliers are asked to contact the Canadian High Commission, Nairobi. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

POLAND — A parachute producer here seeks a supplier of **parachute material** and is also interested in an **industrial cooperation venture** whereby it would manufacture parachutes to Canadian specifications, using material supplied by the Canadian company. Complete

details, specifications are available by contacting directly J. Lazarczyk, Director, Aviotex, Ul Zegrzynska 6, 05-120 Legionowo. Telex: 813952; or contact the Canadian Embassy, Warsaw.

TURKEY — The Turkish Ministry of Defence has issued a tender for 20 **diesel generator sets**, with a bid closing of November 16. Specific requirements for the sets, which are to be installed on a common chassis, are: L-70 cannons and radars; minimum 45 HP, 4-cylinder, 4-cycle, air-cooled, direct injection diesel engine; and 30 KVA, 400V, 50HZ, star connection alternator. Post can forward bid specifications, which include a six-per cent performance bond and minimum four-month delivery period, to interested Canadian companies, and bill later through External Affairs for forwarding charges. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCANTR).

TURKEY — With a bid closing date of November 10, Turkey's Pulp and Paper Industries (SEKA) has issued a tender for the supply of 12,000 tons of 100 per cent **coniferous pulp**. The pulp is to be in sheets and in compliance with TAPPI, SCAN or ISO testing standards. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — This country's Ministry of Defence (MOD) has issued a tender, bid closing date November 27, for 23 **frequency converters** whose IP23 protection generator sets are to be 120/208 VAC, 60 HZ output and which meet NATO STANAG 4235 VDE 0530 and VCD 0875 standards. Specific quantities are one unit at 12.5KVA; one unit at 25KVA; 18 units at 30KVA; two units at 75KVA; and one unit at 125KVA. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — A tender announced by Turkey's State Railways Administration (TCDD) and with a bid closing date of November 26 calls for **four spike drivers** for driving and removing spikes used in fastening soleplates to horizontal ties during concrete tie production. The machines are to have adjustable torque, be electrical engine-powered and have two speeds (maximum 1,600 and 3,200 rpm). Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — With a bid closing date of November 24, Turkey's State Hydraulic Works Department (DSI) has issued a tender for the supply of **2,750 tons of steel wire** for use in helical peripheral reinforcement of prestressed concrete pipes. The high tensile strength, cold-drawn steel wires are to be 6 mm in diameter. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — Interested companies have until November 20 to bid for the supply of **six steam turbines** in a tender announced by Turkey

Turn to page 4 — Sales



# Education calendar for exporters

## Eastern Canada

### November 3

Trade Education Program Luncheon—World Trade Centre Halifax. A senior executive of a major Maritime holding company will discuss the challenge offered by international markets to Atlantic Canadian businesses. Halifax, World Trade Centre Club. 12:00 noon-2:00 p.m. \$28. Contact: Chris Thornley, (902) 428-7233.

### December 8

Trade Education Program Luncheon—World Trade Centre Halifax. A senior economist will give a year-end review of Atlantic Canada's performance in the international market. Halifax, World Trade Centre Club. 12:00 noon-2:00 p.m. \$28. Contact: Chris Thornley, (902) 428-7233.

## Central Canada

### November 5

Access U.S.A.: How Canadian Companies Can Make Use of U.S. Capital Markets—Financial Post Conferences. An opportunity to find out how to unlock capital through public or private debt and equity placements in the United States. As well, learn about requirements of securities, accounting and corporate law, tax considerations, and trans-border expansion opportunities. Toronto, L'Hotel. 9:00 a.m.-5:00 p.m. \$425. Contact: Paula Gould, (416) 596-5681.

### November 17

Role Playing on How to Negotiate Business in Hong Kong and the Far East—Hong Kong-Canada Business Association. An established international trader will conduct this role-playing workshop. Toronto, World Trade Centre. 8:00-10:30 a.m. \$6. Contact: Lee Meister, (416) 366-2642.

### November 17

International Trade Breakfast: Mexico—Montreal Board of Trade. Discussions and exchanges on the trade and investment opportunities. Montreal, Board of Trade. 8:00-9:30 a.m. \$25. Contact: Information Centre, (514) 878-4651.

### November 18

"Let's Talk Risk" Workshop—Export Development Corporation. A seminar featuring discussion of economic conditions and factors affecting export trade to certain international markets. Toronto. Contact: Lindsay Gordon, (416) 364-0135.

### November 26

Special Seminar on Unique Opportunities for Ontario in the English Channel Tunnel Project—Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology. An opportunity for Ontario suppliers to discover the magnitude of this



## The Conference Board of Canada

The Export Education Calendar, a listing of applied programs and seminars of interest to the export practitioner, is compiled quarterly as a public service by the International Business Research Centre of The Conference Board of Canada. Information on the events is provided by the sponsoring organizations. Calendar events are subject to change by those sponsors.

project, its objectives and schedules, and how to participate in it. Toronto, Royal York Hotel. 8:30 a.m.-2:00 p.m. \$50. Attendance limited. Contact: Sheila Ramsay, (416) 965-9711.

### December 8

International Trade Breakfast: Spain—Montreal Board of Trade. Montreal. 8:00-9:30 a.m. \$25. Contact: Information Centre, (514) 878-4651.

### December 10

Selling to the U.S. Federal, State and Local Governments—Canadian Manufacturers' Association/Department of Industry, Science and Technology. This seminar will feature workshops and discussions on the trade environment, selling to the U.S. government, and federal, state and local acquisition and procurement. Toronto, Skyline Toronto Airport. 8:15 a.m.-4:00 p.m. Contact: (416) 363-7261.

### January 18-March 21

Aspects of Trade: Imports and Exports—Humber College of Applied Arts and Technology. This course will deal with various aspects of international trade and is designed to provide participants with practical information to enhance job performance. Special attention will be paid to buying and selling terms, all modes of transportation and their importance, along with importing and exporting procedures, requirements and documentation. Toronto, Humber College. Monday evenings, 7:00-10:00 p.m. \$195. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

### January 19-March 15

Canadian Customs—Humber College of Applied Arts and Technology. Designed to give participants a working knowledge of Canadian Customs, this course will include the Customs Act and Tariff, the Excise Tax Act, documents for imported goods, import entries, documents for exporting goods, special duties and record keeping. Toronto, Humber College. Tuesday evenings, 7:00-10:00 p.m. \$150. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

### January 21-February 25

Exporting and International Business—Humber College of Applied Arts and Technology. Participants will receive a detailed "how to" orientation on exporting as well as a general overview on international business. Forms of exporting, risks, making contact with foreign buyers, countertrade, forms of international business and new trends will be discussed. Toronto, Humber College. Thursday evenings, 7:00-9:30 p.m. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

### January 27-March 30

An Introduction to International Trade—Quebec Department of International Trade/Canadian Manufacturers' Association. The purpose of the course is to teach managers the administrative skills required to successfully look after a company's exports. Topics include: why export; analyzing the company's and its products' potential; how to choose a market; selling abroad; export financing; export documentation and methods of payment; how to negotiate an international sales contract; insuring your product; shipping your product at optimal cost; tariff and non-tariff barriers. Ten-week course, Wednesday evenings, 6:30-9:30 p.m. Montreal. \$350. Contact: Guy Hurtubise, (514) 866-7774.

### January 28

Fifth International Business Conference—The Conference Board of Canada. The special focus of this year's conference will be the environment for trade with and investment in the United States. Toronto, Hilton International Toronto. Contact: Maureen Cooper, (613) 526-3280.

### January (T.B.A.)

Doing Business in Mexico—Canadian Manufacturers' Association. Toronto. Contact: (416) 363-7261.

### May 15-June 3

International Management Course—University of Western Ontario School of Business Administration. A three-week course designed to improve participants' skills in handling management problems in international markets. London, University of Western Ontario. \$6,500, all-inclusive. Contact: (519) 661-3272.

## Western Canada

### November 3

"Let's Talk Risk" Workshop—Export Development Corporation. The seminar features discussion of economic conditions and factors affecting export trade to certain international markets. Winnipeg. Contact: Murray Shaw, (403) 294-0928.

Continued on page 4

Continued from page 3

## November 4

"Let's Talk Risk" Workshop—Export Development Corporation. Vancouver. Contact: Jim Siddon, (604) 688-8658.

## November 5

"Let's Talk Risk" Workshop—Export Development Corporation. Calgary. Contact: Murray Shaw, (403) 294-0928.

## November 7

Import/Export: The International Dealer—University of British Columbia, Continuing Education Department. This one-day workshop accurately depicts the realities that accompany international dealership. Experienced resource persons will examine the implications of establishing contact in a foreign country, letters of credit and alternative ways of doing business, insurance concerns, customs procedures, carrier alternatives, costing, delivery and claims. Vancouver, University of British Columbia. 8:30 a.m.-4:30 p.m. \$85. Contact: Ethel Jones, (604) 222-5222.

## November 7

Exporting Your Product Seminar—Federal Business Development Bank. This full-day seminar, developed in collaboration with the Canadian Exporters' Association, covers the basics of exporting. Langley, Surrey Inn. 9:00 a.m.-4:30 p.m. Contact: (604) 533-1221.

## November 23-27

Trading House Seminars—Council of Canadian Trading Houses/Department of External Affairs. The use and selection of trading houses will be discussed and representatives from several trading houses will talk about how they work with their suppliers. November 23—Vancouver, Four Seasons Hotel. November 24—Calgary, Palliser Hotel. November 26—Saskatoon, Saskatoon Inn. November 27—Winnipeg, Westin Hotel. Contact: M. Macdonald, (613) 238-8888 or M. Reshitnyk, (613) 996-1419.

## December 3

Exporting Your Product Seminar—Federal Business Development Bank. New Westminster, Towers Hotel. 9:00 a.m.-4:30 p.m. Contact: (604) 525-1011.

## February 25

Countertrade Seminar—External Affairs/Alberta Department of Economic Development and Trade/Canadian-East European Trade Council. This seminar will focus on countertrade issues and requirements in Eastern Europe and joint ventures in the Soviet Union. Calgary. Contact: Mike Reshitnyk, (613) 996-1419 or Hans Bergman, (403) 427-4809.

*If you or your organization are planning an export-oriented educational event for your business community or for a larger public, and would like to have the event recorded in the Export Education Calendar, please contact the International Business Research Centre before December 31, 1987, at: The Conference Board of Canada, 255 Smyth Road, Ottawa, Ont. K1H 8M7. Tel: (613) 526-3280. Telex: 053-3333. Fax: (613) 526-4857.*

## Outside Canada

### November 9-21

Mission to Thailand, Malaysia and Singapore—Canadian Manufacturers' Association. The objective of the mission is to identify opportunities for business collaborations in Thailand, Malaysia and Singapore. The program will provide participants with an individualized approach to exploring business opportunities and introduce participants to key government and industry decision makers. Thailand—Nov. 9-14, Malaysia—Nov. 15-18, Singapore—Nov. 19-21. \$950 registration fee. Contact: Doreen Ruso, (416) 363-7261.

### November 19

World Bank Briefing Sessions—World Bank, Information and Public Affairs Department. World Bank representatives discuss how to access information at the Bank, how to bid, procurement policies and its financing mechanisms. World Bank H.Q., Washington, D.C. Contact: Candace Brice, (202) 477-5322. Another briefing session is scheduled for December 10.

### November 26-27

First Joint Plenary Meeting of the ASEAN-Canada Business Council—ASEAN-Canada Business Council of the Canadian Chamber of Commerce/ASEAN Chambers of Commerce and Industry. The plenary meeting will focus on the bilateral trade and investment relationships, as well as common interests in the multilateral trade negotiations, and include a number of sectoral workshops. Canadian participants will also have the opportunity to be briefed by Canadian trade commissioners posted in the region (Nov. 25 and 28), by Asian Development Bank country and sector specialists (Nov. 26), and by Philippine government and business officials (Nov. 28). Philippine President Corazon Aquino is scheduled to speak at the luncheon on Nov. 26. Manila, Philippines. \$300 registration fee. Contact: Heather Gibb or Diane Caldbick, (613) 238-4000.

### January 19

New Business Connections: A Florida-Canada Conference on Trade and Investment—Financial Post Conferences in association with Air Canada. Miami, Hotel Inter-Continental. 9:00 a.m.-5:00 p.m. Can. \$450, U.S. \$350. Contact: Paula Gould, (416) 596-5681.

### February 22-March 4

Mission to India—Canadian Manufacturers' Association. Contact: Doreen Ruso, (416) 363-7261.

## Sales leads

Continued from page 2

Sugar Factories Inc. Specifications: 400 degree centigrade temperature; 29 ATA pressure steam-powered; right hand rotation; axial flow; and 130 KW rated turbine as power plant for boiler feed water pump. Post can forward documents to interested Canadian bidders. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — With a bid closing date of November 18, Turkey's Coal Corporation (TTK) has announced a tender for the supply of **10,000 miners' cap lamps**. The headlamps are to be Ni/CD battery-powered and include charging racks and rectifiers. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — This country's Black Sea Copper Works Inc. (KBI) has issued a tender, bid closing date November 17, for a large quantity of **valves and strainers for use in a sulphuric acid plant**. Items include gate, globe, plug, butterfly, angle valves and y-type strainers. Specifications: 233 strong acid (93-99 per cent H<sub>2</sub>SO<sub>4</sub>) valves; and 176 weak acid valves. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — With a bid closing date of November 11, Turkey's Coal Corporation has issued a tender for the supply of **10 rocker shovel loaders**. Specifications: shovel capacity 0.20-0.30 cubic metres; electro-hydraulic powered; minimum 1900 mm clean-up range; and 600 mm rail gauge. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

TURKEY — This country's second largest trading company, with sales per year of approximately \$1 billion, seeks large and reputable Canadian firms for the supply of **Canadian logs, lumber and various grades of paper and pulp**. Interested parties should contact Ahmet Onultan, Tekfen Foreign Trade Inc., Tekfen Sitesi, Etiler, Istanbul. Telex: 28159A TNFK TR.

ZAIRE — Qualified companies have until December 16 to submit bids for the supply of **mining industry tipping wagons and related work** in a tender announced by Gecamines-Exploitation. In addition to supplying the 150-ton capacity wagons, the successful bidder will be responsible for putting into operation a complete exploitation system, including 2,000 metres of trolley line, a 500 metre electrical section, and the complete equipping of 15 diesel/electric tipping wagons. Training of personnel and maintenance of the installation are also required. Documents may be obtained from Secrétariat Général, Bureau Contrats, Gecamines-Exploitation, BP 450, Lubumbashi, République du Zaïre. Telex: 41034. Fax: 22 36 55; or 15, rue de la Loi, boîte 51, 1040 Brussels, Belgium. Tel: 230 00 77. Telex: 23575. Fax: 236690. Suggest interested firms contact the Canadian Embassy, Kinshasa. Telex: (Destination code 982) 21303. Answerback: (21303 DOMCAN ZR). ★

# Mission explores Southeast Asia market

Continued from page 1

Minister for External Relations Monique Landry.

The program aims at encouraging the Canadian private sector to collaborate with Thai firms either in technology or equity investment.

As well, the Export Development Corporation (EDC) and CIDA have established an **Associated Financing Facility (AFF)** with the Siam Commercial Bank.

The AFF is a pre-arranged \$17 million credit facility that provides low-cost financing to Thai buyers of Canadian capital goods and services.

In Malaysia, business opportunities exist in:

- communications and informatics;
- oil and gas equipment and services;
- energy/power equipment and services;
- agro industries, particularly food processing with some emphasis on high-quality frozen and institutional food products;
- transportation systems and equipment;
- rural development; fisheries; environmental, pollution control, and forestry equipment;
- electrical instrumentation; education and training; and resource upgrading.

With its foreign investment laws now more liberalized, Malaysia, according to mission organizers, also is pushing for privatization in telecommunications, container port and rubber development.

As well, EDC and Malaysian Banking Berhad (MAYBANK) have established a supplier credit protocol, valued at U.S. \$10 million, to assist private sector Malaysian buyers of Canadian capital goods and services.

Another buyer credit protocol, valued at Cdn \$30 million, provides financing to Malaysian public buyers of Canadian capital goods and services.

Singapore, the last mission stop, is one of the leading financial and business centres in Asia. Its role as an "entrepot" has made the city-state a regional service and manufacturing

centre and a great trading metropolis.

In this region, business opportunities are strongest in communications and informatics; food products and services; transportation equipment and services.

Equally important are opportunities in oil and gas equipment and services; aerospace/avionics/defence products; medical/health care; and robotics.

Information on mission results or on the possibility of similar missions in the future is available from Doreen Ruso, Manager, Export Development, The Canadian Manufacturers' Association, One Yonge St., Suite 1400, Toronto M5E 1J9. Tel: (416) 363-7261. Telex: 065-24693.

Further information on Canada-Southeast Asia trade matters as a whole is available from

## Construct in Moscow

If you're contemplating booking exhibition space at the **Construction and Road-Building Machines and Mechanization Means for Building and Installation Exhibition**, you'd better act now.

Although the third annual edition of this USSR trade fair doesn't get underway until May 25, the deadline for reserving exhibition space is January 10.

Held in Moscow, this 10-day event features: earth-moving and rock-working equipment; machines for construction and maintenance of land-reclamation systems; pile foundation equipment; handling equipment; erection and installation mechanization means; road-building equipment, including road repair and maintenance machines; and oil and gas pipeline construction equipment.

Canadian companies interested in participating in this specialized trade fair, should contact Roger Beare of External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), tel: (613) 996-7107.

Nigel Godfrey of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 996-7659. ★

## London, Glasgow shows set the table for two

**United Kingdom** — There will be a ready-made opportunity for Canadian companies to cook up some business when the **London Food Exhibition** opens its doors on March 15, 1988.

The same can also be said of the **5th International Food and Drink Exhibition (Foodfare)**, slated for Glasgow, Scotland, March 29-31, 1988.

The three-day London exhibition merges the 10-year old London Delicatessen and Fine Food Show with the newly created London Frozen Food Show. As the trend toward convenience foods accelerates, so too does the alliance between the frozen food and delicatessen sectors.

To be held biennially, the **London Food Exhibition** was created to fill the void that exists in the trade show program when the International Food and Drink Exhibit is not held.

With over 20,000 food retail outlets in the Thames area alone, and over 30 per cent of all U.K. restaurants located in London and the South East, the "royal" city is a natural to host the exhibition.

The exhibition is designed to ensure that producers, importers and wholesalers share the wealth of two of the fastest growing sectors of the U.K. food industry. In 1985, the sale of fine foods in the U.K. topped £430 million. The frozen food market chalked up sales totalling £1,913,000, in 1986.

Through a highly sophisticated promotional campaign orchestrated by Interbuild Exhibitions Ltd., the exhibition will attract some of the most influential buyers in the retail, catering and wholesale sectors. They'll arrive in search of everything from fish and frozen foods to pasta and preserves.

The stage for the **London Food Exhibition** is Wembley Exhibition Hall, a new, purpose-built hall, in west-end London. Exhibitors have a choice of renting either a "space-only" site and building their own stand, or a ready-made "Modpak."

Canadian companies interested in participating in the **London Food Exhibition** should contact: Mr. Stephen Powell, Director, **London Food Exhibition**, Interbuild Exhibitions Ltd., 11 Manchester Square, London, England, W1M5AB. Tel: 01-486-1951/487-5831; or telex: 24591 MONTEGX.

Attracting Scotland's top buyers and featuring the best food/drink products from around the world, **Foodfare 88** is expected to surpass the last exhibition (1986) in which seven nations took pavilions among the 210 exhibitors.

Canadian companies interested in participating in **Foodfare 88** should contact Steve Gilchrist, Scottish Industrial & Trade Exhibitions Ltd., 8A Charlotte Square, Edinburgh, EH24DR, Scotland. Telex: 728117 Seleh G. Telegraph: 031-225-5486. ★

## Munich markets more than Oktoberfest

**Munich** — There's more to Munich in September than the world-renowned Oktoberfest.

Slated for the Munich Trade Fair Centre, September 16-21, 1988 and attracting impressively large numbers of visitors, is the **International Trade Fair for the Food Industry (IKOFA '88)**.

Open only to the trade, **IKOFA** attracts primarily businesspeople, their executive personnel and buyers from the wholesale and retail trades, food importers and exporters, commercial representatives, hoteliers and caterers. There are also buyers from the bulk and fast food sectors.

At the last show in 1986, **IKOFA** attracted 55,000 visitors from 63 countries. There were

some 1,400 exhibitors representing 26 countries. Organizers say the 1988 show is expected to be even larger.

The five main product groups to participate in **IKOFA '88** will be: individual food and beverage exhibitors; individual catering exhibitors; official national, joint show and group participations from outside West Germany; non-food items; and individual technical equipment and supplies exhibitors.

Bearing in mind that accommodation is at a premium during Oktoberfest, Canadian companies interested in participating or obtaining more information on **IKOFA '88** should contact, as soon as possible, the show's Canadian representative, Derek Complin, UNILINK, 5 Donald Crescent, Agincourt, Ontario M1S 1N5. Tel: (416) 291-6359. Telex: 06-968027.

Information is also available from W.J. Curran of External Affairs' Food Products Division (TAN), tel: (613) 996-4207; or call Info Export. ★

## On line... correctly

The correct toll-free number for persons wishing to receive the information kit on the government's recent free-trade agreement is: 1-800-387-0660.

## Morocco's GATT entry means much to Canada

Canadian exporters now have better access to the Moroccan market as a result of that country's accession earlier this year to the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

Officials say that, after two years of negotiations, the Moroccan government has committed itself to "bind" tariffs at a maximum of 45 per cent, based on *ad valorem* duty rate, and to grant specific tariff concessions to GATT Contracting Parties.

The benefit to Canadian exporters is that the Canadian government has been granted tariff concessions and Initial Negotiating Rights on 21 items from the agricultural, mineral resources and industrial sectors.

Of particular interest are bindings at duty free for sulphur and asbestos and at five per cent for newsprint. And, while no trade concessions were offered by Canada during the negotiations, the concessions obtained cover approximately 90 per cent of Canadian exports to Morocco in 1984-85.

For further information on the Canada-Morocco tariff agreement, contact Carole Robert of External Affairs' GATT Affairs Division (EPG), tel: (613) 996-2235.

Information on Canada-Morocco trade is available from Louise Lanoy of External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), tel: (613) 990-8134. ★

## Food a rich market

Continued from page 1

up sales in virtually every commodity group — if they adopt more aggressive marketing techniques.

The report maintains that, to succeed, Canadian quotes must be very competitive as to price and delivery. "Nassau is less than 30 minutes from the U.S. and Bahamian importers maintain sophisticated price databases. Less than your best offer will be refused."

As well, most Canadian companies quote FOB a Canadian rather than Florida port. To compete successfully with the large network of American wholesalers — most of whom are headquartered in either Miami or Fort Lauderdale — Canadian firms must be in a position to quote FOB a Florida port.

Canadian exporters who have met with success in the Bahamas find the country an "attractive" one with which to do business. It's not plagued by foreign exchange problems, customs clearance is quick, and duty rates are low by Caribbean standards.

For further information on export opportunities in the Bahamas, or to obtain copies of *Bahamian Food Market*, contact Bob Rutherford of External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 996-3877. ★

## Trading houses export experts

Continued from page 1

is sufficient time to assemble a quote and when there is a reasonable possibility of winning.

When approached by a trading house as a potential supplier, the manufacturer can do several things beyond "just quoting" to improve the chance of success in winning the tender:

- **Commit** to providing a timely and serious quotation;
- **Quote complete** with best net/net of FST, PST and all duties, ex-factory price per unit, quantity discounts and delivery to port of consolidation. Estimated packed weights and dimensions, estimated delivery times and validity of prices are also essential;
- **Supplement the bid** with brochures, literature and additional information on guarantees, spare parts, maintenance, etc.

## Quality, competitiveness keys to sales

Continued from page 1

leaders," Ferchat emphasized, "will be those who most efficiently meet their customers' standards of performance. They will be the ones who recognize that quality begins and ends with customer satisfaction."

Ferchat noted that his own company, Northern Telecom — an international leader in telecommunications technology — deals with customers in more than 70 countries around the world.

"My commitment to quality has been shaped most strongly," Ferchat said, "by my exposure to the fierce global competition we meet in the international marketplace."

But quality, Ferchat reminded the forum, goes beyond the manufacture of "zero-defect" products. Offering defect-free goods is "a minimum requirement for staying in business."

"Anyone who believes that achieving zero defect production is the pinnacle of quality should think again. A company that rests on these laurels will soon be outflanked," Ferchat stressed, "by the competitor who offers a better delivery schedule, or more extensive training, or a better warranty."

The scope of quality has expanded beyond manufacturing to include "all aspects in the customer-supplier relationship:

- understanding the customers' needs;
- designing products and services that will perform as the customer expects;
- selling them at a price that reflects their true value;
- delivering them on schedule; and
- providing the backup to assure trouble-free performance."

"The challenge for us," Ferchat concluded, "is to be world-class in all of the critical areas

Working in partnership with a trading house in pursuing tenders and sourcing requests can lead to profitable and incremental sales as well as open new export markets for Canadian suppliers. All this at no upfront cost to the manufacturer — beyond commitment to succeed.

Further information on trading houses and how best to tap into the services they provide is available from Mike Reshitnyk, Deputy Director, Export Finance, Capital Projects and Trading House Division (TPF), External Affairs, tel: (613) 996-1419; or call Info Export.

Information is also available from Mike MacDonald of the Council of Canadian Trading Houses in Ottawa, tel: (613) 238-8888.

Details on the services provided and market areas covered by Rigby Trade Limited are available from Jane or Paul Rigby, 74 George Street, Hamilton, Ontario, L8P 1C9. Tel: (416) 528-3395. Telex: 061-8486 Rigby Ham. ★

— industrial R&D, manufacturing competence, marketing know-how, service industries and educational excellence."

The Forum was sponsored by the Montreal Region of the American Society for Quality Control (ASQC), la Section Québécoise, and the Society of Reliability Engineers, in cooperation with l'Association Québécoise de la Qualité et l'Ordre des Technologues des sciences appliquées du Québec.

Further information on **National Quality Month** or on activities planned for next year's campaign is available from Jack Pompeo, tel: (416) 451-9150. ★

### Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mall to: *CanadExport* (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

1-800-267-8376  
(Ottawa area: 993-6435)

*CanadExport* is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

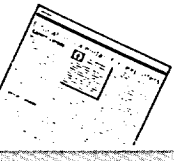
Canada

# Canada export

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 5 N° 18  
LE 30 OCTOBRE 1987

CA 1  
BA  
C 16 f  
V 5 # 18  
e. 2  
DOCS

L'occasion de se  
recycler en  
exportation  
Voir pages 3-4.



## La compétitivité repose bien sur la qualité

«Exceller ou disparaître.»

Voilà l'un des messages véhiculés au forum d'un jour sur la qualité et la compétitivité qui a eu lieu à Montréal, au début d'octobre, pour lancer les activités pan-canadiennes de promotion du Mois national de la qualité.

Le président de Northern Telecom Canada Limited et président du Mois national de la qualité pour 1987, M. Robert A. Ferchat, a déclaré que le but de la campagne était de sensibiliser les Canadiens au fait que la qualité est synonyme de compétitivité, de survie, de succès et d'emplois dans le contexte de la concurrence internationale, ajoutant que si les Canadiens n'étaient pas disposés à mener, sur les marchés internationaux, une offensive pour faire valoir la qualité de leurs produits, ils risquaient de compromettre l'avenir économique du pays.

De plus, sans qualité et sans compétitivité, cet avenir n'est pas assuré, puisque, comme l'a déclaré M. Ferchat:

- 30% du produit national brut du Canada (PNB) provient des exportations. Cela revient à dire qu'un emploi sur trois au Canada est tributaire des exportations;
  - 50% des produits manufacturés canadiens sont destinés aux marchés étrangers. Cela veut dire qu'un emploi sur deux dans le
- (Voir page 6: Pour vendre.)

## Pour mieux alimenter le marché antillais

Les Bahamas, qui importent près de 250 millions de dollars de produits alimentaires, offrent aux sociétés canadiennes d'amples possibilités de débouchés.

Ces possibilités deviennent encore plus intéressantes pour les exportateurs de viandes et de céréales transformées, de légumes en conserve ou congelés.

À l'exception des Îles Caïmans, les Bahamas forment la nation la plus riche des Antilles. Toutefois, comme cette richesse provient surtout de l'industrie naissante du tourisme, la population locale s'intéresse peu au développement d'une agriculture à grande échelle.

On trouvera tous ces renseignements, ainsi que des conseils sur l'exportation aux Bahamas, dans une étude de marché intitulée

## L'Asie du Sud-Est à découvrir

Les dix sociétés canadiennes qui participeront à une mission en Thaïlande, en Malaisie et à Singapour du 9 au 21 novembre auront l'occasion d'explorer les possibilités d'affaires qui se présentent dans cette région du globe.

Cette mission, qui est la quatrième du même genre en quatre ans, est organisée par l'Association des manufacturiers canadiens

(A.M.C.) dans le cadre du Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Selon les organisateurs de la mission, les participants pourront explorer les débouchés offerts sur un plan individuel et rencontreront des décideurs importants des secteurs publics et privés.

Bien que la liste des participants soit complète, les organisateurs ont repéré un certain nombre de possibilités d'affaires s'offrant dans la région, qui permettront aussi bien aux participants qu'aux non participants d'explorer les débouchés offerts dans cette région de l'Asie du Sud-Est.

Le taux de croissance en Thaïlande atteignant 5%, il existe d'importantes possibilités de collaboration dans les domaines suivants:

- industries agro-alimentaires, y compris le traitement des aliments, le matériel pour abattoirs, le savoir-faire en matière d'entreposage des céréales, le développement de nouveaux produits, l'emballage et la distribution des aliments;
- génie industriel, y compris les technologies du forgeage, du coulage, du moulage et des nouveaux matériaux;
- ordinateurs, matériels périphériques et logiciels;
- fournitures médicales, dentaires;
- instruments électriques; matériels de télécommunication;
- matériels touchant les domaines de l'énergie, des mines et de la pétrochimie.

Le Canada et la Thaïlande entretiennent déjà d'excellentes relations commerciales. Ces relations ont en outre été renforcées par l'annonce, le printemps dernier, par le ministre des Relations extérieures, M<sup>me</sup> Monique Landry, du Programme d'aide aux entreprises en Thaïlande, de l'ACDI.

Ce programme vise à encourager le secteur  
(Voir page 5: A la découverte.)

## Le commerce maison

Le Ruanda veut du mobilier de salle d'attente pour une clinique médicale; le Chili recherche du matériel de lutte contre les feux de forêt; un fournisseur australien de matériels agricoles cherche à se procurer des pièces spéciales pour ramasseuses-presses; un organisme des Nations-Unies désire acquérir des outils et matériels de construction.

Les maisons de commerce canadiennes qui se spécialisent dans la recherche de biens aussi variés que les articles susmentionnés sont très utiles aux acheteurs éventuels.

De nombreuses maisons de commerce, parmi lesquelles on trouve Rigby Trade Limited, de Hamilton (Ont.), offrent à cet égard des services complets comprenant la demande d'offres de la part des fournisseurs, le calcul des prix de livraison au port d'arrivée et, enfin, le groupage des marchandises au point de destination.

«Les maisons de commerce sont particulièrement aptes à répondre aux appels d'offres portant sur la fourniture et le groupage d'articles divers, surtout si les produits sont difficiles à trouver et si le fabricant n'a pas l'habitude des appels d'offres internationaux et se tracasse au sujet des formalités à remplir» nous confie Jane Rigby, la vice-  
(Voir page 6: L'option.)

**Bahamian Food Market** (le marché bahamien des produits alimentaires) qui a été préparé par le haut-commissariat du Canada à Kingston (Jamaïque).

Bien que les produits canadiens jouissent d'une haute estime aux Bahamas et que deux des principaux distributeurs de produits alimentaires soient des Bahamiens ayant la double citoyenneté canadienne et bahamienne, la part du Canada ne représente que 3% des importations totales de boissons et produits alimentaires de ce pays. Le Canada vient juste après le Japon (5,3%), mais très loin derrière les États-Unis qui s'accaparent 79,9% du marché.

En 1986, les exportations canadiennes de produits alimentaires aux Bahamas compre-  
(Voir page 6: Des bouchées.)

**DANS CE NUMERO:**

Marchés mondiaux

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- Moscou sera le lieu de rendez-vous d'un salon de construction ..... 5
- Les salons de l'alimentation vont bon train en Europe ..... 5
- Nouveau membre du GATT, le Maroc s'ouvre aux exportations ..... 6

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ANGLETERRE** — Un distributeur du R.-U. recherche des fournisseurs canadiens de **produits orthopédiques**. Communiquer avec Ian F. Davies Surgical International Co. 28 Walsh Dr. Suytton Coldfield, West Midlands, B75 7EE. Tél.: 021-378-3424. Téléx: 335518.

**ANGLETERRE** — MaxSell, un spécialiste local de l'importation et de la distribution, offre ses services aux sociétés canadiennes qui recherchent des débouchés dans les domaines de la **construction d'immeubles, du génie civil et de l'isolation**. MaxSell se propose d'établir des contacts avec les acheteurs éventuels en Europe et au R.-U. On peut communiquer avec MaxSell par l'intermédiaire du haut-commissariat du Canada en s'adressant à M. K.P. Scott, section commerciale/économique, McDonald House, 1 Grosvenor Square, Londres, W1X 0AB.

**GHANA** — VORADEP (GH Volta Region Agricultural Development Project) a lancé un appel d'offres, clôturant le 19 novembre, pour de l'**engrais**, soit 3 000 tonnes NPK 15-15-15, 1 000 tonnes 20-20-20, et 2 000 tonnes de sulfate d'ammonium. Pour obtenir les documents, au coût de 200 \$ US, s'adresser à INVECO BVBA, Frank Rijklei 51B6, B-2000 Anvers (Belgique). Tél.: 3-233.00.09. Téléx: 35575-INVECO B. Fax.: 3-231.32.44. Communiquer également avec la mission du Canada à Accra, téléc: 2024 (DOMCAN GH).

**GRÈCE** — La Direction de l'aviation civile de Grèce vient de lancer deux appels d'offres. Le premier, clôturant le 11 novembre, concerne l'acquisition d'un **dispositif de commande, d'enregistrement et de lecture des cibles traitées par le système TPS (SEKA/TPS)**. Le second, clôturant le 12 novembre, concerne l'acquisition d'un **émetteur télémétrique UHF à l'héodolite et deux jeux d'antennes**. Notre mission peut adresser les documents d'appel d'offres (dont les généralités sont en grec et les spécifications techniques en anglais) aux sociétés canadiennes, contre paiement des frais qui sont d'environ 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Téléc: (code de destination 601) 215584, indicatif: (215584 DOM GR).

**GRÈCE** — Dans un récent appel d'offres, la Hellenic Public Power Corporation a reporté au 17 novembre la date limite pour recevoir les soumissions relatives à 174 **roulements industriels**. S'adresser à l'ambassade du Canada à Athènes.

**GRÈCE** — Le ministère grec de la Présidence a lancé un appel d'offres, clôturant le 25 novembre, pour un **système local d'extraction et de classement des données**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**GRÈCE** — La Hellenic Public Power Corporation (PPC) a lancé un appel d'offres, venant à échéance le 12 novembre, pour l'acquisition de **dispositifs électriques et électroniques** comprenant: 15 disjoncteurs à réenclenchement monophasés de 20 kV, courant continu, 50 A; 15 disjoncteurs à réenclenchement monophasés de 20 kV, courant continu, 70 A; 15 disjoncteurs à réenclenchement pour poteau extérieur, triphasés, 20 kV, 400 A, circuit

automatique; et 3 autres de ces derniers avec bobine de fermeture de 15 kV. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**GRÈCE** — La Hellenic Telecommunication Organization SA (OTE) vient de lancer un appel d'offres venant à échéance le 26 novembre, pour l'acquisition de plusieurs types d'**antennes de réception** comprenant six antennes fixes log-périodiques HF et deux antennes de réception équidirectives. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**KENYA** — Un importateur local a besoin de 10 000 tonnes de **soufre jaune brillant** ayant une pureté de 99,5 %. Il pourrait également avoir besoin de 8 000 tonnes de **sulfate de potassium** de qualité standard. Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi. Téléc: (code de destination 987) 22198, indicatif: (22198 DOMCAN).

**POLOGNE** — Un fabricant de parachutes polonais cherche un fournisseur de **toile à parachute**, et voudrait mener une initiative de coopération industrielle en vertu de laquelle il fabriquerait des parachutes selon les normes canadiennes en se servant du tissu fourni par l'entreprise canadienne. On peut obtenir tous les détails et les précisions en s'adressant directement à J. Lazarczyk, directeur, Aviotex, Ul Zegrzynska 6, 05-120 Legionowo. Téléc: 813952; ou s'adresser directement à l'ambassade du Canada à Varsovie.

**RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE** — Deux sociétés de ce pays désirent bénéficier du savoir-faire de fabricants canadiens et les représenter dans une variété de domaines. L'une de ces sociétés, Kontakta Aussenhandels, cherche à représenter des fabricants canadiens de **machines pour l'industrie du papier, pour l'industrie textile et la fabrication de fermetures éclair**. Communiquer avec D' Ralf Kraya, Hauptgeschaeftefuhrer, Kontakta Aussenhandels-Vertretungen GmbH (organisme public de représentation), Internationales Handelszentrum, Friedrichstrasse, DDR-1086, Berlin. L'autre société cherche à représenter des entreprises ayant l'expérience de la **construction d'édifices et de maisons à l'étranger** et pouvant se charger des études d'ingénierie et de conception. Les entreprises intéressées disposant de bonnes références, surtout dans d'autres pays socialistes, doivent adresser leurs offres et leur documentation à Udo Schlicht, Transinter Aussenhandels-Vertretungen und Internationale Kooperation GmbH, Direktionbereich Maschinenbau, Internationales Handelszentrum, Friedrichstrasse, DDR-1086, Berlin. On peut aussi adresser ces informations par l'entremise de l'ambassade du Canada, Ulica Matejki 1/5 Varsovie 00-481, Pologne. Téléc: (code de destination 63) B13424, indicatif: (813424 CAA PL).

**RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE** — Une entreprise allemande désire représenter un fournisseur canadien de **machines polygraphiques, de machines d'imprimerie pour étiquettes, de machines d'emballage pelliculé et de machines de remplissage de paquets**. Adresser directement la

documentation commerciale à Kontakta, DDR-1085 Berlin, Internationales Handelszentrum, Friedrichstrasse. Téléc: 114381 1HZB DD. Communiquer également avec l'ambassade du Canada à Varsovie.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 16 novembre, pour la fourniture de 20 **groupes diesel-électrogènes** montés sur un même châssis: canons L-70 et radars; moteur diesel d'au moins 45 HP, 4 cylindres, 4 temps, refroidi à l'air, injection directe; alternateur à couplage en étoile de 30 kVA, 400 V, 50 Hz. Notre mission peut envoyer les documents d'appel d'offres (qui prévoient un cautionnement d'exécution de 6 % et une livraison minimale de 4 mois) aux sociétés canadiennes, les frais leur étant facturés par le MinAffex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Téléc: (code de destination 607) 42369, indicatif: (42369 DCANTR).

**TURQUIE** — Un appel d'offres, venant à échéance le 10 novembre, vient d'être lancé par les industries turques des pâtes et papiers (SEKA) pour l'acquisition des 12 000 tonnes de **pâte de conifère à 100 %**. La pâte doit être sous forme de feuilles et satisfaire aux épreuves des normes TAPPI, SCAN et ISO. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère de la Défense de ce pays a lancé un appel d'offres, clôturant le 27 novembre, pour l'acquisition de 23 **convertisseurs de fréquence** dont les groupes électrogènes devront fournir un courant de sortie de 120/208 V c.a., 60 Hz, et être conformes aux normes de l'OTAN STANAG 4235 VDE 0530 et VCD 0875. La répartition est la suivante: un groupe de 12,5 kVA; un groupe de 25 kVA; 18 groupes de 30 kVA; 2 groupes de 75 kVA et un groupe de 125 kVA. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'administration des chemins de fer de la Turquie (TCDD) a lancé un appel d'offres, clôturant le 26 novembre, pour l'acquisition de quatre **machines à enfoncer les crampons**. Les machines servent à enfoncer et enlever les crampons destinés à assujettir les plaques d'assemblage sur les traverses horizontales lors de la production de traverses en béton. Les machines doivent être du type à moteur électrique à deux vitesses (max. 1 600 et 3 200 tr/min) et à couple réglable. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère des travaux hydrauliques de la Turquie (DSI) a émis un appel d'offres, clôturant le 24 novembre, pour la fourniture de 2 750 tonnes de **fil d'acier** destiné au renforcement hélicoïdal périphérique des tuyaux de béton précontraint. Le fil d'acier étiré à froid, à haute résistance à la traction, doit avoir un diamètre de 6 mm. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La Turkey Sugar Factories Inc. a lancé un appel d'offres clôturant le 20 novem-

(Voir page 4: Marchés.)

# Programmes pratiques à l'exportation

## Régions de l'Est

### Le 3 novembre

Déjeuner-programme de formation sur le commerce—World Trade Centre, Halifax. L'un des membres de la direction d'une importante société de gestion des Maritimes parlera du défi que présentent les marchés internationaux aux entreprises canadiennes des provinces de l'Atlantique. World Trade Centre Club, Halifax, 12 h-14 h, 28 \$. Renseignements: Chris Thornley, (902) 428-7233.

### Le 8 décembre

Déjeuner-programme de formation sur le commerce—World Trade Centre, Halifax. Un économiste principal brossera le tableau de fin d'année des activités des provinces de l'Atlantique sur les marchés extérieurs. World Trade Centre Club, Halifax, 12 h-14 h, 28 \$. Renseignements: Chris Thornley, (902) 428-7233.

## Le Centre

### Le 5 novembre

L'accès aux États-Unis: Comment les sociétés canadiennes peuvent tirer parti des marchés financiers des États-Unis—Conférences du *Financial Post*. Voici l'occasion de découvrir la manière de se procurer du capital en ayant recours aux fonds publics ou privés et aux prises de participation. Il sera également question des valeurs mobilières, de comptabilité, de la législation sur les sociétés, de fiscalité et des possibilités de commerce transfrontière. L'Hotel, Toronto. 9 h-17 h, 425 \$. Renseignements: Paula Gould, (416) 596-5681.

### Le 17 novembre

Séance pratique sur la façon de traiter les affaires à Hong Kong et en Extrême-Orient—Hong Kong-Canada Business Association. Cet atelier sera animé par un négociant international d'expérience. World Trade Centre, Toronto. 8 h-10 h 30, 6 \$. Renseignements: Lee Meister, (416) 366-2642.

### Le 17 novembre

Petit déjeuner-rencontre sur le commerce international: Mexique—Le Bureau de Commerce de Montréal. Discussions et échanges à propos des possibilités de commerce et d'investissement. Montréal, le Bureau de Commerce. 8 h-9 h 30, 25 \$. Renseignements: Centre d'informations, (514) 878-4651.

### Le 18 novembre

Atelier «Parlons risques»—Société pour l'expansion des exportations. Colloque sur le contexte économique et les facteurs touchant l'exportation vers certains marchés extérieurs. Toronto. Renseignements: Lindsay Gordon, (416) 364-0135.

### Le 26 novembre

Colloque spécial sur les intéressantes possibilités offertes à l'Ontario pour la construc-



## Conference Board du Canada

**Le calendrier des programmes pratiques à l'intention des exportateurs est publié chaque trimestre à titre de service public par le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada. Les renseignements sur les événements proviennent des organismes qui les parrainent, ces derniers se réservant le droit d'y apporter des modifications.**

tion du tunnel sous la Manche—Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de l'Ontario. C'est l'occasion pour les sociétés ontariennes de découvrir l'ampleur de cette entreprise, ses objectifs, son calendrier et d'apprendre comment y participer. Hôtel Royal York, Toronto. 8 h 30-14 h, 50 \$. Participation limitée. Renseignements: Sheila Ramsay, (416) 965-9711.

### Le 8 décembre

Petit déjeuner-rencontre sur le commerce international: Espagne—Le Bureau de Commerce de Montréal. Montréal. 8 h-9 h 30, 25 \$. Renseignements: Centre d'informations, (514) 878-4651.

### Le 10 décembre

La vente aux organismes publics des États-Unis aux niveaux fédéral, des États et local—L'Association des manufacturiers canadiens et le ministère de l'Industrie, de la Science et de la Technologie. Ateliers et discussions sur les questions commerciales relatives aux achats par les organismes publics des États-Unis à tous les niveaux (fédéral, États et local). Hôtel Skyline de l'aéroport de Toronto. 8 h 15-16 h. Renseignements: (416) 363-7261.

### Du 18 janvier au 21 mars

Aspects pratiques du commerce: Importations et exportations—Humber College of Applied Arts and Technology. Ce cours traite des divers aspects des échanges internationaux. Il vise à fournir des informations pratiques aux participants pour leur permettre de mieux s'acquitter de leurs fonctions. Humber College, Toronto. Lundi soir, 19 h-22 h, 195 \$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

### Du 19 janvier au 15 mars

Les bases du système douanier canadien—Humber College of Applied Arts and Technology. Cours destiné à donner aux participants une connaissance pratique du système douanier canadien, y compris la Loi sur les douanes et le tarif, la Loi sur la taxe d'accise, les documents requis pour les biens importés et exportés, l'entrée des importations, les droits spéciaux et les registres à tenir. Humber College, Toronto. Le mardi, 19 h-22 h, 150 \$. Renseignements: Julie

Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

### Du 21 janvier au 25 février

L'exportation et le commerce international—Humber College of Applied Arts and Technology. Cours offrant une orientation pratique détaillée en matière d'exportation et une vue d'ensemble du commerce international. Il sera question notamment des formes d'exportation, des risques, de l'entrée en communication avec des acheteurs étrangers, du commerce de contrepartie, des formes de commerce international et des nouvelles tendances. Humber College, Toronto. Le jeudi, 19 h-21 h 30. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

### Du 27 janvier au 30 mars

Introduction au commerce extérieur—Ministère du Commerce extérieur et l'Association des manufacturiers canadiens. L'objectif du cours est de former des gestionnaires aptes à prendre en main les fonctions administratives reliées à l'exportation au sein de leurs entreprises. Sujets traités: pourquoi exporter?; analyse du potentiel de l'entreprise et du produit; choisir un marché; vendre à l'étranger; financement des exportations; documentation et modalités de paiement; négocier un contrat de vente international; assurer le produit; transporter le produit au meilleur coût; les barrières tarifaires et non-tarifaires. Dix semaines, le mercredi, 18 h 30-21 h 30. Montréal. 350 \$. Renseignements: Guy Hurtubise, (514) 866-7774.

### Le 28 janvier

Cinquième conférence sur les perspectives du commerce international—Le Conference Board du Canada. La conférence de cette année portera principalement sur le contexte relatif aux échanges avec les États-Unis et aux investissements dans ce pays. Hilton International Toronto, Toronto. Renseignements: Maureen Cooper, (613) 526-3280.

### Janvier (date à préciser)

Les affaires au Mexique—Association des manufacturiers canadiens. Toronto. Renseignements: (416) 363-7261.

### Du 15 mai au 3 juin

Cours de gestion internationale—University of Western Ontario School of Business Administration. Cours de trois semaines offrant des connaissances pour mieux faire face aux problèmes de gestion internationale. University of Western Ontario, London. 6 500 \$ tout compris. Renseignements: (519) 661-3272.

## Régions de l'Ouest

### Le 3 novembre

Atelier «Parlons risques»—Société pour l'expansion des exportations. Colloque sur le contexte économique et les facteurs

(La suite page 4.)





# À la découverte du Sud-Est asiatique

(Suite de la première page.)

privé canadien à collaborer avec les sociétés thaïlandaises dans les domaines de la technologie ou de l'investissement.

En outre, la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) et l'ACDI ont mis sur pied un mécanisme de financement mixte, de concert avec la Siam Commercial Bank.

Cet arrangement permet d'offrir des facilités de crédit à coût modique d'une valeur totale de 17 millions de dollars aux acheteurs thaïlandais de biens d'équipement et de services d'origine canadienne.

En Malaisie, on signale des possibilités de débouchés dans les domaines suivants:

- communication et informatique;
- matériel et services pour les industries du pétrole et du gaz;
- matériel et services pour le secteur de l'énergie;
- industries agro-alimentaires, particulièrement le secteur du traitement des aliments et, en particulier, des produits congelés de haute qualité et des aliments pour institutions;
- matériels et systèmes de transport;
- développement des régions rurales;
- pêcheries; matériel de foresterie;
- instruments électriques; enseignement et formation; mise en valeur des ressources.

Par ailleurs, la S.E.E. et la Malaysian Banking Berhad (MAYBANK) ont mis sur pied un protocole de crédit fournisseur d'une valeur de 10 millions de dollars US qui aidera les acheteurs malaisiens du secteur privé à se procurer des biens d'équipement et des services d'origine canadienne.

Il existe aussi un protocole de crédit fournisseur d'une valeur de 30 millions de dollars destiné à financer l'achat par le secteur public malaisien de biens d'équipement et de services d'origine canadienne.

Singapour, la dernière étape de la mission, est l'un des principaux centres financiers et commerciaux d'Asie. Son rôle «d'entrepôt» a fait de cette ville-État un centre de service et de fabrication pour toute la région.

Dans cette région, les débouchés se situent principalement dans les secteurs suivants:

communication et informatique; produits alimentaires et services connexes; matériel de transport et services connexes.

Il existe aussi d'importantes possibilités de débouchés dans les domaines des matériels et des services pétroliers et gaziers; des matériels pour les industries aérospatiales, aéronautiques et de la défense; des produits médicaux et pour soins dentaires, et en robotique.

Pour obtenir des renseignements sur les résultats de cette mission ou de futures

missions analogues, communiquer avec M<sup>me</sup> Doreen Ruso, directrice, promotion des exportations, Association des manufacturiers canadiens, 1, rue Yonge, suite 1400, Toronto M5E 1J9. Tél.: (416) 363-7261. Téléx: 065-24693.

On peut aussi obtenir d'autres renseignements sur les échanges entre le Canada et l'Asie du Sud-Est en s'adressant à M. Nigel Godfrey, Direction de l'expansion du Commerce en Asie et dans le Pacifique du Sud, MinAffex, au (613) 996-7659. ★

## Les couverts sont mis aux salons du Royaume-Uni

Les sociétés canadiennes pourront cuisiner des transactions prêtes à servir à l'occasion de l'Exposition alimentaire de Londres (London Food Exhibition), qui débutera le 15 mars 1988.

Cette exposition de trois jours fusionnera

### Rendez-vous à Moscou

Si vous envisagez de réserver un espace au Salon des machines de construction, d'aménagement routier et des matériels mécaniques de construction et d'installation, vous avez intérêt à agir immédiatement.

Bien que ce salon commercial, qui se tient depuis trois ans en U.R.S.S., n'ouvre pas ses portes avant le 25 mai, toutes les réservations d'espace doivent être faites d'ici le 10 janvier.

Cette manifestation commerciale de dix jours se tiendra à Moscou et sera consacrée aux machines et matériels dans les domaines suivants: terrassement et travail du roc; construction et entretien des systèmes de restauration des sols; fondation sur pilotis; manutention; érection et installation; construction routière, y compris l'entretien des routes; construction des oléoducs et des gazoducs.

Pour participer à ce salon spécialisé, communiquer avec M. Roger Beare, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est, MinAffex, au (613) 996-7107.

deux événements: le Salon des mets fins et des aliments de luxe (London Delicatessen and Fine Food Show), qui se tient à Londres depuis dix ans, et le tout récent Salon des aliments congelés de Londres (London Frozen Food Show). Ainsi, l'alliance dynamique entre l'industrie des aliments congelés et celle des mets fins va de pair avec la popularité croissante des aliments-minute.

La London Food Exhibition, qui a lieu tous les deux ans, vise à combler le vide laissé par le programme des foires commerciales lorsque l'Exposition internationale des aliments et boissons n'a pas lieu.

Avec plus de 20 000 points de vente de produits alimentaires dans la seule région de la Tamise, et plus de 30% de tous les restaurants britanniques concentrés à Londres et dans le Sud-Est, la cité «royale» est tout naturellement désignée pour accueillir l'exposition.

En 1985, les ventes d'aliments de luxe au Royaume-Uni ont atteint le chiffre record de 430 millions de livres. Quant au marché des aliments congelés, le produit de ces ventes a totalisé 1 913 000 livres en 1986.

La London Food Exhibition aura lieu au Wembley Exhibition Hall, une nouvelle salle bâtie exprès, située dans le West End de Londres. Les exposants peuvent soit louer un emplacement dit «surface seulement» pour y monter un stand, ou louer un «Modpak», prêt à être utilisé.

Les sociétés canadiennes qui veulent participer à cet événement doivent communiquer avec M. Stephen Powell, Director, London Food Exhibition, Interbuild Exhibitions Ltd., 11 Manchester Square, Londres, Royaume-Uni, W1M5AB. Tél.: 01-486-1951/487-5831; ou téléx: 24591 MONTEGX.

Il en va de même pour la Cinquième Exposition internationale des aliments et boissons (5th International Food and Drink Exposition (Foodfare)) qui aura lieu à Glasgow, en Écosse, du 29 au 31 mars 1988.

Cet événement, appelé Foodfare 88, attire en Écosse les plus grands acheteurs, et présente les meilleurs produits internationaux en matière d'aliments et de boissons. Foodfare 88 devrait surpasser Foodfare 86, qui rassemblait des pavillons de 9 pays et groupait 210 exposants.

Pour participer à Foodfare 88, communiquer avec M. Steve Gilchrist, Scottish Industrial & Trade Exhibitions Ltd., 8A Charlotte Square, Edinburgh, EH24DR, Écosse. Téléx: 72811 Seleh G. Télégraphe: 031-225-5486. ★

## Un salon allemand pour gros gourmands

Munich — La ville de Munich offrira beaucoup plus, en septembre, que son traditionnel Oktoberfest.

Elle sera en effet l'hôtesse, pendant la même période, du International Trade Fair for the Food Industry (IKOFA '88), qui se tiendra au Centre des foires commerciales de Munich, du 16 au 21 septembre 1988.

Limitée strictement au secteur de l'alimentation, IKOFA attire principalement les hommes d'affaires, les cadres et les acheteurs des grossistes et des détaillants, les importateurs et les exportateurs, les représentants commerciaux et ceux qui œuvrent dans le

secteur de l'hôtellerie et de la restauration. On y rencontre également des acheteurs des secteurs des marchandises en vrac et des aliments-minute.

L'édition de 1986 de la foire IKOFA avait attiré 55 000 visiteurs de 63 pays, en plus des 1 400 exposants représentant 26 pays. Selon ses organisateurs, l'édition de 1988 devrait être encore plus imposante.

Pour participer ou obtenir de plus amples informations sur IKOFA '88, communiquer le plus tôt possible (Oktoberfest est très populaire) avec le représentant canadien, M. Derek Complin, UNILINK, 5, Donald Crescent, Agincourt (Ontario) M1S 1N5. Tél.: (416) 291-6359. Téléx: 06-968027.

Ou s'adresser à M. W.J. Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), MinAffex, au (613) 996-4207; ou téléphoner au centre Info-Export.

### Un nouveau numéro

Pour obtenir une trousse d'information sur l'accord de libre-échange que le gouvernement vient de conclure, composer sans frais le 1-800-387-0660.

## Bon accès canadien au marché marocain

À la suite de l'accession du Maroc à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), les exportateurs canadiens ont aujourd'hui un meilleur accès aux marchés de ce pays.

Après deux ans de négociations, le gouvernement du Maroc s'est engagé à «consolider» les tarifs douaniers à un maximum de 45 %, calculés d'après les taux de droits ad valorem, et à accorder des concessions tarifaires spéciales aux parties au GATT.

Ces mesures avantageront nos exportateurs, car le gouvernement du Canada a bénéficié de concessions tarifaires et de droits de négociateur premier sur vingt et un articles dans les secteurs de l'agriculture, des ressources minérales et de l'industrie.

Le franchise douanière accordée au soufre et à l'amiante, et la consolidation à 5 % dans le cas du papier journal revêtent un intérêt particulier. En outre, le Canada a obtenu des concessions qui s'appliquent à environ 90 % de nos exportations au Maroc en 1984-1985.

Pour de plus amples renseignements sur l'accord douanier canado-marocain, communiquer avec M<sup>me</sup> Carole Robert, Direction des affaires du GATT (EPG), MinAffex, au (613) 996-2235.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce canado-marocain, communiquer avec M<sup>me</sup> Louise Lanoy, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), MinAffex, au (613) 990-8134. ★

## Des bouchées doubles

(Suite de la première page.)

naient surtout la farine de blé, le sucre raffiné, le bœuf mariné, les saucisses et les pommes de terre congelées. Pourtant, les producteurs canadiens pourraient augmenter leurs ventes dans presque toutes les catégories de produits à condition d'adopter des méthodes commerciales plus dynamiques.

Selon l'étude, les devis canadiens doivent être très concurrentiels quant aux prix et aux conditions de livraison.

Par ailleurs les sociétés canadiennes devraient offrir leurs prix FOB à partir d'un port de la Floride.

Les exportateurs canadiens qui vendent déjà aux Bahamas sont fort satisfaits. C'est en effet un pays qui ne connaît pas de grands problèmes d'échanges monétaires avec l'étranger; les formalités douanières sont rapides et les droits de douane peu élevés par rapport aux autres pays des Antilles.

Pour plus de renseignements sur les débouchés aux Bahamas ou pour se procurer des exemplaires de *Bahamian Food Market*, communiquer avec M. Bob Rutherford, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et l'Amérique centrale (LCT), MinAffex, au (613) 996-3877. ★

## L'option maison de commerce

(Suite de la première page.)

présidente de Rigby Trade.

Lorsqu'un fabricant reçoit une demande de prix d'une maison de commerce, il y a plusieurs choses qu'il peut faire au lieu de se contenter d'envoyer son prix. Il a tout intérêt à :

- **S'engager** à fournir une offre sérieuse et au moment voulu;
- **Faire une offre complète** en donnant des prix nets, hors taxes fédérales et provinciales, exempts de droits de douane, unitaires départ-usine; en indiquant les remises de quantité et les coûts de livraison au port de groupage; en donnant les évaluations relatives au colisage et aux délais de livraison et en précisant les dates de validité des prix;
- **Ajouter** à son offre toute la documentation nécessaire relative aux produits, à la garantie, aux pièces de rechange, à l'entretien, etc.

Le fait de collaborer avec les maisons de commerce pour répondre aux appels d'offres et aux demandes de fournitures peut permettre aux fabricants canadiens d'augmenter leurs ventes et de trouver de nouveaux

débouchés à l'exportation. Et tout cela, sans que les fabricants aient à engager des dépenses supplémentaires... il leur suffit de vouloir réussir.

On peut obtenir plus de renseignements sur les maisons de commerce et sur la façon de tirer le meilleur parti des services qu'elles offrent en s'adressant à M. Mike Reshitnyk, directeur adjoint, Direction du financement des exportations, des projets d'équipement et des maisons de commerce (TPF), MinAffex, tél. : (613) 996-1419; ou appeler le centre Info-Export.

On peut également obtenir des informations sur les maisons de commerce en s'adressant à M. Mike MacDonald, Conseil des maisons de commerce canadiennes, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa (Ont.) K1P 6B9. Tél. : (613) 238-8888.

Enfin, pour connaître les services offerts et les marchés desservis par Rigby Trade Limited, communiquer avec Jane ou Paul Rigby, 74, rue George, Hamilton (Ont.) L8P 1C9. Tél. : (416) 528-3395; Télex : 061-8486 Rigby Ham. ★

## Pour vendre à l'étranger, il faut la qualité

(Suite de la première page.)

secteur de la fabrication dépend de la capacité des entreprises canadiennes à concurrencer sur les marchés internationaux.

Comme l'a fait remarquer M. Ferchat, les entreprises gagnantes, celles qui soutiennent la concurrence, seront celles qui pourront le mieux répondre aux normes de performance de leurs clients, qui reconnaîtront que la satisfaction du client est toujours et avant tout liée à la qualité.

M. Ferchat a fait valoir que sa propre compagnie, la Northern Telecom — un chef de file mondial dans le domaine des techniques de télécommunication de haute qualité — compte des clients dans plus de 70 pays.

Mais la qualité, c'est bien plus qu'un produit sans défaut, une exigence minimale à laquelle doit répondre toute entreprise qui veut rester en affaire, a rappelé M. Ferchat.

Quiconque estime que le summum de la qualité est d'offrir un produit sans défaut devrait s'arrêter pour y repenser. L'entreprise qui est de cet avis sera vite dépassée par un concurrent qui offre de meilleures conditions de livraison, une formation plus complète ou une garantie plus étendue.

Le concept de qualité va bien au-delà de la fabrication: il englobe tous les aspects de la relation fournisseur-client, à savoir :

- comprendre les besoins du client;
- concevoir des produits et des services qui seront à la hauteur des attentes du client;
- vendre ces produits et ces services à un prix qui correspond à leur valeur;
- assurer la livraison à temps; et
- disposer d'un service après-vente efficace.

Le forum était parrainé par le chapitre de la région de Montréal de l'American Society for Quality Control (ASQC), la Section québécoise et la Society of Reliability Engineers, en collaboration avec l'Association québécoise de la qualité et l'ordre des technologues des sciences appliquées du Québec.

Pour tout renseignement sur le **Mois national de la qualité** ou sur les activités prévues en 1988, appeler M. Jack Pompeo au (416) 451-9150. ★

### 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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) Indicateur : External Ott.

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

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

ISSN 0823-3349

Rédacteur en chef (i) : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114. Rédacteur : Don Wight, tél. : (613) 992-6252.

Tirage bimensuel : 27 000 exemplaires.

Canada

1  
EA  
16  
5#19  
e2  
DOCS

Dep.  
Min. des Affaires  
OTTAWA

# CanadaExport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 5, NO. 19

NOVEMBER 16, 1987

## UNIDO source for Third-World purchases

Canadian firms trying to take their products or services to markets in developing countries may find a valuable ally in **UNIDO**.

Created on January 1, 1967, the **United Nations Industrial Development Organization** is an autonomous body created within the

United Nations to promote the industrialization of developing countries.

As part of its mandate, **UNIDO** purchases all goods and services needed to implement the projects for which it is responsible. Procurement is carried out by the Purchase

and Contract Services (PAC) division, and is based on international competition tenders from qualified suppliers. PAC maintains a Vendors' Roster — compiled by commodity group and country of origin — at **UNIDO**

Turn to page 3 — **UNIDO**

## Taxis dispatched with despatch



Next time you're in London, England and the cab you call arrives surprisingly fast, you'll have a Canadian company to thank.

You won't find any of **Mobile Data International's** employees behind the wheel of the stately London cabs, but you will find the company's mobile digital system dispatching cabbies to waiting fares.

Vancouver-based **MDI**, a leader in the design and marketing of mobile data communications systems worldwide, recently drove off with a \$6 million

Turn to page 6 — **Taxi**

**Million-dollar tour** — Canada's High Commissioner to the U.K., Roy McMurtry (centre), and Agent General for British Columbia, Garde Gardom (right), accompany Dial-a-Cab Chairman Frank Burns on a tour of the London, England taxi company's control room. A \$6 million computerized taxi dispatch system — the world's largest — will be installed here by Mobile Data Inc. of Vancouver.

## Taking the 'pulse' of Jamaican market

There's been such a "rush" on pulses and legumes in recent years that Jamaica is hard pressed to meet the demand. Increasingly, it's been relying on imports to augment local production. In 1986, imports included: lima beans (81,660 kilos); navy beans (29,070 kilos); and red peas — a.k.a. red kidney beans — (184,278 kilos).

According to **Pulses in Jamaica**, a report prepared by the Canadian High Commission in Kingston, the reason for the shortfall is threefold.

First, local pulses traditionally have been produced as an "after" or subsidiary crop, and accorded second-class status in the agricultural sector. This is not expected to change significantly over the next few years.

Secondly, despite the high demand and low supply, Jamaica continues to export pulses — especially red kidney beans — to neighbouring islands. In 1986, it shipped 340 kilos of kidney beans to Barbados, and an additional 82 kilos to the Cayman Islands. This was at a time when local production could satisfy only 45 per cent of the total demand.

And thirdly, the growing tourist industry which has a penchant for local dishes — many of which use pulses — has placed an added burden on the supply.

Although the demand will continue to outweigh the supply, imports of pulses are

Turn to page 4 — **Pulse**

## Good sports spell sales success in Spain

In the early 1980s, when many Spaniards abandoned long, leisurely lunches at outdoor cafés to join their European neighbours on the fitness bandwagon, one Canadian company was poised and ready to reap the benefits of the impending fitness boom.

Thanks to the tenacity of Rafael Santonja, a young Spanish amateur bodybuilder and chemist, **Weider Sports Equipment Co. Ltd.**, — a Canadian company and long-time world leader in the manufacture of products in the fields of home fitness, nutrition and institutional exercise equipment — now is a household word in Spain.

Santonja was employed in his family's laboratories, making health foods and vitamin supplements, when he discovered the products of **Weider Sports**. Impressed with the quality of the products and anxious to capitalize on what he sensed was about to become the birth of the fitness craze in Spain, Santonja approached representatives of **Weider Sports** during the ISPO Sporting Goods Fair in

Munich, and suggested a joint venture.

In 1983, after lengthy negotiations, an agreement was signed by the two companies, and the Weider-Santonja partnership was formalized. The joint venture has reaped benefits on both sides of the Atlantic. Not only are the main Weider lines being manufactured under licence at Weider-Santonja headquarters in Madrid, but some excellent Santonja equipment and food products now bear the respected Weider label.

The partnership has given rise to three glossy magazines on bodybuilding — **Culturismo, The Muscle** and **Flex** — which are read by over 90,000 Spanish fitness enthusiasts annually. In addition, the company organized the 41st World Amateur Bodybuilding Championships and International Congress, which brought bodybuilders from over 60 countries to Madrid last month.

In just four years, Weider-Santonja has captured nearly 70 per cent of the total

Turn to page 6 — **Sports**

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- Here's a trading house for getting into developing markets ..... 4
- SaudiCom 88 could open doors to communications sales ..... 5
- Hot off the press, the ABC to government assistance programs ..... 6

Sales leads

# Good sales prospects from around the world

**BRAZIL** — Recent Investment Opportunity Bulletins issued by the Embassy of Brazil reveal that five companies in that country are seeking investment/joint venture/manufacturing partners in a variety of fields. A company involved in the manufacture of **agricultural implements, household wares and dyes and paints** seeks a partner to help finance and provide technology for the expansion of present product lines and the introduction of new projects, such as the manufacture of ultralight agricultural aircraft. Capital to expand its production capability by 50 per cent is required by a company involved in the production of **sugar cane, hydrated and anhydrous alcohol and protein for animal and human feeding**. Another company involved in the manufacture of toiletries, cosmetics and perfumes requires capital and marketing expertise to expand its present operations to include similar products under internationally accepted brand names. A fourth company that manufactures **underwear** seeks a partner to provide capital and technology to increase production capability. And, a partner is sought to provide working capital to put a **sawmill and woodworking** company into production. Further details are available from: Paulo Miranda, Trade Commissioner, Embassy of Brazil, 255 Albert St., Suite 900, Ottawa, K1P 6A9. Tel: (613) 237-1090.

**BRITAIN** — A company here seeks suppliers of **engineering and related electrical products**. Interested Canadian companies may contact directly J.H. Carroll, Managing Director, IMPAG (Great Britain) Limited, Lyon Industrial Estate, 5 Lyon Road, Kearsley, Bolton BL4 8TG, Lancashire. Tel: Farnworth (0204) 78224. Telex: 665449 SEDOL G. Telegram: IMPAG BOLTON.

**ETHIOPIA** — A tender for the supply of a variety of **pumps** has been announced by Ethiopia's Ministry of National Defence. Required are: vertical shaft bore-hole pumps; submersible pumps; hand pumps; diesel-water pumps; surface, centrifugal pumps; and a two-wheel-mounted, double piston diesel-engine moveable compressor unit. Copies of documents are available from Bob Fraser of External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), tel: (613) 990-6592. Additional information, and the destination to which quotations are to be submitted, may be obtained from Yilma Tekle-Yohannes, General Manager, Ethio-African Import/Export. P.O. Box 1887,

Addis Ababa, Ethiopia. Telex: 21409 ETAFIC ADDIS.

**FINLAND** — The Technical Research Centre of Finland (VTT), Government Purchasing Centre (VHK) has issued a tender, bid closing date December 1, for one **sputtering system**, preferably a demonstration or second-hand apparatus. Specifications: fully automatic cassette-to-cassette wafer handling; three sputtering sources capable of serial operation; pre-sputter etching capability; substrate temperature control at least up to 320 degrees C; and throughput more than 20 four-inch wafers per hour for Al/TiW (Lum 0.1 UM) metallization process. Post can forward documents to interested Canadian suppliers. Contact the Canadian Embassy, Helsinki. Telex: (Destination code 57) 121363. Answerback: (121363 DMCNH SF).

**HUNGARY** — Under World Bank Loan number 2511-HU, the Hungarian foreign trade company, Chemokomplex, has issued six tenders — all with bid deadlines of December 14 — for plant equipment required for a major chemicals project. Required, with IFB number and document price in brackets, are: five stainless steel columns (82/2387, \$US200); 19 vessels with agitators (82/2388, \$US200); three tubular-type reactors (82/2390, \$US100); 20 tubular-type heat exchangers (82/2391, \$US150); 88 centrifugal pumps (82/2394, \$US200); and three drum-filling systems (no. not given, \$US150). Those purchasing the documents are to quote the IFB number in which they are interested and to supply their exact company names in all correspondence. With deposits to account number 202-107868, documents may be purchased from Chemokomplex, H-1062 Budapest, Népkoztársaság Utja 60, Hungary. Tel: 329-980. Telex: 22-5158. Attn: Mrs. Sajosi, Commercial Director. For technical specifications enquiries, contact Mr. Szecsy, Project Officer, Chemokomplex, Dept. 82; or Mr. I. Szucs, Borsod Chemical Works (BVK), Kazincbarcika, Hungary. Tel: (48)-10-211. Telex: 64-238 Post may also be able to provide details/assistance. Contact the Canadian Embassy, Budapest. Telex: (Destination code 61) 224588 (CDA H).

**NIGERIA** — Under a World Bank loan, this country's government has issued a tender for **equipment and parts** for the Oyo North Agricultural Development Project (ONADEP). Required are: one rubber-tired front-end loader; one wheeled backhoe loader; and six mobile video units. Closing date for receipt of bids is November 30.

Documents, costing U.S.\$225, may be purchased from Nimrod International Ltd., 124 Mount St., Berkeley Square, London W1Y 5HA, U.K. Telex: 25334. Tel: 01-629-5301/2/3. Offers must be submitted to Secretary, Oyo State Tenders Board, Office of the Military, Lagos, Nigeria. Interested parties could also contact the Canadian High Commission, Lagos. Telex: (Destination code 905) 21275. Answerback: (21275 DOMCAN NG).

**TURKEY** — A tender announced by Turkey's State Highways Department and with a bid closing date of December 23 calls for the supply of **32 electronic theodolite devices**. Specifications: minimum measuring range of 1,000 m with one prism under normal weather conditions; minus or plus 3 mm, plus 2 ppm distance measuring accuracy; and full automatic Ni/CD rechargeable battery-operated. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — The Turkish Ministry of Defence has issued a tender for **4 Link-10 adaptation units**. The Link-10 systems are to be used on Meko 200-type frigates in accordance with the latest edition of NATO STANAG 5511 and MIL-STD-183-203-1 specifications. A six per cent bid performance bond is required. Bid closing date is December 7. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of December 8, the Turkish Radio Television Association has issued a tender for **12 complete sets of mobile HF-TV radio-link systems**. Each set is to consist of one receiver, complete with control units, parabolic antennas, intercom telephones, and other related equipment for colour TV relay connection between transmitter vans and TV stations. Both bid bond and performance bond are required. Payment is through irrevocable letter of credit. Post can forward bid documents to interested companies at a cost of \$300 and bill later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A tender for the supply of **16 asphalt distributors** has been announced by Turkey's State Highway Authority. Bid closing date is December 21. Post can forward documents to interested Canadian firms. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

## African Development Bank opens new office

The opening of an African Development Bank (ADB) regional office in Addis Ababa could auger well for Canadian companies seeking export opportunities in East Africa.

The new office is considered essential to continued co-operation between the ADB and the Organization of African Unity (OAU) and the Economic Commission for Africa (ECA), which have headquarters in the Ethiopian capital.

By establishing an Addis Ababa representative office, the ADB hopes to be able to respond more effectively and quickly to the country's needs. To date, Ethiopia has received over US\$400 million in loans from the African Development Bank, and is the largest recipient of the bank's concessional financing.

The bank's direct involvement in project funding and implementation should make it a valuable resource for Canadian companies

seeking tender information for existing or upcoming projects.

Officially inaugurated on July 31 — to coincide with the OAU Heads of State Summit — the African Development Bank's newest office and resident representative, Mr. Mnebe-Agumadu, can be reached at: P.O. Box 5794, Addis Ababa, Ethiopia. Tel: (251) 114712. Telex: 21-56 AFDEV. ★

## Contraband carriers beware the CONDOR!!

The fight against global drug smuggling is opening world export markets for an Ontario high technology company.

**SCIEX**, a division of MDS Health Group Limited of Toronto, recently shared with **British Aerospace (BAe)** a \$21 million sale of drug-detecting equipment to the Japanese Customs Bureau.

Both companies say they expect to share in further sales to Japan of **BAe's CONDOR**, a sophisticated contraband cargo detector which consists of mass spectrometry equipment developed and manufactured by **SCIEX** and housed in a mobile unit.

**SCIEX** officials say its patented **AROMIC Cargo Examination System** represents the latest in mass spectrometry and ultra trace chemical analysis technology. It can detect traces of drugs, explosives and other substances commonly smuggled in cargoes.

The system takes air samples from each cargo, and by carrying out on-the-spot computerized analysis can detect as many as 64 different contraband substances.

The sale of the four **CONDORS** to Japan is the first for **SCIEX** and **BAe** and is the result of a four-year joint development program between the two companies.

Officials of both companies acknowledge that the **CONDOR** won out over stiff international competition by meeting rigorous evaluation standards.

Indeed, Japanese authorities requested that the **CONDOR** demonstrate its abilities at the UN Conference on Drug Abuse and Illicit Trafficking held in Vienna in June.

Using substances chemically similar to cocaine, **CONDOR** proved — with speed and accuracy — its drug-detecting capabilities. Later, in Japan, its ability to detect real drugs was tested.

"The Japanese decision to buy the **CONDOR** substantiates the superiority of the technology, enhancing its vast international export potential," said **SCIEX** President Jim Reynolds.

"**SCIEX** is an outstanding example," Reynolds added, "of how world class technology can be successfully developed through co-operative research involving universities, industry and government support."

The company's technology is based on research conducted in the 1970s at the University of Toronto Institute for Aerospace Studies.

Since then, the firm's achievements have been recognized and supported several shared research and development programs administered or funded by the Department of External Affairs, the National Research Council, Supply and Services Canada, and the Department of Regional Industrial Expansion.

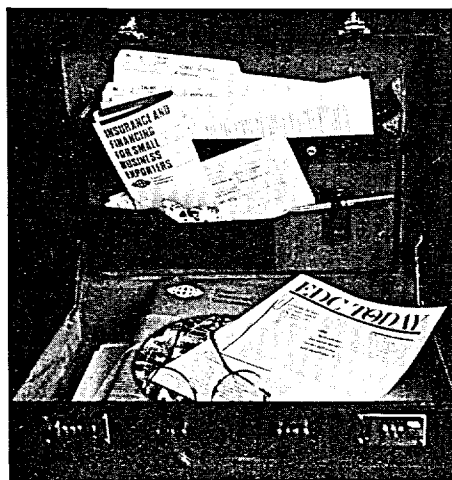
Company officials anticipate this latest development — breaking into the Japanese market — will enable **SCIEX** to maintain its leadership in mass spectrometry, as well as lead to future sales.

Information on Canada-Japan trade opportunities is available from Luc Pamerleau of External Affairs' Japan Trade Development Division (PNJ), tel: (613) 996-2460. ★

## Local brokers handle export insurance policies

The **Export Development Corporation (EDC)** recently closed a deal that makes **EDC** insurance and guarantees available through domestic insurance brokers, says an article in **Profits**, a publication of the **Federal Business Development Bank (FBDB)**.

Prompted by the record number of export



insurance policies that were delivered in 1986, the deal translates into convenience for small- and medium-size businesses getting into the export market for the first time.

Thanks to the agreement struck between **EDC** and the **Canadian Federation of Insurance and Brokers' Associations (CFIABA)**, these businesses will be able to deal with someone close at hand who is intimate with export insurance needs.

Exporters now will be able to go to an independent broker to get advice on **EDC** programs, determine the necessary steps to secure adequate coverage, and obtain assistance once the policy is delivered.

This service is offered at no extra cost to the exporter. The broker will receive a small commission directly from **EDC**, which will continue to underwrite and pay claims. The option remains open for the exporter who prefers to deal directly with **EDC**.

Over 500 brokers in communities across Canada are expected to participate in the program. For more information, contact the **CFIABA** in Toronto, at (416) 367-1831; the Export Insurance Group at **EDC's** head office in Ottawa at (613) 598-2500; or the **EDC** offices in Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montreal, or Halifax. ★

## UNIDO door to developing markets

Continued from page 1  
headquarters in Vienna.

**PAC** purchasing guidelines are governed by UN Financial Regulations and Rules. Tender notices are usually advertised, but when substantial contracts are involved, formal bidding invitations are sent directly to potential suppliers world-wide.

Contracts are evaluated by the **UNIDO** substantive division and go to the lowest technically acceptable bidder. Of course, standardization with existing equipment and local servicing arrangements are also taken into account. The installation and start-up of equipment, as well as the training of local personnel may also be included in purchase arrangements.

Requests for quotations are issued simultaneously to potential suppliers of equipment and there is no ceiling on the number of companies that can be approached under a single invitation. A four- to six-week time limit is placed on invitations to tender, and a contractor can usually begin work 12 to 14 weeks from receipt of full documentation by **PAC**.

**PAC** is also responsible for awarding contracts to consulting organizations to provide technical and advisory services both for field projects and **UNIDO** headquarters.

Consulting services cover a wide spectrum of areas, such as industrial technology, management, quality control, and marketing and promotion of export industries. Contracts can range from one month to several years.

Canadian suppliers interested in registering their business with **UNIDO** should complete the form "Questionnaire for **UNIDO** Roster of Vendors." It is available from **UNIDO**, (**PAC**),

P.O. Box 300, A-1400, Vienna, Austria.

The Canadian Embassy in Vienna offers basic guidance to Canadian suppliers or consultants interested in doing business with **UNIDO**. For further detailed information, contact: Canadian Embassy, Commercial Division, Luegerring 10, A-1010 Vienna, Austria. Tel: (011-43-222) 533-36-91. Telex: (Destination code 47) 11-5320. Answerback: (DMCAN A). ★

## New marine services link Canada-Morocco

A direct maritime link between Canada and Morocco, operating since July, is likely to facilitate trade between the two countries.

Trade officials at the post in Rabat say **Compagnie Maritime Belge (CMB)** operates the line between Casablanca, Montreal and Toronto, via Antwerp, but without transshipment at Antwerp.

Departures from Morocco are every 14 days, with departures from Antwerp the following Sunday.

Trade officials also advise that Canada Maritime has opened an office in Morocco that operates a sea link from Casablanca to Montreal with transshipment at Le Havre.

As well, the **Maersk Line** of Denmark will offer a regular service beginning in 1988 and connecting Casablanca, Algeciras (southern Spain) and Montreal.

Further information on these Canada-Morocco direct sea links is available from Dan White of External Affairs' Transportation Division (TPT), tel: (613) 996-0688. ★

# Opportunities exist for exports to Egypt

Despite declining trade with Egypt in recent years, due to the country's economic misfortunes, export opportunities still exist for Canadian companies.

As well, those misfortunes may be allayed somewhat by a "neighbourly gesture" confirmed by Canada at the recent Sixth Annual Meeting of the Egypt-Canada Business Council.

At the meeting, Minister for International Relations Monique Landry announced that a \$20 million food aid package from Canada is destined for Egypt this year.

As well, an additional \$15 million in commodity assistance to Egypt is to be spread over the next three years.

Officials say the gesture was prompted, in part, because of Egypt's importance, traditionally, as "one of the largest markets in the Middle East for Canadian goods and services."

Indeed, Canadian exports to Egypt jumped in 1978 from \$56 million to an all-time high of \$357 million in 1982.

Major Canadian exports over the past

## Program eases technology exchange

A program launched last April by the Department of External Affairs and designed to facilitate the flow of technology between Canadian and Japanese firms, is still attracting business interest.

According to organizers, the **Manager Exchange with Japanese Industry**, is the result of the Japanese "Kanao Mission" to Canada in 1986. The mission identified joint venture technological collaboration as having potential for expanding Canada-Japan trade relations.

"The exchange program," say officials, "promotes private sector co-operation that will result in technological collaboration needed to transfer new products, processes or services to Canada."

The program identifies Japanese technology sources and potential partners, arranges working visits and finances some additional activities. Target participants are mid-level technical managers in Canadian firms who are responsible for the identification and implementation of technology development.

The **Manager Exchange with Japanese Industry** is funded and administered by the Department of External Affairs' Technology Inflow Program (TIP) and is assisted in its operations by private sector organizations in both Canada and Japan.

In this country, the Canada-Japan Businessmen's Co-operation Committee (CJBCC) assists in the exchange by alerting Canadian firms to opportunities for acquiring new technology from Japan.

At the same time, the Keidanren, Japan's leading business organization of some 800 large corporations and 100 trade associations, assists in identifying relevant Japanese technologies and in locating companies that will receive Canadian exchange participants.

For further details or for a copy of the

decade have included wheat, lumber, asbestos, newsprint and electrical equipment.

"Today," Minister Landry stressed, "developmental cooperation between our two countries has accelerated the evolution of meaningful economic relations."

Landry also noted that 60 proposals for Canadian businesspersons interested in cooperating and working with Egyptian enterprises have been financed by the Canadian International Development Agency (CIDA).

In fact, numerous development projects run by CIDA in Egypt currently involve Canadian exporters.

These include a \$20 million power interconnection project, a \$48 million integrated soil and water project, and a \$14 million training program for the country's electrical authority.

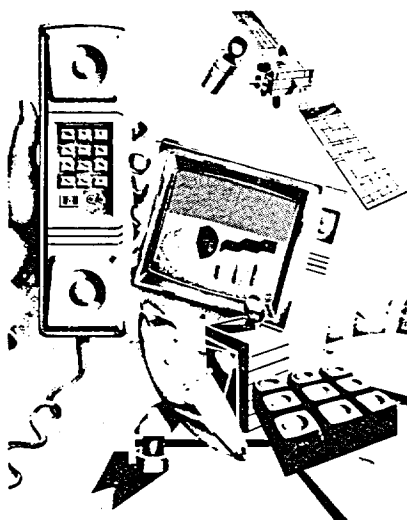
That's impressive and, despite the recent decline, Landry said that "substantial opportunity remains for strengthening our commercial ties."

Landry stressed, however, that "ultimately,

program brochure, contact Brian Cox, Coordinator, Technology Inflow Program, **Manager Exchange with Japanese Industry**, Science, Technology and Communications Division (TTS), Department of External Affairs, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 996-0971. ★



### MANAGER EXCHANGE WITH JAPANESE INDUSTRY



it is up to the private sector in our respective countries to pursue commercial opportunities."

Further general information on Canada-Egypt trade opportunities is available from C. Dabrus of External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 993-6983. ★

## This trading house is a specialist in developing markets

Doing business in Third-World countries is **Taconic Corporation Ltd.**'s specialty.

One of Canada's leading trading houses, the Toronto-based company is involved in trading as well as promoting and developing small- and medium-scale industries in Third-World or less-developed countries.

Earlier this year, **Taconic Corporation Ltd.** helped set up a U.S.\$2.4 million manufacturing unit to produce a complete polyvinyl chloride (PVC) compounding line — the first of its kind in eastern and central Africa.

For its polymer-producing client, Desbro Polymers Ltd. of Nairobi, **Taconic Corporation Ltd.** provided project consultancy, procurement of equipment, technical know-how, supervision and management of project implementation, and long-term financing for the new facility.

**Taconic Corporation's** "comprehensive service in the implementation of the project" was lauded by Desbro Polymer officials, who noted that the Canadian company's financial advice "helped in reducing the overall cost substantially as compared to other bidders."

Canadian companies interested in penetrating Third-World markets and in using the services provided by this trading house, should contact Ben L. Sennik, President, **Taconic Corporation Ltd.**, Desbro House, 25 Hobson Ave., Toronto M4A 1Y3. Tel: (416) 752-7043. Telex: 06-963579.

Information on trading houses in general is available from Mike Reshitnyk, Deputy Director, Export Finance, Capital Projects and Trading House Division (TPF), External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 996-1419. ★

## Pulse market healthy for Canadian exports

Continued from page 1  
still relatively small. Also, some pulses — red kidney beans among them — require import licences, and others are subject to high import tariffs. Nevertheless, the market is there for interested Canadian exporters.

For further information on Jamaican manufacturing, distribution and merchandizing houses currently importing various beans and peas, and a copy of the report, **Pulses in Jamaica**, contact External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 996-7059. ★

# Offshore: One show's success expected at next

**Aberdeen** — In four days, direct, on-site sales totalled \$500,000....

Estimated sales over the next 12 months?.... Approximately \$7 million.

That's the achievement of Canadian companies that participated in **Offshore Europe 87**, held September 8-11 in Aberdeen, Scotland.

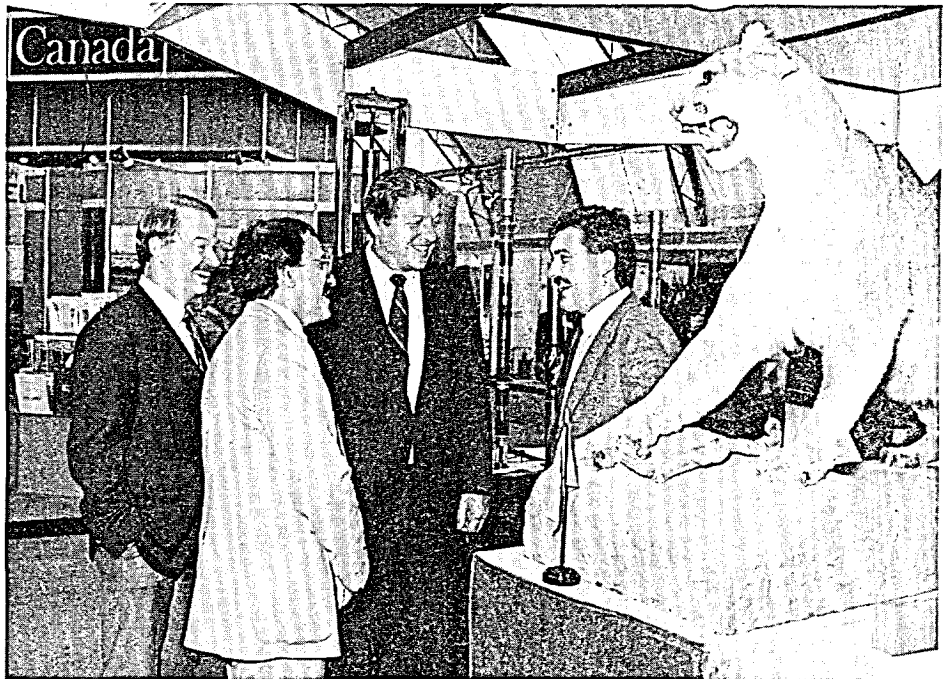
These and other Canadian companies could achieve similar sales by participating in another up-coming show for which recruitment has already commenced — **Offshore Northern Seas (ONS 88)** in Stavanger, Norway, August 23-26.

Regarded as the largest oil and gas equipment exhibition outside the United States, **Offshore Europe 87** — now in its eighth year — attracted 20,000 visitors.

Show officials say that many of these trades people — as the sales figures confirm — were keenly interested in the products and services displayed by 14 Canadian companies exhibiting at a joint Canada/Alberta stand.

Adjacent to the Canada/Alberta pavilion, which also housed a Nova Scotia Government Information booth, was a Newfoundland/Labrador stand. All were visited by missions from Quebec, Nova Scotia and Newfoundland.

Further information on **Offshore Europe 87**, its next scheduled exhibition, **Offshore Europe 89**, or on the up-coming **Offshore Northern Seas 88**, is available from Helmut Schroeter of External Affairs' Europe Trade Development Division (RWTF), tel: (613) 996-4344. ★



**Stalking sales** — At **Offshore Europe 87**, Bob Villeneuve (right) of Edmonton's Cougar Tool, discusses business with Canada's High Commissioner to the U.K. Roy McMurtry (centre), and Alberta government representatives (left to right) Bryan Edmundson and Behrooz Sadre-Hashemi. Sales by Canadian participants in the Aberdeen, Scotland oil and gas show are expected to top \$7 million over the next year.

## All's set for Sudan

**Khartoum** — Canadian companies wishing to explore trade possibilities with, or exhibit their products in Sudan, have that opportunity January 20 to February 5, 1988.

That's when the 11th Session of the **International Fair of Khartoum** is being held in the Sudanese capital.

Sponsored by Sudan's Exhibitions and Fairs Corporation, the **International Fair of Khartoum** exhibits products and services in the fields of agriculture, industry and technology. Also included are building and construction materials, electrical and electronic equipment, and textiles and weaving machinery.

The showplace — on the banks of the Blue Nile and covering an area of 475,000 square metres — consists of four large exhibition halls with 10,000 square metres of interior display.

Another 40,000 square metres are available for outdoor displays.

Correspondence concerning the **International Fair of Khartoum** should be addressed to: Director General, Exhibitions and Fairs Corporation, P.O. Box 2366, Khartoum, Sudan. Telex: 22407 EXPO SD. Telegraph: Sudanexpo.

General information on the fair or on Canada-Sudan trade is available from Bob Fraser of External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), tel: (613) 990-6592.

## Communications the business at SaudiCom

**Riyadh** — How do Canadian exporters decide whether or not to participate in an international trade fair?

For most businesspeople, the decision-making process includes finding the answer to one basic question: What were the benefits, both short and long-term, to exhibitors at previous shows?

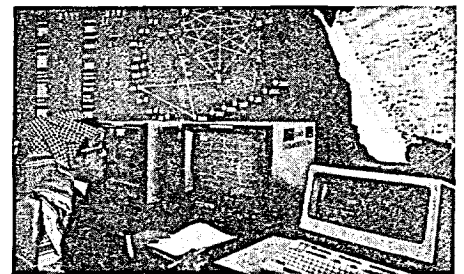
**SaudiCom 88** takes place at the Riyadh Exhibition Centre from February 7 to 11. If the results of **SaudiCom 86** are any indication, the second staging of this electronic communications show should be a runaway success.

All 11 Canadian companies that participated in **SaudiCom 86** indicated that they were pleased with the "exposure" of the show and that they were well positioned for active follow-up.

The Gulf states and Saudi Arabia offer healthy market opportunities for foreign manufacturers and suppliers of communications equipment, including sophisticated business communications equipment and switching and transmission technologies.

In addition, the recent introduction of data communications equipment has increased demand for consulting firms specializing in data processing and management and training programs aimed at educating the local citizenry.

And while the Saudi Ministry of Post, Telephone and Telegraph (PTT) is training its own people to operate Saudi telecommunications systems, the rapid growth in facilities and increased demand for services mean the



country remains dependent on outside technical assistance.

Such a receptive Saudi marketplace sets the stage for **SaudiCom 88** which, for the first time, also incorporates the **Computer, Computer Graphics and Office Technology Show**.

Sponsored by the Ministry of the PTT, **SaudiCom 88** expects over 18,000 trade visitors, including major delegations from the defence forces, national guard and government departments from throughout Saudi Arabia.

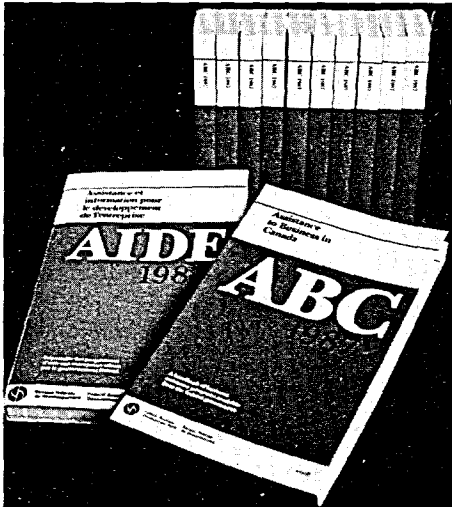
Among the products, systems and services that will be on exhibit are: telephone, telegraph and data switching equipment; line transmission systems; radio transmission systems; defence electronics; environmental systems; data processing systems and networks; and navigational aids.

Further information on **SaudiCom 88** is available from Robert Grison of External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 990-5997. ★

# Assistance to business is at hand

The Federal Business Development Bank (FBDB) has a ready remedy for business people bogged down in the quagmire of government assistance programs.

Hot off the press, the fourth edition of the **ABC (Assistance to Business in Canada)** handbooks is a comprehensive reference source for information on government assistance programs for business.



The 11-volume series consists of a federal handbook, detailing more than 250 federal programs from 27 different departments and agencies, plus 10 volumes which duplicate the contents of the federal edition and also outline business assistance programs available from the respective provincial or territorial government. Included in each program outline (both financial and non-financial programs are described) are the eligibility requirements and nature of the assistance.

All of the **ABC** summaries are drawn from **FBDB's** Automated Information for Management (AIM) database, which includes 7,500 business assistance and information items.

As an added service to the reader, the **ABC** handbooks provide cross-reference codes to the AIM database. If users want to check on the current status of any assistance program, all they have to do is refer to the serial number assigned to the program and call an **FBDB** branch for further details.

Cost of the federal handbook is \$12.95. The combined federal/provincial volumes sell for \$14.95 each. Copies can be obtained through local **FBDB** branches, or directly from Information Services, **FBDB**, P.O. Box 335, Stock Exchange Tower Station, Montreal, Que. H4Z 1L4. ★

# Taxi system fares well in Europe

Continued from page 1

contract to supply London Dial-a-Cab with the world's largest computerized taxi dispatch system — the first one ever in the U.K.

During a two-year search for the "best" system available, Ken Burns, Chairman of Dial-a-Cab, studied numerous systems before selecting **MDI**.

"We visited a variety of computerized taxi dispatch installations in North America, and all of **Mobile Data's** customers were very happy. **Mobile Data**," Burns added in announcing the deal, "has a proven track record and is, without a doubt, the finest that we saw."

The U.K. contract is the second overseas venture for **MDI** this year. The first was a \$4.5 million deal to equip Denmark's largest taxi company, Taxa Ringbilen, with its state-of-the-art computerized dispatching system.

**MDI's** contract in Denmark signaled a "first" in Canadian export history, representing the first Canadian taxi dispatching installation in Europe.

Trade officials at the Canadian Embassy in Copenhagen — who worked closely with **MDI** for 14 months in pursuit of the contract — heralded the successful deal as a "textbook case in how to do business in Denmark."

The contract was won despite **MDI** having no local Danish agent. The deal was even

more exceptional because the Taxa Ringbilen management spoke no English and had never engaged in international marketing practices.

That's not to say other potential Canadian exporters should follow the same route, but it illustrates that different approaches — and perseverance — can pay off in different markets.

Officials at the Embassy also had high praise for **MDI's** "dedication, commitment and patience" — exemplified by the company's 10 visits to the Danish capital over 14 months — and its flexibility in adjusting to "the Scandinavian way of doing business."

These same principles, most trade officials would agree, apply to doing business in most international markets.

Now with a sales office and service centre in Copenhagen, **MDI** hopes to market its systems throughout Scandinavia and, with the same dedication and commitment, the northern part of West Germany.

General information on Canada — U.K. trade opportunities is available from Monica Siig of External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RWT), tel: (613) 995-6565. For information on trade with Scandinavia, contact Jennifer Barbarie, also of RWT, tel: (613) 995-4730. ★

# Manitoba Hydro to energize the U.S.

Net revenues of \$17.1 million are anticipated by Manitoba Hydro following the National Energy Board's granting it a licence to export firm power and energy to Northern States Power Company of Minneapolis, Minn.

The licence, granted September 8, allows the export of up to 200 megawatts of firm power with a maximum of 883 gigawatt hours of energy annually during the summer months from 1993 to 1996 inclusive.

Northern States Power provides electrical service in parts of Minnesota, Wisconsin, Michigan, and North and South Dakota.

Manitoba Hydro owns and operates facilities to generate and distribute electric power throughout the province. Its system is also interconnected to utilities in Saskatchewan and Ontario, as well as to several U.S. utilities.

# Sports pump sales

Continued from page 1

Spanish bodybuilding and fitness equipment market, and boasts annual sales approaching the \$6.5 million mark. In addition, Weider-Santonja exports its products to Portugal, Greece, Andorra, Morocco, Cyprus and most of South America. Exports to these markets are expected to reach \$1 million by the end of this year. By 1990 exports to these areas are expected to surpass domestic sales.

General information on Canada-Spain trade opportunities is available from Michael Wondergem of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division (RWT), tel: (613) 995-6440. ★

## Did we miss you?

**CanadExport** is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: **CanadExport** (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Bldg, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

**1-800-267-8376**  
(Ottawa area: 993-6435)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

**CanadExport** is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Bi-weekly circulation: 30,000.

ISSN 0823-3330

Canada



CH 1  
EA  
C 16  
V 5 # 19  
C 1  
DOCS

CONSULTER SUR PLACE

# Canada Export

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO

VOL. 5 N° 19

LE 16 NOVEMBRE 1987



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

## Vienne centre de ventes au tiers-monde

Les sociétés canadiennes qui cherchent des débouchés pour leurs produits ou leurs services dans les pays en développement peuvent trouver en **ONU**DI un précieux allié. Créée le 1<sup>er</sup> janvier 1967, l'**Organisation des Nations-Unies pour le développement indus-**

**triel** est un organisme autonome créé par les Nations-Unies pour promouvoir l'industrialisation des pays en voie de développement. L'un des objets du mandat de l'**ONU**DI est d'acquérir les biens et les services nécessaires à la mise en œuvre des projets dont elle est

chargée. Les commandes sont adjugées à des fournisseurs admissibles à la suite d'appels d'offres internationaux et relèvent de la direction des achats et des services contractuels. Cette direction, située au siège de l'**ONU**DI, à  
(Voir page 3: L'ONU.)

## Taxis anglais répartis comme ici



La prochaine fois que vous irez à Londres, en Angleterre, et que le taxi, que vous aurez appelé, arrive à une vitesse étonnante, sachez que vous le devrez à une entreprise canadienne.

Bien sûr, vous ne verrez jamais un employé de **Mobile Data International (MDI)** au volant d'un de ces superbes taxis londoniens, mais vous constaterez que c'est le système numérique mobile de cette entreprise qui répartit les taxis attendus par la clientèle.

La Société **MDI**, dont le siège est à  
(Voir page 6: Système.)

**Une répartition rapide** — M. Roy McMurtry (au centre), haut-commissaire du Canada au Royaume-Uni, et M. Garde Gardom (à droite), agent général pour la Colombie-Britannique, accompagnent M. Frank Burns, président de la Société **Dial-a-Cab**, lors d'une visite de la salle de commande de la société londonienne de taxis. D'un prix de 6 millions de dollars, ce système informatisé de répartition de taxis, le plus grand du monde, sera installé ici même par l'entreprise **Mobile Data Inc. de Vancouver (C.-B.)**.

## Le marché des haricots fait de grands bonds

Au cours des dernières années, la demande de légumes secs en Jamaïque a été si forte que ce pays a eu des difficultés à y faire face. Elle a de plus en plus recouru à l'importation pour suppléer la production locale. En 1986, la Jamaïque a importé notamment des haricots de Lima (81 660 kilos), des petits haricots blancs (29 070 kilos) et des pois rouges (une sorte de haricot rouge) (184 278 kilos).

Selon le rapport **Pulses in Jamaica** (Les légumes secs en Jamaïque), préparé par le haut-commissariat du Canada à Kingston, trois facteurs expliquent cette pénurie.

Tout d'abord, les légumes secs locaux ont traditionnellement été considérés comme une culture d'appoint ou de subsistance se rangeant parmi les produits agricoles de seconde classe. Mais cette attitude devrait se modifier sensiblement aux cours des prochaines années.

Deuxièmement, malgré l'ampleur de la demande et la faiblesse de l'offre, la Jamaïque continue à exporter des légumes secs, surtout des haricots rouges, en direction des îles voisines. En 1986, elle a expédié 340 kilos de haricots rouges à La Barbade et 82 kilos aux îles Caïmans. Et cela à un moment où la production locale ne pouvait satisfaire que 45 % de la demande totale.

Troisièmement, les touristes, toujours plus nombreux, apprécient beaucoup les mets  
(Voir page 4: Légumes.)

## L'Espagne cultive notre culture physique

Au début des années 80, la plupart des Espagnols renonçaient enfin aux repas de midi tranquillement dégustés aux terrasses des cafés, pour s'adonner au conditionnement physique dans la foulée de leurs voisins européens. Une entreprise canadienne était alors prête à récolter les profits semés par la vogue culturiste.

En effet, grâce à la ténacité d'un jeune chimiste espagnol, M. Rafael Santonja, également amateur de culturisme, tous les Espagnols connaissent maintenant le nom d'une société canadienne, la **Weider Sports Equipment Co. Ltd.**; cette entreprise est depuis longtemps l'un des principaux fabricants mondiaux de nutriments, d'articles de conditionnement physique pour la maison, et de matériels d'exercice pour centres spécialisés.

M. Santonja travaillait auparavant dans les laboratoires de sa famille, où il fabriquait des aliments diététiques et des compléments vitaminés. C'est alors qu'il a découvert les articles de **Weider Sports** dont la qualité l'a

impressionné. Voulant tirer profit de la fièvre du conditionnement physique dont il devinait qu'elle allait s'emparer de l'Espagne, M. Santonja a pris contact, à Munich, avec des représentants de **Weider Sports**, à l'occasion de la Foire des articles de sports, **ISPO**, et leur a proposé une entreprise conjointe.

En 1983, après de longues négociations, les deux sociétés ont conclu un accord qui consacrait l'association **Weider-Santonja**. Cette entreprise conjointe allait ensuite récolter des profits des deux côtés de l'Atlantique.

Non seulement les principales lignes de produits **Weider** sont actuellement fabriqués sous licence au siège principal **Weider-Santonja** de Madrid, mais encore un certain nombre d'excellents articles de culturisme et de nutriments **Santonja** portent maintenant la fameuse étiquette **Weider**.

Les associés ont également créé trois  
(Voir page 6: Ventes.)

**DANS CE NUMÉRO :**

**Marchés mondiaux**

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- Une maison de commerce aide à vendre au tiers-monde ..... 4
- L'Arabie saoudite offre un salon en communications ..... 5
- Vient de paraître: l'AIDE aux entreprises canadiennes ..... 6

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**BRÉSIL** — Une fabrique de matériel agricole, d'équipement ménager, de peintures et de teintures, recherche un entrepreneur qui contribuerait au financement, et fournirait la technologie nécessaire à l'expansion de ses lignes de produits actuelles ainsi qu'à la création de nouveaux projets, notamment la fabrication d'avions agricoles ultralégers. Une deuxième entreprise recherche des capitaux pour accroître sa capacité de production de 50 % dans les domaines de la canne à sucre, de l'alcool hydraté et anhydraté et des protéines destinées à l'alimentation animale et humaine. Une troisième entreprise fabricant des produits de toilette, des cosmétiques et des parfums, voudrait obtenir des capitaux et des services d'expert en matière de commercialisation, afin d'élargir ses opérations actuelles à des produits semblables régis par des marques de commerce internationales. Une quatrième entreprise spécialisée dans les sous-vêtements recherche un entrepreneur qui lui fournirait les capitaux et la technologie nécessaires pour augmenter sa capacité de production. Enfin, une cinquième société recherche un entrepreneur qui fournirait le capital de roulement nécessaire au démarrage d'une entreprise de sciage et de menuiserie. Pour obtenir plus de détails, s'adresser à M. Paulo Miranda, délégué commercial, ambassade du Brésil, 255, rue Albert, bureau 900, Ottawa K1P 6A9. Tél.: (613) 237-1090.

**ÉTHIOPIE** — Le ministère éthiopien de la Défense nationale a lancé un appel d'offres en vue d'acquiescer plusieurs types de pompes, et particulier des pompes de fond à arbre vertical; des pompes submersibles; des pompes à main; des pompes à eau diesel; des pompes centrifuges de surface; ainsi qu'un compresseur diesel sur deux roues, à double piston. Pour obtenir les documents de l'appel d'offres, s'adresser à M. Bob Fraser, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), MinAffex, au (613) 990-6592.

**FINLANDE** — Le Centre de recherche technique de Finlande (VTT), un centre d'achat gouvernemental (VHK), a émis un appel d'offres, clôturant le 1<sup>er</sup> décembre, pour l'achat d'un système de pulvérisation cathodique, de préférence un appareil de démonstration ou d'occasion. Caractéristiques techniques: traitement des plaquettes chambre à chambre, entièrement automatique; 3 sources de pulvérisation capables

d'opérations en série; capacité de gravage pré-pulvérisation; contrôle de la température du substrat jusqu'à 320° C au moins; débit de plus de 20 plaquettes de 4 pouces à l'heure pour le processus de métallisation Al/TIW (Lum.: 0,1 UM). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Helsinki. Tél.: 121363 (code de destination, 57); indicatif: (121363 DMCNH SF).

**GRANDE-BRETAGNE** — Une société britannique est à la recherche de fournisseurs de matériel technique et de pièces électriques connexes. Communiquer directement avec: J.H. Carroll, Managing Director, IMPAG (Great Britain) Limited, Lyon Industrial Estate, 5 Lyon Road, Kearsley, Bolton BL4 BTG, Lancashire. Tél.: Farnworth (0204) 78224. Téléc.: 665449 BEDOL G. Télégram: IMPAG BOLTON.

**HONGRIE** — Chemokomplex, société hongroise de commerce extérieur, lance, sous le numéro de prêt 2511-HU de la Banque mondiale, 6 appels d'offres, dont la clôture est fixée au 14 décembre, en vue d'acquiescer pour un grand projet d'usine de produits chimiques l'équipement ci-dessous (numéro IFB et prix des documents entre parenthèses): cinq colonnes en acier inoxydable (82/2387, 200 \$US), 19 cuves avec agitateurs (82/2388, 200 \$US); trois réacteurs de type tubulaire (82/2390, 100 \$US); 20 échangeurs thermiques de type tubulaire (82/2391, 150 \$US); 88 pompes centrifuges (82/2394, 200 \$US); trois systèmes de remplissage de tambours (pas de numéro, 150 \$US). Les sociétés qui souhaitent acheter le dossier d'appel d'offres doivent s'adresser à Chemokomplex, H-1062 Budapest, Népkoztársasag Utja 60, Hongrie. Tél.: 329-980. Téléc.: 22-5158. a/s M<sup>me</sup> Sajosi, directrice commerciale; indiquer le numéro IFB de l'équipement qui les intéresse ainsi que leur nom exact et faire leur versement au compte numéro 202-107868. Pour tout renseignement d'ordre technique, s'adresser à M. Szecsy, agent de projet, Chemokomplex, Dept. 82, ou à M. I. Szucs, Usine chimique Borsod (BKV), Kazincbarcika (Hongrie). Tél.: (48) 10-211. Téléc.: 64-238. Pour obtenir des détails ou de l'aide, communiquer aussi avec l'ambassade du Canada à Budapest. Téléc.: (code de destination 61) 224588 (CDA H).

**NIGERIA** — Aux termes d'un prêt de la Banque mondiale, le gouvernement nigérien a lancé un appel d'offres, clôturant le 30 novembre, en vue d'acquiescer des équipe-

ments et des pièces de rechange destinés au projet d'expansion agricole du Nord Oyo (ONADEP). Articles requis: un chargeur frontal sur pneus; un chargeur à pelle mécanique; et six ensembles vidéo mobiles. On peut se procurer les documents, au coût de 225 \$US, en s'adressant à: Nimrod International Ltd., 124 Mount St., Berkeley Square, Londres W1Y 5HA, Royaume-Uni. Téléc.: 25334, Tél.: 01-629-5301/2/3. Ou communiquer avec le haut-commissariat du Canada, Lagos. Téléc.: (code de destination 905) 21275. Indicatif: (21275 DOMCAN NG).

**TURQUIE** — Le ministère turc des Routes nationales a lancé un appel d'offres, clôturant le 23 décembre, en vue d'acquiescer 32 théodolites électroniques, soit: amplitude de mesure, 1 000 mètres avec prisme unique pour conditions météorologiques normales; précision de télémètre, plus ou moins 3 mm, plus 2 ppm; le fonctionnement des théodolites doit être entièrement automatique et utiliser des batteries rechargeables au nickel cadmium. Notre mission peut envoyer les documents de l'appel d'offres aux entreprises canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Téléc.: (code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 7 décembre, en vue d'acquiescer 4 blocs d'adaptation Link-10. Ces systèmes doivent équiper des frégates du type Meko 200, conformément à la dernière édition du NATO STANAG 5511 et du MIL-STD-183-203-1. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'Association de la radio-télévision turque a lancé un appel d'offres, clôturant le 8 décembre, en vue d'acquiescer 12 ensembles complets de liaison radio HF-TV. Chaque ensemble doit comporter un récepteur muni d'appareils de commande, des antennes paraboliques, des téléphones d'intercommunication et autres équipements connexes destinés aux liaisons relais de TV couleur entre les camions d'émetteur et la station de télévision. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'Administration des routes nationales de l'État turc a lancé un appel d'offres, clôturant le 21 décembre, en vue d'acquiescer 16 distributeurs d'asphalte. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

## La Banque africaine en plein développement

L'ouverture d'un bureau de la Banque africaine de développement (BAD), à Addis Ababa, pourrait offrir d'excellentes perspectives aux sociétés canadiennes en quête de débouchés en Afrique orientale.

Ce nouveau bureau est considéré comme essentiel au maintien de la collaboration entre la BAD, l'Organisation de l'unité africaine (O.U.A.) et la Commission économique pour l'Afrique (C.E.A.), dont le bureau principal se trouve dans la capitale éthiopienne.

En installant un bureau de représentation à Addis Ababa, la BAD espère pouvoir répondre plus efficacement et plus rapidement aux besoins du pays. Jusqu'ici, l'Éthiopie a reçu, sous forme de prêts, plus de 400 millions de dollars de la Banque africaine de développement; elle est ainsi devenue le principal bénéficiaire du financement privilégié octroyé par cette institution.

En s'occupant directement du financement et de la mise en œuvre des projets, la banque est un outil précieux pour les sociétés cana-

diennes en quête de renseignements sur les appels d'offres concernant des projets existants ou à venir.

Le nouveau bureau de la Banque africaine de développement a été officiellement inauguré le 31 juillet, le jour même du Sommet des chefs d'État de l'O.U.A. Pour communiquer avec ce bureau, s'adresser à M. Mnebe Agumadu, P.O. Box 5794, Addis Ababa, Éthiopie. Tél.: (251) 114712. Téléc.: 21-56 AFDEV. ★

## Une arme canadienne contre les trafiquants

La guerre totale contre les trafiquants de drogue est en train d'ouvrir des débouchés, dans le monde entier, à une entreprise ontarienne spécialisée dans la technologie de pointe.

En effet, la société **SCIEX**, qui fait partie de la MDS Group Limited de Toronto, a récemment obtenu, en partage avec la **British Aerospace (BAe)**, un contrat de 21 millions de dollars pour la vente d'équipements de détection de drogues destinés au Bureau des douanes du Japon.

Les deux entreprises comptent également, disent-elles, se partager d'autres contrats de vente, au Japon, pour le système **CONDOR** fabriqué par la **BAe**; il s'agit d'un détecteur mobile, perfectionné, de marchandises de contrebande, qui comprend un spectromètre de masse conçu et créé par **SCIEX**.

D'après les représentants de **SCIEX**, le système breveté d'examen des chargements **AROMIC** représente la fine pointe de la technologie dans la spectrométrie de masse et la micro-analyse chimique. L'**AROMIC** peut détecter toute présence de drogue, d'explosifs et d'autres substances normalement dissimulées dans les chargements.

Facile à intégrer au système mobile **CONDOR**, l'**AROMIC** prélève, dans chaque chargement, des échantillons d'air, et les soumet à une analyse automatique en temps réel, au moyen d'un système informatisé qui peut détecter jusqu'à 64 substances de contrebande.

La vente de quatre systèmes **CONDOR** au Japon représente le premier contrat du genre pour **SCIEX** et **BAe**, et le fruit d'un programme de création conjoint auquel les deux entreprises se consacrent depuis quatre ans.

Les représentants des deux sociétés ont déclaré que le **CONDOR** a dû lutter contre une concurrence internationale implacable et subir des essais d'évaluation rigoureux.

Selon le président de **SCIEX**, M. Jim Reynolds, «**SCIEX** a parfaitement démontré qu'il est possible de réaliser une technologie exceptionnelle lorsque les universités, l'industrie et le gouvernement unissent leurs efforts dans la recherche».

Les réalisations technologiques de cette entreprise sont nées, au cours des années 70, des recherches entreprises à l'Institut des études aérospatiales de l'Université de Toronto.

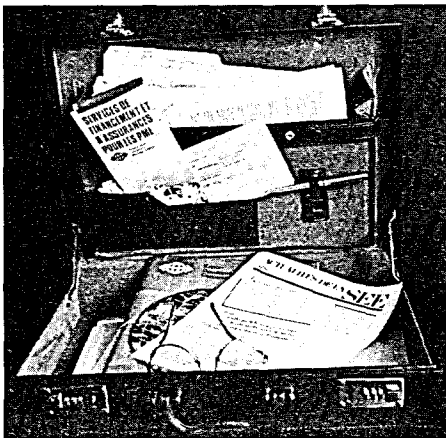
Depuis cette époque, les travaux de **SCIEX** bénéficient d'une aide substantielle grâce à la réussite de plusieurs programmes conjoints de recherche et de développement gérés ou financés par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), le Conseil national de recherche, les ministères de l'Approvisionnement et des services, et de l'Expansion industrielle régionale.

Les représentants de **SCIEX** sont d'avis que ce dernier exploit permettra à cette entreprise de conserver sa supériorité.

Pour tout renseignement sur les débouchés au Japon, communiquer avec M. Luc Pamerleau, Direction de l'expansion du commerce avec le Japon (PNTJ), MinAffex, au (613) 996-2460. ★

## Pour couper 'court' aux assurances: les courtiers

Selon un article paru dans *Profits*, un organe publié par la **Banque fédérale de développement (B.F.D.)**, la **Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.)** vient de conclure une entente qui permet aux courtiers canadiens d'offrir les assurances et les garanties de la **S.E.E.**



Cette initiative, motivée par le nombre record de polices d'assurance à l'exportation délivrées en 1986, offre des avantages aux petites et aux moyennes entreprises qui se lancent pour la première fois dans l'exportation. Grâce à l'entente conclue entre la **S.E.E.** et la **Fédération canadienne des associations d'agents et de courtiers d'assurance (F.C.A.A.C.A.)**, ces entreprises auront sous la main un responsable connaissant à fond les besoins des exportateurs en matière d'assurance.

Les exportateurs pourront maintenant s'adresser à leur propre courtier pour obtenir des conseils au sujet des programmes de la **S.E.E.**, afin d'établir la démarche qui leur fournira la protection nécessaire, et pour obtenir de l'aide une fois la police délivrée.

Plus de 500 courtiers exerçant d'un bout à l'autre du Canada devraient participer à ce programme. Pour plus de renseignements, communiquer avec la **F.C.A.A.C.A.**, à Toronto, au (416) 367-1831; avec le Groupe de l'assurance des exportations, au siège social de la **S.E.E.** à Ottawa, au (613) 598-2500; ou avec les bureaux de la **S.E.E.** situés à Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montréal ou Halifax. ★

## L'ONU offre d'excellents débouchés

(Suite de la première page.)

Vienne, tient un registre des fournisseurs divisé selon les produits et pays d'origine.

Les principes d'achat de la direction des achats et des services contractuels sont régis par les règlements de l'ONU. Bien que les avis d'appel d'offres soient généralement rendus publics, la direction envoie des invitations à soumettre des offres aux fournisseurs éventuels du monde entier lorsqu'il s'agit d'achats importants.

Le nombre de sociétés invitées à soumissionner pour un même projet n'est pas limité. Le délai accordé pour la remise des offres va de 4 à 6 semaines; et l'adjudicataire peut généralement commencer à travailler dans les 12 à 14 semaines suivant la réception des documents complets de la direction des achats et des services contractuels.

Cette direction s'occupe également de l'adjudication des contrats aux sociétés conseillers dans les domaines des services techniques et consultatifs à rendre sur les lieux-mêmes ou au siège de l'**ONUDI**.

Les services de conseils s'étendent à un vaste éventail de domaines tels que la technologie industrielle, la gestion, le contrôle de la qualité, la commercialisation et l'assistance aux industries exportatrices. La durée des contrats peut aller d'un simple mois à plusieurs années.

Les sociétés canadiennes désireuses d'être inscrites sur les registres de l'**ONUDI** doivent remplir l'imprimé intitulé «Questionnaire for UNIDO Roster of Vendors» (Questionnaire pour l'inscription au registre des fournisseurs de l'**ONUDI**). On peut se le procurer en s'adressant à **ONUDI**, P.O. 399, A-1400, Vienne, Autriche.

L'ambassade du Canada à Vienne offre des

conseils élémentaires aux fournisseurs ou experts-conseils canadiens qui souhaitent faire affaire avec l'**ONUDI**. Pour plus de renseignements, communiquer avec la section commerciale de l'ambassade du Canada, Luegerring 10, A-1010 Vienne, Autriche. Tél.: (011-43-222) 533-36-91. Téléx: (Code de destination 47) 11-5320, indicatif: (DMCAN A). ★

## Une nouvelle liaison maritime avec le Maroc

La liaison maritime directe entre le Canada et le Maroc, qui fonctionne depuis juillet dernier, pourrait faciliter les échanges commerciaux entre ces deux pays.

Les délégués commerciaux en poste à Rabat nous informent que la Compagnie Maritime Belge (C.M.B.) exploite la ligne reliant Casablanca, Montréal et Toronto via Anvers, mais sans transbordement dans cette ville.

Les départs au Maroc ont lieu tous les 14 jours, et les départs à Anvers se font le dimanche suivant.

Les délégués commerciaux signalent également que la société Canada Maritime a ouvert, au Maroc, un bureau qui exploite une liaison entre Casablanca et Montréal avec transbordement au Havre.

En outre, la société danoise Maersk Line offrira, à partir de 1988, un service régulier entre Casablanca, Algéciras (sud de l'Espagne) et Montréal.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ces liaisons maritimes directes entre le Canada et le Maroc, communiquer avec M. Dan White, Direction des transports (TPT), MinAffex, au (613) 996-0688. ★

## Débouchés au pied des pyramides

Malgré la diminution, ces dernières années, des échanges commerciaux avec l'Égypte, en raison des graves problèmes économiques de ce pays, il existe toujours des possibilités d'exportation pour les entreprises canadiennes.

Notons également que ces difficultés se font probablement un peu moins sentir grâce au « geste amical » récemment confirmé par le Canada lors de la Sixième réunion annuelle du Conseil commercial Égypte-Canada.

La confirmation de l'aide promise n'est pas restée lettre morte: le ministre des Relations extérieures, M<sup>me</sup> Monique Landry, a en effet annoncé que le Canada allait fournir cette année, à l'Égypte, une aide alimentaire globale de 20 millions de dollars.

En outre, le Canada fournira à l'Égypte une aide de 15 millions de dollars en produits de base, qui sera répartie sur les trois prochaines années.

D'après nos responsables, cette initiative est due, en partie, à l'importance traditionnelle de l'Égypte en tant que l'un des plus grands débouchés du Moyen-Orient pour les biens et les services canadiens.

Malgré la diminution des échanges, le fait est que les exportations canadiennes vers l'Égypte ont grimpé en flèche en sautant de 56 millions de dollars en 1978 au niveau record de 357 millions de dollars en 1982.

## Échanges technologiques Canada-Japon

Le programme lancé en avril dernier par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) pour faciliter l'échange de technologies entre les entreprises canadiennes et japonaises suscite encore un vif intérêt auprès des entreprises.

L'**Échange de gestionnaires avec l'industrie japonaise** est le fruit de la « mission Kanao » que le Japon a envoyée au Canada en 1986, mission qui avait jugé que la collaboration technologique au moyen d'entreprises conjointes pourrait élargir les relations commerciales Canada-Japon.

Le programme favorise les échanges dans le secteur privé, lesquels entraîneront la collaboration technologique nécessaire au transfert de nouveaux produits, procédés ou services au Canada.

Les participants éventuels au programme (qui identifie les sources de technologies japonaises et les partenaires éventuels, organise des visites de travail et finance certaines activités supplémentaires) sont des gestionnaires de niveau intermédiaire (directeurs techniques) responsables de la planification et de la réalisation du développement technologique dans leur entreprise.

L'**Échange de gestionnaires avec l'industrie japonaise** est financé et administré par le programme d'apports technologiques (PAT) du MinAffex et est appuyé par des entreprises du secteur privé au Canada et au Japon.

Au Canada, c'est le Comité de coopération commerciale Canada-Japon qui participe à l'échange en faisant connaître aux entreprises canadiennes les possibilités d'acquisition de nouvelles technologies au Japon. Par ailleurs, le Keidanren, organisation commerciale japonaise qui regroupe quelque 800 grandes

Les principales exportations canadiennes de la dernière décennie comprenaient le blé, le bois d'œuvre, l'amiante, le papier journal, et le matériel électrique.

M<sup>me</sup> Landry a également relevé que l'Agence canadienne de développement international (ACDI) a financé 60 projets au bénéfice de sociétés canadiennes désireuses de collaborer avec des entreprises égyptiennes.

Ces projets comprennent un réseau de transport d'énergie de 20 millions de dollars, un programme d'exploitation global du sol et de l'eau de 48 millions de dollars et un programme de formation destiné à l'administration égyptienne de l'énergie électrique.

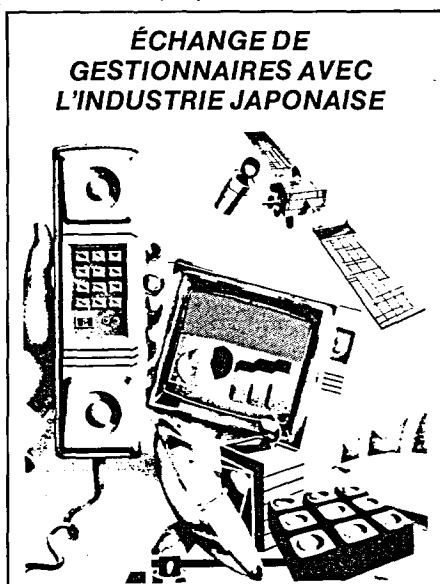
Ces programmes sont impressionnants, et c'est pourquoi, malgré la récente diminution de nos échanges, M<sup>me</sup> Landry a déclaré « qu'il reste de nombreux domaines où nous pouvons renforcer nos liens commerciaux ».

M<sup>me</sup> Landry a cependant souligné « qu'en fin de compte, c'est au secteur privé de nos deux pays qu'il incombe d'exploiter les possibilités commerciales ».

Pour obtenir d'autres renseignements généraux sur les possibilités commerciales canado-égyptiennes, communiquer avec M<sup>me</sup> C. Dabrus, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), MinAffex, au (613) 993-6983. ★

entreprises et 100 associations commerciales, contribue à identifier les technologies japonaises pertinentes et à trouver les entreprises qui recevront des participants canadiens.

Pour obtenir de plus amples renseignements ou un exemplaire de la brochure décrivant le programme, prière de communiquer avec M. Brian Cox, Coordonnateur, programme d'apports technologiques, **Échange de gestionnaires avec l'industrie japonaise**, Direction des sciences, de la technologie et des communications (TTS), ministère des Affaires extérieures, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 996-0971. ★



## Spécialité maison: vente au tiers-monde

Faire des affaires avec des pays du tiers-monde, telle est la spécialité de la **Taconic Corporation Ltd.**

L'une des principales maisons de commerce canadiennes, cette société, dont le siège est à Toronto, s'occupe d'échanges commerciaux, mais aussi de la promotion et de l'expansion de petites et de moyennes entreprises situées dans le tiers-monde où dans d'autres pays en voie de développement.

Cette année, la **Taconic Corporation Ltd.** a contribué à l'installation d'une usine de 2,4 millions de dollars US en vue de produire une chaîne de fabrication complète de PCV, la première du genre en Afrique orientale et centrale.

Grâce à la **Taconic Corporation Ltd.**, son client de Nairobi spécialisé dans la fabrication des polymères, la **Desbro Polymers Ltd.**, a pu consulter des experts-conseils, acheter de l'équipement, bénéficier d'un savoir-faire technique, assurer la surveillance et la gestion de la mise en œuvre de son programme, et obtenir un financement à long terme pour la nouvelle installation.

Les responsables de la **Desbro Polymers** ont fait l'éloge du service complet offert dans le cadre du projet par la **Taconic Corporation**, et des conseillers financiers de l'entreprise qui, contrairement à d'autres soumissionnaires, ont largement contribué à réduire le coût global.

Pour tout renseignement sur les débouchés au tiers-monde et sur les services offerts par la **Taconic**, communiquer avec M. Ben L. Sennik, Président, **Taconic Corporation Ltd.**, **Desbro House**, 25 Hobson Ave., Toronto M4A 1Y3. Tél.: (416) 752-7043. Téléx: 06-963579.

Pour obtenir des informations générales sur les maisons de commerce, communiquer avec M. Mike Reshitnyk, Direction du financement des exportations, des projets d'immobilisation et des maisons de commerce (TPF), **MinAffex**, au (613) 996-1419. ★

## Légumes secs à cultiver

(Suite de la première page.)

locaux, dont beaucoup contiennent des légumes secs, ce qui contribue à alourdir la demande.

Bien que la demande continue à dépasser l'offre, les importations de légumes secs sont encore assez faibles. De plus, certains de ces légumes, en particulier les haricots rouges, font l'objet de permis d'importation, tandis que d'autres sont assujettis à des tarifs douaniers élevés. Néanmoins, les exportateurs canadiens disposent là d'un marché pour leurs produits.

On peut obtenir des renseignements sur les sociétés jamaïcaines de production, de distribution et de commercialisation qui importent actuellement diverses sortes de haricots et de pois, ainsi que des exemplaires du rapport **Pulses In Jamaica**, en s'adressant à la Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et l'Amérique centrale, **MinAffex**, tél.: (613) 996-7059. ★

# Ventes pétrolières et gazières bien exploitées

**Aberdeen** — En quatre jours seulement, les ventes directes sur place ont atteint 500 000 \$...

Quant aux estimations concernant les ventes au cours des douze prochains mois: environ 7 millions de dollars.

Tels sont les succès obtenus par des entreprises canadiennes ayant participé à l'exposition **Offshore Europe 87**, qui s'est tenue du 8 au 11 septembre à Aberdeen, en Écosse.

Ces entreprises, et d'autres également, pourraient atteindre des chiffres de vente semblables en participant à une prochaine exposition pour laquelle le recrutement a déjà commencé; il s'agit d'**Offshore Northern Seas (ONS 88)**, qui se tiendra à Stavanger, en Norvège, du 23 au 26 août.

Considérée comme la plus grande exposition, en dehors des États-Unis, consacrée aux équipements d'exploitation du pétrole et du gaz, **Offshore Europe 87**, qui avait lieu cette année pour la huitième fois, a attiré 20 000 visiteurs.

Aux dires des responsables de l'exposition, d'ailleurs confirmés par les chiffres de vente, un grand nombre de ces gens d'affaires ont montré beaucoup d'intérêt pour les produits et les services présentés par 14 entreprises canadiennes dans un pavillon commun Canada-Alberta.

À côté de ce pavillon, qui abritait également un kiosque de renseignements du gouvernement de la Nouvelle-Écosse, se trouvait un



**Des ventes remarquables** — **Offshore Europe 87**: Bob Villeneuve (à droite) de la société **Cougar Tool d'Edmonton**, parle affaires avec M. Roy McMurtry (au centre), haut-commissaire du Canada au Royaume-Uni, et, (de gauche à droite), avec MM. Bryan Edmundson et Behrooz Sadre-Hashemi, qui représentent le gouvernement de l'Alberta. Les participants canadiens à l'exposition d'Aberdeen (Écosse), consacrée aux équipements d'exploitation du pétrole et du gaz, devraient réaliser un chiffre de vente de 7 millions de dollars au cours de l'année prochaine.

stand Terre-Neuve-Labrador. Des missions commerciales venues du Québec, de la Nouvelle-Écosse et de Terre-Neuve les ont tous visités.

Pour obtenir d'autres renseignements sur **Offshore Europe 87**, sur le programme prévu

pour **Offshore Europe 89**, ou sur le prochain événement, c'est-à-dire **Offshore Northern Seas 88**, communiquer avec M. Helmut Schroeter, Direction de l'expansion du commerce en Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-4344. ★

## Les communications vont bon train en Arabie saoudite

**Riyad** — Comment les exportateurs canadiens décident-ils s'ils doivent participer ou non à une foire commerciale internationale?

### Le Soudan dans le vent

**Khartoum** — Les sociétés canadiennes qui souhaitent étudier les possibilités commerciales au Soudan ou encore, exposer leurs produits dans ce pays, auront la possibilité de le faire, du 20 janvier au 5 février 1988, dans le cadre de la 11<sup>e</sup> édition de la **Foire internationale de Khartoum**.

Organisé par la Sudan's Exhibitions and Fairs Corporation, ce salon est spécialisé dans les produits et les services des secteurs de l'agriculture, de l'industrie et de la technologie. Y sont également exposés les matériaux de construction, le matériel électrique et électronique, les textiles et l'équipement de tissage.

Le complexe de l'exposition occupe 475 000 mètres carrés sur les berges du Nil.

Pour tout renseignement sur la **Foire internationale de Khartoum**, s'adresser au Directeur général, Exhibitions and Fairs Corporation, P.O. Box 2366, Khartoum (Soudan). Téléc: 22407 EXPO SD. Télégraphe: Sudanexpo.

Pour tout renseignement général sur la foire ou sur les échanges entre le Canada et le Soudan, s'adresser à M. Bob Fraser, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), MinAffex, au (613) 990-6592.

Pour la plupart des gens d'affaires, il s'agit tout d'abord de trouver la réponse à une question essentielle: Quels sont les profits, à court terme et à long terme, que les exposants ont retiré des événements précédents?

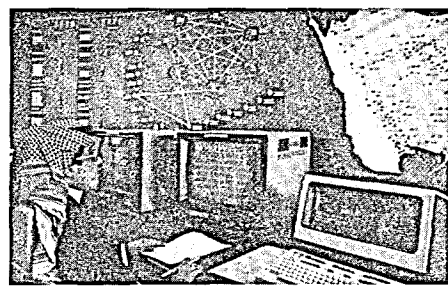
**SaudiCom 88** se tiendra au Centre des Expositions de Riyad, du 7 au 11 février. Or, si l'on en croit les résultats de **SaudiCom 86**, la deuxième version de cette exposition consacrée aux communications électroniques devrait se révéler une réussite incontestable.

Les 11 entreprises canadiennes qui ont participé à **SaudiCom 86** ont toutes fait savoir qu'elles étaient satisfaites de l'orientation donnée à l'exposition, et qu'elles étaient bien préparées en vue d'un suivi dynamique.

Les états du Golfe et l'Arabie saoudite offrent d'excellents débouchés pour les fabricants et les fournisseurs canadiens de matériel de communication. En effet, cette région constitue un marché accueillant pour les équipements perfectionnés de communication commerciale et pour les réalisations technologiques dans les domaines de la commutation et des transmissions.

Le marché saoudien se prépare à accueillir chaleureusement les visiteurs à la foire **SaudiCom 88** qui, pour la première fois, comprendra l'**Exposition Ordinateurs, Informatique graphique et Bureautique**.

L'introduction récente, en Arabie saoudite, d'équipements de communication de données a augmenté la demande relative aux sociétés d'experts-conseils spécialisées dans le traitement des données et capables de gérer des



programmes de formation destinés à la population locale.

Parrainée par le ministère des P.T.T., l'exposition **SaudiCom** devrait accueillir plus de 18 000 visiteurs, y compris d'importantes délégations des forces armées, de la garde nationale et des ministères de toute l'Arabie saoudite.

Parmi les produits, les systèmes et les services qui seront exposés, mentionnons: les équipements téléphoniques et télégraphiques et les appareils de commutation; les systèmes de transmission de ligne; les systèmes de transmission radio; les équipements électroniques de défense; les systèmes de contrôle de l'environnement; les systèmes et les réseaux de traitement de données; et les appareils d'aide à la navigation.

Pour d'autres renseignements sur **SaudiCom 88**, communiquer avec M. Robert Grison, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), MinAffex, au (613) 990-5997. ★

# L'AIDE désormais à portée de la main

La Banque fédérale de développement (B.F.D.) offre une solution immédiate aux entreprises plongées dans le bourbier des programmes d'aide gouvernementaux.

En effet, la quatrième édition du Répertoire **AIDE (Assistance et information pour le développement de l'entreprise)** vient de paraître. Il s'agit d'un ouvrage de référence complète et détaillé sur les programmes gouvernementaux d'aide aux entreprises.

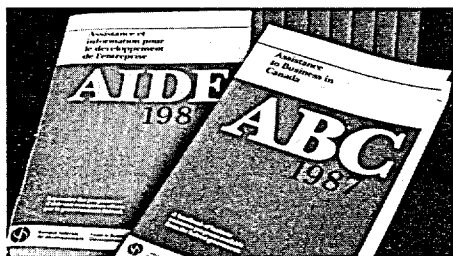
La série comprend 11 volumes: le premier est un répertoire fédéral, qui explique en détail plus de 250 programmes fédéraux gérés par 27 ministères et organismes; et les 10 autres reprennent le contenu du répertoire

fédéral et décrivent également les programmes d'aide aux entreprises offerts par chacun des gouvernements provinciaux ou territoriaux. Le texte de chaque programme (financier ou autre) indique les critères d'admissibilité, ainsi que la nature de l'aide offerte.

Tous les résumés d'**AIDE** sont tirés de la banque de données **AIDE** (Aide informatisée pour le développement des entreprises de la B.F.D.) qui comprend 7 500 sources d'aide et d'information.

En outre, les répertoires **AIDE** comportent des codes de renvois à la banque de données **AIDE**. Pour avoir des renseignements à jour sur un programme donné, le lecteur n'a qu'à noter le numéro de série attribué au programme, et à s'adresser à une succursale de la B.F.D. pour obtenir plus de détails.

Le répertoire fédéral se vend 12,95 \$ et les volumes fédéraux/provinciaux (une province par volume) 14,95 \$ chacun. On peut obtenir un exemplaire de cet ouvrage de référence en s'adressant à une succursale locale de la B.F.D., ou en écrivant directement au Service d'information, B.F.D., C.P. 335, Tour de la Bourse, Montréal (Québec) H4Z 1L4. ★



# Système canadien réparti en Europe

(Suite de la première page.)

Vancouver, est l'un des premiers concepteurs et exportateurs mondiaux de systèmes de communication mobile. Cette entreprise a récemment arraché un contrat de 6 millions de dollars concernant la fourniture, à London Dial-a-Cab, du plus grand système mondial de répartition informatisée de taxis, le premier du genre jamais vendu au Royaume-Uni.

Le président de Dial-a-Cab, M. Ken Burns, a consacré deux années à la recherche du meilleur système disponible, et a étudié un grand nombre de modèles avant de choisir le **MDI**.

Ce contrat avec une entreprise britannique constituée, pour **MDI**, la deuxième entreprise conjointe d'outre-mer créée cette année. La première concernait un contrat de 4,5 millions de dollars destiné à équiper la plus grande société de taxis du Danemark, la Taxa Ringbilen, du système de répartition informatisé le plus perfectionné.

Le contrat signé par **MDI** au Danemark constituait une première dans l'histoire de l'exportation canadienne, puisqu'il représentait la première installation, en Europe, d'un système canadien de répartition de taxis.

Les délégués commerciaux à l'ambassade du Canada à Copenhague, qui ont étroitement collaboré avec le **MDI** pendant 14 mois en vue d'obtenir ce contrat, ont salué cette réussite en la qualifiant de parfait exemple de la façon de faire des affaires au Danemark.

La Société **MDI** a obtenu ce contrat alors qu'elle ne disposait pas, sur les lieux, d'un

agent danois. Cet exploit paraît encore plus exceptionnel si l'on songe qu'aucun membre de la Taxa Ringbilen ne parlait anglais et n'avait la moindre expérience du commerce international.

Cela ne signifie pas que les exportateurs canadiens devraient, éventuellement, suivre cet exemple, mais pareille réussite montre bien qu'on peut, avec de la persévérance, employer des tactiques différentes pour conquérir divers marchés. Les délégués commerciaux de l'ambassade ont, eux aussi, chaudement loué le dévouement, l'ardeur et la patience dont la **MDI** a fait preuve en organisant 10 visites dans la capitale danoise sur une période de 14 mois, et sa grande adaptation à «la manière scandinave de faire des affaires».

Selon la plupart des responsables commerciaux, ces mêmes principes peuvent s'appliquer aux opérations commerciales dans presque tous les pays.

Maintenant qu'elle possède un bureau de vente et un centre de service à Copenhague, la **MDI** espère vendre ses systèmes à travers toute la Scandinavie; et, avec le même dévouement et la même ardeur, dans la partie nord de l'Allemagne de l'Ouest.

Pour tout renseignement sur les débouchés en Grande-Bretagne, communiquer avec M<sup>me</sup> Monica Siig. Direction de l'expansion du commerce en Europe (RWT), MinAffex, au (613) 995-6565; pour la Scandinavie, avec M<sup>me</sup> Jennifer Barbarie, (RWT), au (613) 995-4730.

# Contrat plein d'énergie avec les États-Unis

Manitoba Hydro prévoit des revenus nets de 17,1 millions de dollars suite à la décision de l'Office national de l'énergie de lui accorder une licence d'exportation d'électricité régulière et d'énergie garantie à la Northern States Power Company of Minneapolis, Minn.

Cette licence octroyée le 8 septembre permet l'exportation de 200 mégawatts d'électricité régulière et d'un maximum de 883 gigawatts heure d'énergie par an au cours des mois d'été, de 1993 à 1996 inclusivement.

La société Northern States Power assure les services d'électricité dans des parties du Minnesota, du Wisconsin, du Michigan et du Dakota Nord et Sud. ★

# Ventes bien musclées

(Suite de la première page.)

magazines rutilants consacrés au culturisme, **Culturismo**, **The Muscle** et **Flex**, qui atteignent annuellement plus de 90 000 Espagnols passionnés de conditionnement physique.

En quatre années seulement, Weider-Santonja a conquis près de 70% du marché espagnol des équipements de culturisme et de conditionnement physique. Les associés brandissent un chiffre de vente annuel voisin de 6,5 millions de dollars, et exportent leurs produits au Portugal, en Grèce, à Andorre, au Maroc, à Chypre et dans la plupart des pays d'Amérique latine.

Pour tout renseignement sur le marché espagnol, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de l'expansion du commerce en Europe (RWT), MinAffex, au (613) 995-6440. ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8376. 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)

**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 bimensuel: 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

PA1  
A  
216  
5 4 20  
DOCS

# CanadaExport



External Affairs / Affaires exterieures  
Canada / Canada

VOL. 5, NO. 20

NOVEMBER 30, 1987

## Thailand offers promising opportunities

As a market for Canadian products and services, Thailand offers a range of promising export opportunities.

Two major factors are responsible for this favourable outlook in Thailand: the country's predisposition to economic growth; and the cordial relations that exist between the Canadian and Thai governments.

A country of 53 million people, Thailand is located at the crossroads of Southeast Asia.

What is more, trade officials say that since

1986, the health of the Thai economy has been viewed as a "major Asian success story."

For 1987, the projected growth in gross domestic product for Thailand is expected to surpass five per cent, with manufactured exports and tourism earmarked to make the largest gains.

Two-way trade between Thailand and Canada continues to grow and is forecast to exceed \$300 million by year-end 1987.

From January to July 1987, Canadian exports

to Thailand totalled more than \$93 million — well above last year's figure for the same period. In 1986, newsprint paper, wood pulp, asbestos and aluminum ingots accounted for the majority of Canadian exports to Thailand.

While commodity sales have topped the list of Canadian exports, the delivery of power equipment for the Mae Moh electrical generation project has sparked a resurgence of manufactured exports from Canada to Thai-

Turn to page 3 — Thailand

## Professional packers experts in exporting

It's been a long row and hard to hoe, but, finally, you've clinched that overseas deal.

The purchase order has been issued; the goods are ready; and you've got that all-important letter of credit in your hand.

Now all you must do is ensure that the goods reach their destination — safely and in one piece.

That's when you call experts in export packing and crating — like **Cratex Industries Ltd.** of Edmonton, Alberta.

Officials of **Cratex** say that "export packing involves more than building a box and tossing in your goods."

They note that, en route to a foreign market, shipments are subject to Murphy's Law: "If something can go wrong, it will."

That being the case, they stress that "it's important to protect goods accordingly."

However, **Cratex**, as one official put it, discovered that there's "a disturbing lack of knowledge on the part of Canadian exporters regarding packing. This is due, primarily, to a lack of education."

Turn to page 6 — Proper

## FAIR FAVOURS FOOD



**Savouring sales** — Canadian companies/associations, including the Fisheries Council of British Columbia, enjoyed the sweet taste of success at **Anuga '87**, the world's largest food show, held this past October in Cologne, West Germany. Sales by the 43 Canadian participants are expected to exceed \$90 million over the next year. See story page 5

## Canadian companies sweep Saudi market

Canada's leading manufacturer of built-in vacuum systems is cleaning up in Saudi Arabia.

Since 1977, **Beam Canada's** vacuum systems have been keeping Saudi Arabian houses, hospitals and businesses clean and dust-free.

Recently, a \$250,000 shipment of the Canadian product headed for this Middle East market.

**Beam Canada's** sale, however, is only one half of a major Canadian success story.

The other half belongs to **Overseas Projects Corporation of Canada Ltd.** — an Ottawa-based Canadian trading company that's been responsible for clearing the way for **Beam Canada's** gains in this export market.

The partnership of **Overseas Projects** and **Beam Canada** has been good for both companies. As a trading company, **Overseas Projects** supplied the experience, contacts, market knowledge and initial development money in return for the rights to market **Beam Canada's** products.

To **Beam Canada**, this arrangement produced the best of two worlds. While making strong advances in the export market, its own

Turn to page 6 — Saudi

## Computer companies plug into Denmark

Canadian computer and informatics companies eyeing European markets are likely to find plugging into Denmark worthwhile.

That's the conclusion of **Computer and Informatics Products** — **Why Denmark?**, a

### Trade surplus recorded

The latest trade figures are out and the news is optimistic. In the first nine months of 1987, Canada sold \$8.5 billion more in goods than it imported. According to Statistics Canada, that represents a \$587-million increase in the trade surplus over the same period last year. Exports rose by \$63 million to \$10.2 billion, pushing the year-to-date total to \$91.6 billion and a \$1.6 billion increase over the first nine months of 1986.

detailed market study prepared by Canadian Embassy personnel in Copenhagen.

The report's conclusion is based on assessment of a variety of factors: the country's high standard of living; its propensity toward foreign trade (which constitutes 30 per cent of the Gross Domestic Product); and the extensive use of English in the computer products sector.

Because the majority of industrial and commercial operations in Denmark are technology- rather than labour-intensive, there's a "steady and continuous demand for informatics, computer products, data communication equipment, telecommunication products and electronics for specified applications."

Canadian sales are growing as Danes

Turn to page 6 — Denmark

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- Berlin is to host the annual Green Week show in January ... 4
- Here's a chance to sell to the oil and gas rich Middle East ..... 5
- International buyers are expected at the Halifax craft show ..... 5

# Good sales prospects from around the world

**BRAZIL** — Recent Investment Opportunity Bulletins released by the Embassy of Brazil reveal that two companies in that country are seeking investment/joint venture partners to help finance expansion. The first company manufactures **office stationery, packing material, paper bags and boxes**. The second is involved in the production and shipping of **limes, mangoes, and melons** to domestic as well as European and U.S. markets. Further details can be obtained from: Paulo Miranda, Trade Commissioner, Embassy of Brazil, 255 Albert St., Suite 900, Ottawa, K1P 6A9. Tel: (613) 237-1090.

**GHANA** — An importer of bulk items for the government, the Ghana National Procurement Agency (GNPA), seeks Canadian suppliers of a variety of commodities. These include: **paper and newsprint, car tires, fertilizer, baby food, sugar, rice, edible oils, canned fish, salted fish, and evaporated/powdered milk**. Interested suppliers should write directly to: Nana Amo Adade Boamah, Chief Executive, GNPA, Private Mail Bag, Ministries Post Office, Accra, Ghana. Tel: 228829 or 221049 Accra. Telex: 2029 GNPA GH.

**GREECE** — The Hellenic Civil Aviation Authority has issued a tender, no bid closing date given, for two **uninterruptable power supply systems**. The systems will supply electric power that will maintain dynamic data on a plot extractor in the Hymettus Mountains. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**GREECE** — The Hellenic Public Power Corporation has extended the closing date from November 18 to December 15 of a tender that calls for the supply of a complete **data recording and processing system for load research**. The system is to collect and process information on electronic load demand. The would-be supplier should have an agency in Greece that can provide prompt technical assistance when required. Post can messenger documents (tender no. 627005) to interested Canadian firms. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**GREECE** — The Port of Piraeus Authority has issued a tender for the supply of eight **roll-on-roll-off-type forklift trucks**. They are for use with 20, 35 and 40 feet containers, fully loaded with triplex-type mast. Power is by 260 hp diesel engine. Closing date for receipt of bids is December 16. Post can messenger documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**GREECE** — The Hellenic Telecommunications Organization (OTE) has issued a tender for the supply of various quantities of **main equipment digital radio links**; support materials such as **spares and special tools**; and such optional equipment as **measuring instruments and a workshop for repairs**. Specifications for the radio links are (Group A):

seven links of 8 MB/8/7.5 GHZ; (Group B): four links of MB/8/1.8 GHZ; (Group C): 12 links of 34 MB/8/8 GHZ; (Group D): two links of 34 MB/8/6 GHZ; and (Group E): five links of 140 MB/8/6.5 and 11 GHZ. Bidders need not quote for all the groups, but they must quote for the total quantity in any one group. Bid closing date is February 18, 1988. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**GREECE** — Some 35 different types and numerous quantities of **electronic instruments** are being sought in a tender announced by the Hellenic Telecommunications Organization (OTE). Among the items required are: 105 selective voltmeter generators (300 HZ-620 KHS); 80 insulation testers for battery operation; 35 cable fault location bridges; 106 cable tracers; 49 double trace oscilloscopes; 25 training sets; and 50 vacuum pump unsoldering sets. Bid closing date is December 15. Post can forward complete specifications, documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**HUNGARY** — Officials in Budapest report that the next phase of a major Hungarian telecommunications project will require a mobile telephone system for the entire country. The project is valued at U.S. \$40 million. Of special interest to Hungary is the 140 megabyte digital technology for telecommunication exchanges which are expected to be made available to Eastern Europe next year. Tender documents for this phase of the project will be available February 1988, with further documents being issued each subsequent month to September 1988. Further information is available from the Canadian Embassy, Budapest. Telex: (Destination code 61) 224588 (CDA H).

**HUNGARY** — Under a World Bank tender, Taurus Hungarian Rubber Works seeks two **tractor tire production lines**. Required are: A) a calendar line for rubberizing textile cords on both sides. Parts include pre-calendar units, downstream units, control system and four-roll calendars S or Z type O, 610x1700. B) mixing line for processing master batches. Parts include roller die, mixer with appropriate weighing-in of carbon black and chemicals, and cooling and batch-off equipment with 800 mm sheeting width and a capacity of 20 tons per year. Interested suppliers should indicate the items of interest, describe their manufacturing capabilities, list clients using and operating similar production lines for the past three years, be able to provide after-sales service, warranties and performance guarantees. Information, in English, should be forwarded to Mrs. I. Horvath, Department Head, Taurus Hungarian Rubber Works, H-1440, Budapest, POB 25, Hungary. Tel: 141-040. Telex: 22-5312.

**MOROCCO** — The Canadian Embassy here advises that the Moroccan Ministry of Defense will call a tender early next year for the supply of **medical and scientific equipment** for use in the new Meknes Military Hospital. Estimated value is Cdn \$15 million. It's also advisable to

have a local representative/distributor, a few of whose names can be provided by the Embassy. Interested suppliers should register by sending letter and brochures, preferably in French, to: Général Mohamed Achahbar, Secrétaire Général, Administration de la Défense Nationale, Enceinte du Mechouar, Rabat. To receive names of local representatives/distributors, contact the Canadian Embassy, Rabat. Telex: (Destination code 407) 31964M. Answerback: (CDARABAT 31964M).

**SAUDI ARABIA** — Bids on a tender for the **procurement, construction, and final engineering of utility systems and civil works** are being invited by the Royal Commission for Jubail and Yanbu. Involved in the work are electrical distribution and seawater cooling systems using large diameter (3,000 mm) pipes and valves. Interested companies should contact the client promptly for registration (documents cost SR 10,000) and other details. Contact: Director, Purchasing and Contracting, Royal Commission, Yanbu. Tel: 4/321-2209 E5020. Telex: 662301 PARY SJ. Assistance may also be provided by the Canadian Embassy, Riyadh. Telex: (Destination code 495) 404893. Answerback: (404893 DOMCAN SJ). Fax: 488-0137.

**SWEDEN** — In January the National Swedish Administration of Shipping and Navigation will purchase 32 **steel buoys topped with light metal**. There are to be 20 buoys each measuring seven metres and weighing 2,000 kilograms and 12 buoys each measuring 10 metres and weighing 3,300 kilograms. They are to be manufactured in accordance with drawings supplied by the administration. Qualified suppliers interested in tendering should provide, immediately, names, addresses and references, in Swedish or English, to Sjöfartsverket, Fyr-Ock Elektroktionen S-601, 78 Norrköping, Sweden. Assistance may be provided by the Canadian Embassy, Stockholm. Telex: (Destination code 54) 10687. Answerback: (10687 DOMCAN S).

**TCHAD** — Preselections for the **rehabilitation of paved roads** in this country are being accepted, until January 6, 1988, by the Ministry of Public Works, Housing and Urbanization. Lot 1, from Ndjamena to Djermaya, covers 30 km. Lot 2, from Ndjamena to Guelengdeng, covers 146 km. The work involves banking to recover or enlarge existing embankments, paving 130 km of new roads, and reinforcing 46 km of existing road. The work is open to member countries of the International Bank for Reconstruction and Development. Preselection documents may be obtained from Ministère des Travaux Publics, de l'Habitat et de l'Urbanisme, B.P. 436, Ndjamena, Tchad; or Gauff Ingénieur, Berner Strasse, 45-6000 Frankfurt/Main 56, Federal Republic of Germany. Completed documents should be addressed to Monsieur le Directeur des Travaux Publics, B.P. 436, Ndjamena, Tchad.



# Thailand, Canada increase two-way trade

Continued from page 1

land which is likely to continue into 1988.

According to market studies completed by personnel of the Commercial Division of the Canadian Embassy in Bangkok, export opportunities exist in: telecommunications; electrical generation and transmission equipment; food processing and packaging; transportation; oil and gas; and defence products industries.

Export opportunities on a smaller scale exist in such sectors as mining, computers and business equipment, avionics, and residential construction.

As the Thai market for Canadian exports continues to grow, a number of Canadian companies are using Canadian trading houses to gain market access.

Despite being relatively new players on the export stage, trading houses account for 40 per cent of all Canadian exports to non-U.S. markets.

A majority of these firms specialize in specific foreign markets, among them, Thailand. Their expertise — combined with a willingness to act as principals, to provide money up front to pay for goods and services, and to take risks — make trading houses an especially attractive ally for Canadian exporters.

Cordial Canadian-Thai relations have also helped foster the growth in trade between the two countries.

Since the 1950s, a number of factors have helped to strengthen existing ties, including:

- Canada's increased interest in the Association of South East Asian Nations (ASEAN);
- the launching in 1985 of a Thai Trade Promotion Office in Vancouver;
- the conclusion of negotiations in 1986 to establish direct passenger and air cargo service between the two countries; and
- the Canadian government's approval, in principle, of **Enterprise Thailand**, a \$36 million industrial sector activities program to encourage the Canadian private sector to collaborate with Thai firms on technology or equity investment activities.

There has also been a significant increase in the number of government visits and business trade missions between the two countries:

- This past July, 150 Thai businessmen participated in the **Made in Thailand** trade show in Edmonton.
- On November 9, under the auspices of the Canadian Manufacturers' Association, 10 Canadian firms set out on a 13-day mission to explore opportunities for Canadian business ventures in Thailand, Malaysia and Singapore.

## Correction

The name of Lab Volt Limited's President mentioned in **CanadExport**, Vol. 5, No. 17, p. 3 caption, should have read Guy Goupil.

• From November 23-28, the ASEAN-Canada Business Council met in Manila to examine business opportunities in the ASEAN region, including Thailand. And

• From December 10 to 13, a number of Canadian scientists will deliver papers at the **First International Princess Chulabhorn Science Congress on Natural Products**.

"These events serve to reinforce the growing importance of the Canada-Thai relationship," says an External Affairs trade officer.

But there are also trade shows, exhibitions and other events in which Canadian business is welcome to participate. Though some, at press time, are completed or in progress, they deserve future consideration:

• **Medical/Hospitech 87** (Nov. 29-Dec. 2) — An international medical and hospital and facilities exhibition held in Bangkok, this is considered Asia's "number one" medical show. With imports by the Thai medical industry expected to grow 12 to 15 per cent by the end of 1988, the exhibition represents a valuable market opportunity.

• **Bangkok 87** (Dec. 3-12) — This international exhibition has been described as a "unique multi-products trade show designed specifically for overseas manufacturers who wish to enter the Thai market." Trade officials say that, with encouragement from the Canadian Exporters' Association, **Bangkok 87** allows Canadian trading houses to display their wares, to establish contacts, and to identify market opportunities in Thailand.

Trade officials also say that, while these opportunities abound, Canadian companies wishing to take advantage of them will have to be patient, persistent and offer products and

## Free Trade toll-free



Looking for answers on the Canada-U.S. Free Trade Agreement?

A new pamphlet discussing the Agreement and the automotive industry has just been published by External Affairs.

Entitled *Automotive Industry*, the pamphlet is the first in a series of small-format publications, to be launched over the next few weeks, dealing with some key economic sectors and issues covered by the Canada-U.S. Agreement.

There also will be pamphlets covering the implications of the Agreement for the regions.

Topics covered by *Automotive Industry* include "Why Canada's auto industry is so important", "What will happen during the transition period", and "How the auto industry will operate under Free Trade".

For a free copy of this series of pamphlets or other publications relating to Free Trade, call toll free: 1-800-387-0660.

For general or technical inquiries on Free Trade, call toll free: 1-800-267-2006. ★

services that are price competitive.

Further information on export opportunities in Thailand or trade shows slated for the country is available from Nigel Godfrey of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 995-7659. ★

## Sales leads

Continued from page 2

**TURKEY** — This country's State Hydraulic Works has issued a tender, bid closing date January 29, 1988, for the supply of **geodetic survey instruments**. Required are: 10 electronic tachymeters; 10 automatic levels; seven optical tachymeters; and seven theodolites. Post can forward documents to interested Canadian firms. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — Through Islamic Development Bank financing of U.S. \$4-\$6 million, the Middle East Technical University has issued a tender for **nuclear research laboratory equipment**. Bid closing date is December 15. Post can courier documents to interested Canadian firms. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — Under a project for U.S. \$20 million funded by the International Bank for Reconstruction and Development, Turkey's Ministry of Education has issued a tender for **workshop and laboratory training equipment**. The equipment is for use in the areas of general electronics, including microprocessor training equipment; marine electronics, including communications and navigation; medical electronics; and electric power. Bid closing date is January 21, 1988. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A tender with a bid closing date of December 27 has been issued by the Turkish Ministry of Defence for the supply of **radio equipment**. Required are 24 Manpack radios, minimum 20 W (PEP) and four stationary sets, minimum 400 W (PEP). Specifications: HF/SSB, minimum 1.6-30 MHz band, 100 HZ channel spacing, modular, frequency synthesized transceivers and receivers. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — The Directorate General of Mineral Research and Exploration (MTA) has issued a tender for one **inductively-coupled plasma (ICP) spectrometer** for analyses of various rocks, ores, water samples, and major and minor trace elements. The system is to be sequential or combined simultaneous-sequential. Bid closing date is December 25. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. ★

## Green Week set for market growth

Berlin — Pineapples and avocados ... roses and poppies ... Camembert and Brie. That's just a sampling of the products that will be on display during International Green Week Berlin 1988.

An annual event for 60 years, Green Week is one of Europe's most important exhibitions in celebration of the agriculture, food and horticulture industries.

From January 29 to February 7, Green Week takes over the Berlin Exhibition Grounds, allowing anyone involved in any or all of these sectors to "test the saleability of products destined for European markets."

Through a series of meetings, conferences, and seminars run in conjunction with the fair, industry professionals have a chance to learn about the latest production techniques and to discuss current solutions to industry problems on both domestic and international fronts.

Held in the International Congress Center (adjacent to the Exhibition Grounds), this "special supporting program" includes Freshness Forums devoted to fruit and vegetables, flowers, meat and fish. For the large-scale caterer, there's MULTISERVA — a specialist congress for communal catering.

The 1987 edition of Green Week attracted more than 450,000 visitors — 55,000 of them representing the trade — during the 10-day event. There were 842 exhibits from 49 countries, including Canada.

For the second consecutive year, External



**Canadian eh!** — There was plenty of action at the booth of Hiram Walker and Sons Ltd., of Windsor, Ont., one of several successful Canadian participants at last year's International Green Week in Berlin, West Germany.

Affairs is sponsoring a Canadian exhibit at Green Week. According to departmental officials, "Berlin offers a test market where results are easily apparent and where marketing measures can be examined immediately for their effectiveness."

Further information on Green Week is available from Deborah Green of External Affairs' Europe Trade Development Division (RWTF), tel: (613) 996-4427. ★

## Nigerian trade fair cultivates interest in land development

Kaduna — Canadian trade and resource persons interested in doing business in Nigeria can learn more about potential opportunities — particularly in the agricultural machinery field — in that country by attending a trade fair, slated for February 20-27, 1988 in Kaduna.

Organizers of the 10th Kaduna International Trade Fair, the theme of which is "Marshalling Global Resources for Rural and National Development", say participants could also play a role in Nigeria's future development.

The theme for the fair's tenth anniversary is designed to highlight "the present administration's determined efforts to marshal our national resources and those of our trading partners to put Nigeria back on course," say organizers.

Persons interested in participating in or wanting more information on the 10th Kaduna International Trade Fair may contact directly Alhaji Mu'azu Isa, Director General, Kaduna International Trade Fair, Kaduna Chamber of Commerce, Industry & Agriculture, No. 24 Waff Road, P.O. Box 728, Kaduna, Nigeria. Tel: 062-211216. Telex: 71325 KADCHA NG.

Information and further details may also be obtained from personnel at the Canadian High Commission, Lagos. Telex: (Destination code 905) 21275. Answerback: (21275 DOMCAN NG). ★

## Canadian technology contacts highly advanced

Toulouse — By all accounts, a small contingent of Canadian companies were more than pleased with their participation in an advanced technologies show, held September 29 to October 4 in this city in the south of France, deemed the aerospace capital of the country.

And well they should be. Combined sales

over the next 12 months are expected to exceed \$2 million.

But, more important, agree the four Canadian companies that participated in the International High Tech Market (SITEF), was the establishing of contacts, the opportunity to study the market, the potential discovered for

joint ventures and for the appointing of agents and distributors.

SITEF, now in its fourth year, has been described as the "key place for technical and commercial exchanges and as the international meeting place for industry and research."

What participants saw and discussed — there were symposiums and an information and technology transfer forum — covered a wide range of sectors.

These included aeronautics and space; biotechnology; chemistry-agro industries; communications-transport; electronics and microelectronics; energy; environment; industrial data processing; materials; services; medical technology and pharmacology; and technology transfer.

On a showground of more than 16,000 square metres, SITEF 87 attracted more than 700 exhibitors, 100 foreign companies and more than 89,000 visitors.

Participating Canadian companies, under the auspices of the Department of External Affairs, were: AES Data Inc., Lachine, Que.; Connaught Laboratories Ltd., Willowdale, Ont.; Ingraph (I.G.U.) Inc., Montreal, Que.; and Richelieu Biotechnologies, St. Hyacinthe, Que.

Further information on SITEF 87 or on possible future SITEF shows is available from Deborah Green of External Affairs' Europe Trade Development Division (RWTF), tel: (613) 996-4427. ★



**Highly advanced** — Richelieu Biotechnologies (left) and AES Data Inc., both of Quebec, were two of four Canadian companies participating in SITEF 87, an advanced technologies show held in Toulouse, France. Sales over the next year are expected to exceed \$2 million.

# Canada fares well at largest food fair

**Cologne** — In October, the finest of Canadian foods and delicacies were packed up and sent to Cologne, West Germany. A week or so later, Canada's food industry was \$10 million richer.

That's the total of on-site sales that Canadian companies rung up at **ANUGA '87** — the largest food show in the world, which took place October 10-15. Another \$90-million in sales over the next 12 months is expected as a direct result of Canada's participation.

It's the fifth time that Canada has been officially represented at **ANUGA**. This year, some 30 Canadian companies and associations, representing in total 43 Canadian suppliers, participated, compared to 28 in 1985. In addition, over 900 Canadian businesspeople, exporters and importers among them, converged on the Cologne Fair Grounds (Koeln-Messe) for the six-day show.

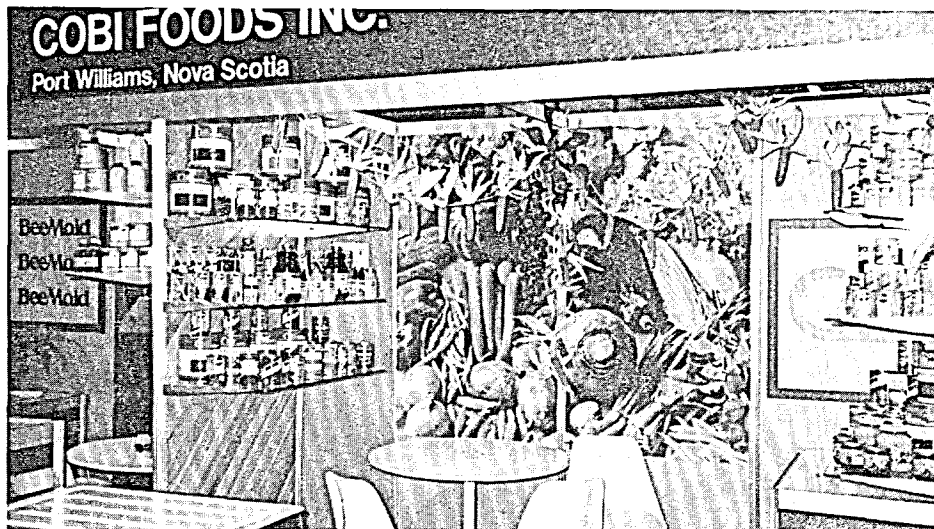
According to External Affairs officials, the attendance represented "a remarkable commitment by the Canadian business community for an overseas show."

Canada's stand was representative of the entire food sector with all major commodities on display. Exhibitors came from eight provinces from the Atlantic to the Pacific.

A Canadian group of 17 fish companies set a record for participation by seafood companies in a food show outside the U.S. In addition, the Fisheries Council of B.C. represented nine companies and the Canadian Association of Fish Exporters, indirectly, another 45.

**ANUGA** attracted more than 225,000 trade visitors from 125 countries and over 5,700 exhibiting firms from 80 countries, both figures substantially higher than those recorded in 1985.

From caterers to food processors, to importers and exporters, participants came from every sector of the food and beverage



**Tasting success** — Cobi Foods Inc. of Port Williams, N.S. was one of 43 Canadian companies/associations represented in the world's largest food show, **ANUGA '87** in Cologne, West Germany. Canadian sales were also large, with \$10 million on-site and \$90 million more expected over the next year.

industry to sample and buy such Canadian fare as maple syrup, wild rice, seafood, and honey.

Also very much in evidence at **ANUGA** was the food trade press. **Canadian Grocer**, **Seafood Leader**, **Foodservice Promotions** and **JKD Marketing Services**, all sent representatives. **Canadian Grocer** organized a chartered tour which brought more than 100 Canadians to the show.

Although the next edition of **ANUGA** is two years off, all Canadian participants in this year's show have indicated a desire to participate again in 1989.

Officials of the Canadian delegation agree

that world-class food shows such as **ANUGA** are "the best promotional vehicles to present Canadian products to the world."

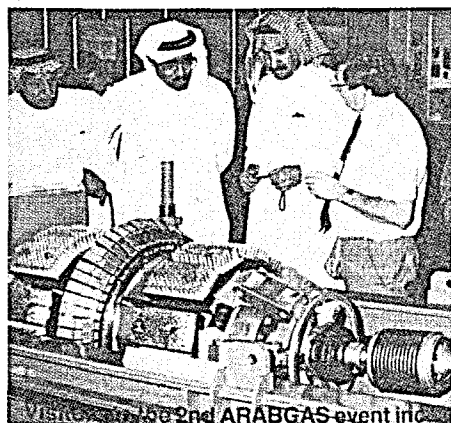
Further information on **ANUGA** or on other European trade shows — preliminary planning for SIAL '88, slated for Paris, France, Oct. 17-21, has already started — is available from Helmut Schroeter of External Affairs' Europe Trade Development Division (RWTF), tel: (613) 996-4344; or from Bill Curran, Food Products Division (TAN), tel: (613) 996-4207; or from Dave Shortall, Fisheries and Fish Products Division (TAF), tel: (613) 995-1714.

## Technology to gush at oil, gas show

**Dubai** — Beneath the land and water of the Gulf states lie nearly one-third of the world's natural gas resources and two-thirds of its crude oil reserves.

That helps to make the United Arab Emirates (UAE) a natural host to the **Arabgas and Oil Technology Exhibition and Conference** to be held March 20-24, 1988 in Dubai.

Because the economies of the UAE and its



immediate neighbours rely so heavily on the oil and gas sector, it is a market that provides excellent export opportunities for Canadian suppliers of equipment and services to the industry.

**Arabgas**, held previously in 1984 and 1986, has attracted visitors and buyers from Kuwait, Saudi Arabia, Qatar, Bahrain, Oman, India and North Africa.

Organized by International Conferences and Exhibitions Ltd., London, England, **Arabgas** will be held at the Dubai International Trade Centre. Dubai, the commercial capital of the Gulf region, is also the centre of new onshore and offshore developments in the gas industry.

Further information on **Arabgas** or on Canada-Gulf states trade opportunities is available from Robert Grison of External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 990-5997.

Potential participants in **Arabgas** may also obtain information from the show's official organizers in Canada. Contact Derek Complin, UNILINK, 5 Donald Crescent, Agincourt, Ontario M1S 1N5. Tel: (416) 291-6359. Telex: 06-968027. ★

## It's a buyer's market at this crafty affair

**Halifax** — Buyers and other trades people from across Canada, the United States and even Bermuda already are planning to converge on this historic port city early in the new year.

From February 7 to 9 they'll be participating in the **11th Atlantic Craft Trade Show (ACTS '88)**, the biggest show ever in number of exhibits and quality of products.

Open only to buyers and the trade, **ACTS '88** will feature a wide range of items of original design, including high-style garments, unique toys, utensils, crockery, pottery, glassware, rugs and woodcraft items — all from the shops of Atlantic Canada's craftsmen.

Being held in the World Trade and Convention Centre, Halifax, this "major crafts event", organizers say, already has received inquiries about registration and exhibition reservations from specialty shops and other commercial buyers from California to Bermuda and from British Columbia to Boston.

Persons wishing to pre-register or reserve exhibition space for **ACTS '88** should contact Peter L. Giffin, Show Manager, Atlantic Craft Trade Show, P.O. Box 519, Halifax, Nova Scotia B3J 2R7. Tel: (902) 424-4212. ★

# Denmark attuned to Canadian computer products

Continued from page 1

become more aware of Canadian data/telecom equipment and computer hardware. And since Canadian products need little or no modifications to suit this marketplace, they could have a natural edge on the competition.

In 1986, most Danish computer products distributors reported sales increases nudging the 50-per cent mark. IBM PCs and IBM-compatible PCs claimed the largest share of the market, with Olivetti, Unisys, and Compaq in the runner-up spots. Japanese suppliers commanded the largest market share of printers, terminals, monitors and other peripheral equipment.

## Saudi market sweep result of teamwork

Continued from page 1

capital was left intact for much needed expansion in Canada.

Little more than a decade ago, **Beam Canada** was a distributor for an American-made product; today, it is a major Canadian manufacturer with a 5,600-sq. m. factory and warehouse facility in Oakville, Ontario.

For **Overseas Projects**, the partnership has helped maintain an annual growth rate of over 100 per cent.

A member of the Council of Canadian Trading Houses, **Overseas Projects** has been working with Saudi Arabian businessmen since 1977.

General Manager Dieter Hollweck — who is most interested in hearing from prospective clients in the housing, appliances and cleaning sectors — attributes the company's success to experience.

"Clients know that I am here today and here tomorrow," Hollweck says.

This reputation for "staying power" attracted one of the country's leading trading families as the Saudi partner for the sale of **Beam Canada's** vacuum systems. The products received a full-scale marketing launch that included billboards, full-page newspaper advertisements, and exhibits in the largest building exhibitions and home shows in the Middle East.

For more information on how you can benefit from the expertise of a proven Canadian trading company, contact: Dieter Hollweck, **Overseas Projects Corporation of Canada Ltd.**, Suite 1318, 50 O'Connor St., Ottawa, K1P 6L2. Tel: (613) 238-7450.

General information on trading houses is also available from Mike Reshitnyk, Deputy Director, Export Finance, Capital Projects and Trading House Division (TPF), External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 996-1419. ★

The arrival of lower-priced clones from Taiwan and Hong Kong has forced established vendors to lower prices considerably. As a result of low prices and increased competition, the number of distributors, dealers and retail outlets is expected to plummet. According to the report, "coming years will show fewer but larger sales outlets."

While this report on the "technically sophisticated" Danish market for computer products includes a detailed analysis of both market structure and market trends, it also provides some helpful observations to assist Canadian exporters doing business in Denmark.

Among these observations are:

- most Danish importers/distributors require an exclusive distributor agreement;
- in general, creating business opportunities requires at least one visit to potential distributors, with annual or semi-annual follow-up

## Proper packing the Cratex way to export

Continued from page 1

Now experts in the field — handling everything from sensitive technical instruments to cumbersome oilpatch equipment — **Cratex** knows the export-packing ropes.

The company says three important elements should be considered when packing products for export: the nature of the product; the method of transport; and the final destination.

Because the product may leave in ice-cold conditions and arrive at a destination where the temperature is 110 degrees, **Cratex** says the product package should be designed to meet the most hazardous — not the easiest — parts of the journey.

A number of factors determine the type of crate or skid and the method of interior protection. These factors include:

- effect of crating on transport insurance rates;
- weight and size restrictions en route;
- sensitivity of product to be packed;
- availability of lifting equipment in transit;
- climatic conditions during transit and at final destination; and
- import restrictions on certain types of packing materials.

Considering these and other factors, **Cratex** can then recommend the appropriate type of packing to ensure protection and preservation of the shipment.

Recommendations, for instance, could include: waterproof spraying (for protection during prolonged outside storage during transit); shrinkwrapping; vacuum wrapping; and foam or rubber shock inhibitors.

And all these precautions are not in vain.

According to **Cratex** officials, proper packing results in less paperwork, reduced freight charges, and top return on your insurance

visits once a firm business relationship has been established. Suppliers who show neither long-term interest nor provide continuous distributor support will soon find the welcome mat pulled out from beneath their feet;

- most importers will accept prepayment terms but will not put up with shipment delays if the invoice has been prepaid;
- import duty for most computer products ranges from four to five per cent;
- Canadian computer products destined for Danish markets require an export permit from the Department of External Affairs. An Import Certificate issued by Danish authorities must accompany the export permit application.

For a copy of **Computer and Informatics Products — Why Denmark?**, contact: Jennifer Barbarie of External Affairs' Europe Trade Development Division (RWT), tel: (613) 995-4730.

dollar. It also saves on repairs, replacements, and penalties, and can be an excellent goodwill ambassador.

A member of the International Network of Packing and Routing Organizations (INPRO), **Cratex** has been involved in export packing and crating for 14 years.

For more information on how this Canadian-owned and operated company can pack your goods for export, contact Glen King, Sales Representative, **Cratex Industries Ltd.**, 4805-82nd Ave., Edmonton, Alberta T6B 0E5. Tel: (403) 468-4769.

**Cratex** representatives also may be contacted at 2318 United Blvd., Coquitlam, B.C., V3K 5X9. Tel: (604) 941-9651. ★

## Did we miss you?

**CanadExport** is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: **CanadExport (BTC)**, Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

**1-800-267-8376**  
(Ottawa area: 993-6435)

**CanadExport** is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).

Editor-in-chief: Pamela Wiggan, tel: (613) 996-2225.

Editors: Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Don Wight, tel: (613) 992-6252.

Bi-weekly circulation: 30,000.

ISSN 0823-3330

**Canada**

QA1  
EA  
E16F  
V5 #20  
DOCS  
C-2

# Canada export

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 5 N° 20  
LE 30 NOVEMBRE 1987

## Les liens se resserrent avec la Thaïlande

Parmi les marchés d'exportation de produits et de services canadiens, la Thaïlande offre une série de débouchés prometteurs.

Deux grands facteurs sous-tendent cette perspective favorable: la proximité géographique de la Thaïlande en faveur de la croissance économique, et l'existence de relations cordiales entre nos deux gouvernements.

Peuplée de 53 millions d'habitants, la Thaïlande est située au carrefour des pays du Sud-Est asiatique.

Ausurplus, d'après les rapports des délégués

commerciaux, la santé de l'économie thaïlandaise est considérée comme «l'une des plus grandes réussites asiatiques».

Pour l'année 1987, la croissance du produit national brut devrait dépasser cinq pour cent, mais c'est aux articles d'exportation manufacturés et au tourisme qu'il faut attribuer les gains les plus élevés.

Le commerce bilatéral entre la Thaïlande et le Canada continue de s'accroître et devrait dépasser 300 millions de dollars vers la fin de

janvier et juillet 1987, le total des

exportations canadiennes vers la Thaïlande a dépassé 93 millions de dollars, soit plus que l'année dernière au cours de la même période. En 1986, la plus grande partie des exportations canadiennes destinées à la Thaïlande concernent le papier journal, la pâte à papier, l'amiante et l'aluminium en lingots.

Les ventes de denrées figurent, jusqu'ici, en tête de liste des exportations canadiennes; mais la vente d'équipements électriques destinés au projet de production d'électricité Mae Moh devrait donner un nouvel essor, cette

(Voir page 3: La Thaïlande.)

## Laissez-vous 'emballer' par les exportations

Après de longues et pénibles démarches, vous avez quand même fini par conclure l'affaire avec votre client d'outre-mer.

Le bon de commande est émis; les marchandises sont prêtes; et vous détenez une pièce absolument essentielle: la lettre de crédit.

Tout ce qu'il vous reste à faire, c'est de vous assurer que les marchandises arriveront à bon port.

C'est le moment de faire appel aux spécialistes de l'emballage et de la mise en caisse pour l'exportation, c'est-à-dire à **Cratex Industries Ltd.**, d'Edmonton (Alberta).

Selon les responsables de cette société canadienne, emballer pour l'exportation, ce n'est pas simplement construire une boîte pour y fourrer des marchandises.

Ils ajoutent que les marchandises expédiées vers un marché étranger sont soumises à la loi de Murphy: «Si l'accident est possible, on peut dire qu'il est certain.»

C'est pourquoi ils soulignent qu'il est essentiel de protéger les marchandises en conséquence.

(Voir page 6: Bien connaître.)

## 'RECETTES' À MILLIONS



**Un succès à savourer** — Des entreprises et associations canadiennes, incluant le Fisheries Council de Colombie-Britannique, ont pu goûter la douce saveur du succès à ANUGA 87, la plus importante foire de l'alimentation au monde, qui s'est tenue en octobre dernier à Cologne, en Allemagne de l'Ouest. Les ventes enregistrées par les 43 participants canadiens devraient dépasser 90 millions de dollars. Voir l'article page 5.

## Grand balayage sur le marché saoudite

La plus grande entreprise canadienne de systèmes d'aspiration intégrés est en train de faire un grand balayage en Arabie Saoudite.

Depuis 1977, les systèmes d'aspiration de **Beam Canada** assurent, en Arabie Saoudite, le dépoussiérage des maisons, des hôpitaux et des bureaux.

On a récemment expédié pour 250 000 \$ de ces articles canadiens vers ce marché du Moyen-Orient.

Cependant, le balayage accompli par **Beam** n'illustre qu'une moitié de cette grande percée canadienne.

Quant à l'autre moitié, le mérite en revient à **Overseas Projects Corporation of Canada Ltd.**, une maison de commerce canadienne dont le siège social est à Ottawa. Cette entreprise a frayé la voie qui devait mener aux succès de **Beam Canada** sur ce marché.

L'association formée par **Overseas Projects** et **Beam Canada** a profité aux deux partenaires. À titre de maison de commerce, **Overseas Projects** a fourni le bénéfice de son expérience, de ses contacts et de sa connaissance du marché, ainsi que les immobilisations; en

(Voir page 6: Dépoussiérer.)

## Nos ordinateurs branchés en danois

Les fabricants canadiens d'ordinateurs et de logiciels qui lorgnent vers l'Europe auraient probablement intérêt à se brancher sur le

Danemark, l'un des pays scandinaves.

### Commerce excédentaire

Au cours des neuf premiers mois de 1987, les exportations de produits du Canada ont excédé ses importations de plus de 8,5 milliards de dollars. Selon *Statistique Canada*, cet excédent commercial représente une augmentation de 587 millions de dollars par rapport à la même période de l'année dernière. Les exportations sont passées à 10,2 milliards de dollars, soit une augmentation de 63 millions, qui porte à 91,6 milliards de dollars (une augmentation de 1,6 milliard) le total des exportations accumulées depuis le début de l'année.

On peut lire cette conclusion dans une étude intitulée **Computer and Informatics Products — Why Denmark?** (Ordinateurs et produits informatiques: Pourquoi le Danemark? qui émane de l'ambassade du Canada à Copenhague.

La conclusion de ce rapport s'appuie sur une série de facteurs, notamment: le niveau de vie élevé du Danemark; ses dispositions en faveur du commerce étranger (30 pour cent du produit national brut); et l'emploi généralisé de l'anglais dans le secteur informatique.

Au Danemark, la plupart des opérations industrielles et commerciales sont axées sur la technologie plutôt que sur la main-d'œuvre; c'est ce qui explique la demande incessante

(Voir page 6: Le marché.)

## DANS CE NUMÉRO:

• Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux .....	2
• Berlin accueillera les exportateurs de l'agro-alimentaire .....	4
• Les Émirats Arabes Unis exploitent toujours l'or noir .....	5
• La foire du Nigeria portera sur l'agriculture .....	5

Marchés mondiaux

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ARABIE SAOUDITE** — La Commission royale de Jubail et Yanbu a lancé un appel d'offres concernant l'achat, la construction et la mise en service d'entreprises de service public et d'ouvrages de génie civil. Les projets comprennent des réseaux de distribution du courant électrique et des systèmes de refroidissement de l'eau de mer, qui nécessitent des tuyaux et des soupapes de gros diamètre (3000 mm). Communiquer avec le client sans tarder, afin de s'enregistrer et d'accomplir d'autres formalités, comme suit: Director, Purchasing and Contracting, Royal Commission, Yanbu. Tél.: 4/321-2209 E5020. Téléx: 662301 PARY SJ. L'ambassade du Canada à Riyad peut également fournir une aide. Téléx: (Code de destination 495). Indicatif: (404893 DOMCAN SJ). Fax: 488-0137.

**BRÉSIL** — D'après les derniers numéros des Bulletins sur les possibilités d'investissement, publiés par l'ambassade du Brésil, deux sociétés brésiliennes recherchent des associés éventuels à des projets d'investissement mixte ou d'entreprise conjointe, qui pourraient contribuer à leur expansion financière. La première de ces sociétés fabrique de la papeterie de bureau, du matériel d'emballage, des sacs en papier et des boîtes. La seconde produit et expédie des limes, des mangues et des melons destinés à la consommation locale, ainsi qu'aux marchés européens et américains. Pour obtenir plus de détails, communiquer avec: Paulo Miranda, Délégué commercial, ambassade du Brésil, 255, rue Albert, bureau 900, Ottawa K1P 6A9. Tél.: (613) 237-1090.

**GHANA** — Une société d'importation en vrac travaillant pour l'État, la Ghana Procurement Agency (GNPA), recherche des fournisseurs canadiens en vue d'acheter une variété de denrées, parmi lesquelles: du papier ordinaire et du papier journal, des pneus, des engrais, des aliments pour bébés, du sucre, du riz, des huiles comestibles, des conserves de poisson, du lait évaporé et en poudre. Écrire directement à: Nana Amo Adade Boamah, Chief Executive, GNPA, Private Mail Bag, Ministries Post Office, Accra, Ghana. Tél.: 228829 ou 221049. Téléx: 2029 GNPA GH.

**GRÈCE** — L'Administration de l'aviation civile hellénique a lancé un appel d'offres, sans date de clôture, en vue d'acquiescer deux systèmes d'alimentation électrique non interruptibles. Ces systèmes doivent pouvoir fournir le courant nécessaire à la mise à jour des données dynamiques d'un extracteur de tracé situé dans la chaîne de l'Hymette. Notre mission peut expédier les documents de l'appel d'offres aux entreprises canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Téléx: (Code de destination 601) 215584. Indicatif: (215585 DOM GR).

**GRÈCE** — L'Administration publique hellénique de l'énergie a décidé de prolonger, du 18 novembre au 15 décembre, la date de clôture d'un appel d'offres concernant l'achat d'un système intégral d'enregistrement et de traitement des données destiné aux recherches sur les charges électroniques. Le système doit servir à recueillir et à traiter les données concernant les appels de charge électronique. Le fournisseur éventuel doit posséder, en

Grèce, une agence capable d'apporter rapidement l'aide technique exigée au besoin. Notre mission peut expédier les documents de l'appel d'offres aux entreprises canadiennes (appel d'offres n° 627005). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**GRÈCE** — L'Administration hellénique des télécommunications (OTE) a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 février 1988, en vue d'acquiescer divers lots de liaisons radio numériques pour équipements principaux; des matériels auxiliaires tels que des pièces de rechange et des outils spéciaux; ainsi que des matériels optionnels tels que des instruments de mesure et un équipement d'atelier de réparation. Spécifications: (Groupe A): 7 liaisons de 8 MB/8/7,5 GHz; (Groupe B): 4 liaisons de MB/8/1,8 GHz; (Groupe C): 12 liaisons de 34 MB/8/8 GHz; (Groupe D): 2 liaisons de 34 MB/8/6 GHz; et (Groupe E): 5 liaisons de 140 MB/8/6,5 et 11 GHz. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**GRÈCE** — L'Administration du port du Pirée a lancé un appel d'offres, clôturant le 16 décembre, en vue d'acquiescer huit chariots élévateurs à fourche, du type manutention horizontale. Ces véhicules doivent être utilisés avec des conteneurs de 25, 35 et 40 pieds; entièrement équipés d'un mât triplex; et être alimentés par un moteur diesel de 260 Hp. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**GRÈCE** — L'Administration hellénique des télécommunications (OTE) a lancé un appel d'offres, clôturant le 15 décembre, en vue d'acquiescer 35 types d'appareils de mesure électronique et de nombreux lots de composants, dont 105 générateurs sélectifs de volt-mètre (300 Hz-620 KH); 80 vérificateurs d'isolation pour fonctionnement sur piles; 35 ponts de localisation des défauts de câble; 106 détecteurs de dérangement de câble; 49 oscilloscopes à double trace; 25 appareils de formation; et 50 appareils de dessoudage à pompe à vide. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**HONGRIE** — Nos délégués commerciaux en poste à Budapest rapportent que la prochaine phase d'un grand projet national de télécommunication exigera l'achat d'un système de téléphone mobile destiné à l'ensemble du pays. Ce projet est évalué à 40 millions de dollars U.S. À cet égard, la Hongrie s'intéresse particulièrement aux systèmes de télécommunication basés sur la technologie numérique utilisant 140 mégabits, systèmes qui pourraient être proposés l'année prochaine à l'Europe de l'Est. Les documents de l'appel d'offres relatifs à cette phase du projet seront disponibles en février 1988. En outre, des documents complémentaires seront publiés chaque mois, jusqu'en septembre 1988. Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec l'ambassade du Canada à Budapest. Téléx: (Code de destination 61) 224588 (CDA H).

**HONGRIE** — Aux termes d'un prêt accordé par la Banque mondiale, la société Taurus Hungarian Rubber Works a lancé un appel d'offres en vue d'acquiescer deux chaînes de

production de pneus pour tracteurs. Voici les spécifications: A) une chaîne de laminage pour caoutchouter les cordes en tissu des deux côtés. Les pièces doivent comprendre: des unités de pré-laminage; des unités d'aval; un système de contrôle et des laminoirs à quatre rouleaux, type S ou Z, 0,610x1700. B) une chaîne de mélange pour le traitement des lots principaux. Les pièces doivent comprendre: une matrice à rouleaux; un mélangeur assorti d'un dispositif de pesée conçu pour le noir de fumée et les produits chimiques; et un équipement de refroidissement et de mise en lots pouvant installer des feuilles de 800 mm de large, et possédant une capacité de 20 tonnes par an. Les informations doivent être adressées en anglais à Mrs. I. Horwath, Department Head, Taurus Hungarian Rubber Works, H-1440, Budapest, POB 25, Hungary, Tél.: 141-040. Téléx: 22-5312.

**MAROC** — L'ambassade du Canada au Maroc signalé que le ministère de la Défense de ce pays lancera un appel d'offres au début de l'année prochaine, en vue d'acquiescer des équipements médicaux et scientifiques destinés au nouvel Hôpital militaire de Meknès. Le coût du projet est évalué à 15 millions de dollars. Les fournisseurs éventuels doivent s'enregistrer en envoyant une lettre et des brochures, en français de préférence, à l'adresse suivante: Général Mohamed Achahbar, Secrétaire Général, Administration de la Défense Nationale, Enceinte du Mechouar, Rabat. Pour obtenir des noms de représentants ou de distributeurs locaux, communiquer avec l'ambassade du Canada à Rabat. Téléx: (Code de destination 407) 31964M. Indicatif: (CDARABAT 31964M).

**SUÈDE** — En janvier, l'Administration nationale suédoise de la marine et de la navigation compte acheter 32 bouées en acier recouvertes de métal léger. Ce nombre comprend 20 bouées mesurant chacune 7 m et pesant 2000 kg, et 12 bouées de 10 m et de 3300 kg. Elles doivent être fabriquées d'après les plans fournis par l'Administration. Les fournisseurs qualifiés qui souhaitent soumissionner doivent faire parvenir d'ici le 10 décembre leurs nom, adresse et références, en suédois ou en anglais, à: Sjöfartsverket, Fyr-Ock Elektro-sektionen S-601, 78 Norrköping, Suède. L'ambassade du Canada à Stockholm pourra offrir son aide. Téléx 10687 (code de destination: 54); indicatif: (10687 DOMCAN S).

**TCHAD** — Le ministère des Travaux publics, de l'Habitat et de l'Urbanisme acceptera, jusqu'au 6 juillet 1988, les candidatures de présélection aux travaux de réfection des routes bitumées. Le lot n° 1, de Ndjamena à Djermaya, couvre 30 km. Le lot n° 2, de Ndjamena à Guelengdeng, couvre 146 km. Le projet comporte des travaux de terrassement destinés à réparer ou à élargir les remblais existants; le pavage de 130 km de routes neuves, et le renforcement d'une route existante de 46 km. On peut se procurer les documents de présélection en s'adressant au Ministère des Travaux Publics, de l'habitat et de l'Urbanisme, B.P. 436, Ndjamena, Tchad;

(Voir page 3: Marchés.)

# La Thaïlande offre de bons débouchés

(Suite de la première page.)

année et l'année prochaine, à l'exportation des nos produits manufacturés vers la Thaïlande.

D'après les études de marché de l'ambassade du Canada à Bangkok, il existe des débouchés dans les télécommunications, la production d'électricité, le traitement et l'emballage des produits alimentaires, le pétrole et le gaz, ainsi que dans les matériels militaires.

En outre, des débouchés plus modestes existent dans le secteur minier, l'informatique et la bureautique, l'avionique et la construction domiciliaire.

La croissance des exportations canadiennes vers la Thaïlande incite un certain nombre de nos sociétés à pénétrer ce marché par l'entremise de maisons de commerce canadiennes. Il n'y a pas très longtemps que les maisons de commerce s'intéressent à l'exportation; mais elles n'en sont pas moins responsables de 40 pour cent des exportations canadiennes destinées à des pays autres que les États-Unis.

La plupart de ces entreprises sont spécialisées dans l'exportation vers certains marchés étrangers, parmi lesquels la Thaïlande.

Depuis les années 50, un certain nombre d'initiatives canadiennes ont contribué à renforcer les liens existants, notamment:

- l'intérêt accru du Canada pour l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE);
- l'inauguration, en 1985, à Vancouver, d'un Bureau de promotion commerciale thaïlandais;
- l'aboutissement, en 1986, des négociations visant à établir, entre nos deux pays, une ligne aérienne directe, ainsi qu'un service direct de fret aérien;
- l'approbation de principe donnée par le gouvernement canadien au projet **Enterprise Thailand**. Il s'agit d'un programme industriel de 36 millions de dollars, conçu pour encourager le secteur privé canadien à collaborer avec des sociétés thaïlandaises à des prises de participation où à des investissements technologiques.

On notera également une nette augmentation du nombre de visites et de missions commerciales organisées entre les deux pays.

• En juillet dernier, 150 hommes d'affaires thaïlandais ont participé à la foire commerciale baptisée **Made in Thailand**, qui s'est tenue à Edmonton.

• Le 9 novembre, sous les auspices de l'Association des manufacturiers canadiens, les représentants de 10 sociétés canadiennes sont partis pour une mission de 13 jours, en vue d'explorer les débouchés offerts aux entreprises canadiennes en Thaïlande, en Malaisie et à Singapour.

• Entre le 23 et le 28 novembre, le Conseil commercial ANASE-Canada s'est réuni à

Manille pour étudier les débouchés offerts dans la région de l'ANASE, y compris en Thaïlande. Et,

• Du 10 au 13 décembre, un certain nombre de scientifiques canadiens présenteront des exposés lors du **Premier Congrès scientifique international de la Princesse Chulabhorn sur les produits naturels**.

Mais il faut également noter les foires commerciales, les expositions et autres événements auxquels les entreprises canadiennes sont invitées à participer. Au moment de mettre sous presse, certaines de ces manifestations sont terminées, et d'autres sont en cours, mais toutes méritent considération. On notera ainsi:

• **Medical/Hospitech 87** (29 nov.-2 déc.) — Cette exposition internationale consacrée aux réalisations et aux installations médicales et hospitalières, qui se tiendra à Bangkok, est considérée comme la plus importante présentation médicale organisée en Asie. Étant donné que les importations thaïlandaises de produits médicaux devraient augmenter de 12 à 15 pour cent d'ici la fin de 1988, cette exposition offre des possibilités commerciales très intéressantes.

• **Bangkok 87** (3-12 déc.) — Cet événement de portée internationale est considéré comme une foire commerciale polyvalente d'un caractère exceptionnel; elle est spécialement conçue pour les fabricants d'outre-mer qui désirent pénétrer le marché thaïlandais.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés offerts par la Thaïlande ou sur les foires commerciales prévues dans ce pays, on peut communiquer avec M. Nigel Godfrey, Direction de l'expansion du com-

## Une série libre-échange

Vous cherchez des réponses sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis?

Le ministère des Affaires extérieures vient de publier une nouvelle brochure sur l'Accord et l'industrie automobile.

Intitulée **L'Industrie automobile**, cette brochure est la première d'une série de publications de petit format consacrées à des secteurs clés de l'économie et à des problèmes essentiels visés par l'Accord. Ces brochures seront diffusées au cours des prochaines semaines.

On publiera également des textes relatifs aux répercussions de l'Accord sur les régions.

Les sujets traités par **L'Industrie automobile** s'intitulent: «Pourquoi notre industrie automobile est si importante», «Ce qui arrivera pendant la période de transition», et «Comment le libre-échange influencera l'industrie automobile.»

Pour obtenir gratuitement un exemplaire de cette série de brochures ou des autres publications concernant le Libre-échange, téléphoner (sans frais) au numéro suivant: **1-800-357-0660**.

Pour des renseignements d'ordre général ou technique, composer (sans frais) le **1-800-267-4635**. ★

merce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST), MinAffex au (613) 995-7659. ★

## Marchés mondiaux

(Suite de la page 2.)

ou en communiquant avec Gauff Ingénieur, Berner Strasse, 45-6000 Francfort-sur-le Main 56, République fédérale d'Allemagne.

**TURQUIE** — L'Administration des travaux hydrauliques de la Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 29 janvier 1988, en vue d'acquies des **instruments topographiques** destinés aux levés géodésiques, soit 10 tachymètres électroniques; 10 niveaux automatiques; 7 tachymètres optiques; et 7 théodolites. Notre mission peut expédier les documents de l'appel d'offres aux entreprises canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Téléc: (Code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** — Aux termes d'un accord de financement de 4 à 6 millions de dollars US conclu avec la Banque de développement islamique, l'Université technique du Moyen-Orient a lancé un appel d'offres, clôturant le 15 décembre, en vue d'**équiper des laboratoires de recherche nucléaire**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Dans le cadre d'un projet financé par la Banque de reconstruction et de développement, et évalué à 20 millions de dollars US, le ministère de l'Éducation de la Turquie a lancé un appel d'offres, clôturant le 21 janvier 1988, en vue d'acquies des **équipements de formation** destinés à des ateliers et à des laboratoires. Ces appareils serviront à l'enseignement de l'électronique générale, y compris les microprocesseurs; de l'électronique maritime, y compris les communications et la navigation; de l'électronique médicale; et, enfin, à l'enseignement portant sur les systèmes d'alimentation électrique. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 27 décembre, en vue d'acquies les **équipements radio** suivants: 24 radios Manpack, puissance de crête (PEP) minimale 20 W et 4 postes stationnaires, puissance de crête (PEP) minimale 400 W. Spécifications: émetteurs-récepteurs modulaires HF/BLU avec synthétiseur de fréquences; bande de fréquences minimale 1,6-30 MHz; espacement entre les voies 100 Hz. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La Direction générale de la recherche et de l'exploration minière a émis un appel d'offres pour l'achat d'un spectromètre à plasma inductif, devant servir à analyser divers minerais, roches, échantillons d'eau, ainsi que des éléments traces de différents dosages. Le système doit être séquentiel ou combiné (séquentiel et simultané). Les soumissions seront acceptées jusqu'au 25 décembre. Pour obtenir la documentation, les entreprises canadiennes peuvent s'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara. ★

## Rectificatif

Le nom du président de Lab Volt Ltée mentionné dans **CanadExport**, vol. 5, no 17, devrait se lire M. Guy Goupil. Lab Volt Ltée est un manufacturier de produits didactiques destinés à la formation de techniciens et d'ingénieurs en électricité, électronique et télécommunication. ★

## L'agro-alimentaire pousse à Berlin

Berlin — Ananas et avocats ... roses et coquelicots ... camembert et brie, ce n'est là qu'un échantillon des produits qui seront exposés au cours de la **Semaine verte internationale de Berlin (1988)**.

La **Semaine verte**, qui a lieu chaque année depuis soixante ans, est l'une des principales expositions européennes consacrées à l'agriculture, à l'alimentation et à l'horticulture.

Du 29 janvier au 7 février, la **Semaine verte** occupera le Parc des expositions de Berlin; quiconque travaille dans l'un de ces domaines pourra ainsi vérifier les possibilités d'écoulement de produits destinés aux marchés européens.

En outre, une série de réunions, de conférences et de colloques, organisée parallèlement à cette foire, donnera aux professionnels l'occasion de se renseigner sur les dernières méthodes de production, et de discuter les solutions offertes pour résoudre les problèmes posés par cette industrie à l'échelle nationale et internationale.

Organisée au Centre des Congrès internationaux (à côté du Parc des expositions), ce programme auxiliaire spécial comprendra des tribunes sur les produits frais, spécialement consacrées aux fruits et aux légumes, aux fleurs, aux viandes et aux poissons. On a également prévu, à l'intention des grossistes, un congrès spécial, **MULTISERVA**, consacré au ravitaillement communautaire.

La **Semaine verte** de 1987 a attiré plus de 450 000 visiteurs, parmi lesquels 55 000 représentants des industries concernées, pendant les dix jours prévus pour ce grand événement. On a compté 842 stands installés par 49 pays, y compris le Canada.

Pour la deuxième année consécutive, le



**Canadien, Mmm!** — Il s'en passait des choses au stand de **Hiram Walker and Sons Ltd.**, de Windsor, Ont., qui comptait, l'année dernière, parmi plusieurs des heureux participants canadiens à la **Semaine verte internationale de Berlin**, en Allemagne de l'Ouest.

ministère des Affaires extérieures (MinAffex) parraine un stand canadien à l'occasion de la **Semaine Verte**.

D'après les fonctionnaires du MinAffex, l'exposition berlinoise constitue un marché d'essai qui présente des résultats immédiatement tangibles et où l'efficacité de la commercialisation peut être examinée immédiatement.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la **Semaine verte**, communiquer avec M<sup>me</sup> Deborah Green, Direction de l'expansion du commerce avec l'Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-4427. ★

## La foire de l'artisanat se tiendra au Canada

Halifax — Des acheteurs et des gens de métier de toutes nos provinces, des États-Unis et même des Bermudes, sont déjà en train de préparer leur rassemblement, prévu pour l'année prochaine, dans la vieille cité maritime de Halifax.

En effet, du 7 au 9 février, ces visiteurs participeront à la Onzième Foire commerciale de l'artisanat de l'Atlantique (**11<sup>th</sup> Atlantic Craft Trade Show (ACTS '88)**), qui sera la plus grande exposition jamais organisée dans ce domaine, si l'on considère le nombre des présentations et la qualité des articles.

Ouverte exclusivement aux acheteurs et aux gens de métier, cette foire exposera toute une gamme d'articles originaux, parmi lesquels des vêtements de grand style, des jouets uniques en leur genre, des ustensiles, de la vaisselle, des poteries, des verreries, des tapis et des bois sculptés, tous fabriqués par des artisans de nos provinces atlantiques.

Selon les organisateurs, les responsables de cette grande exposition de l'artisanat, prévue au Centre des congrès et du commerce mondial de Halifax, commencent à recevoir des demandes de renseignements sur les modalités d'inscription et de réservation. Ces demandes proviennent de magasins spéciaux et d'acheteurs répartis de la Californie aux Bermudes et de la Colombie-Britannique à Boston.

Les personnes qui désirent s'enregistrer d'avance ou réserver un espace à **ACTS '88**, doivent communiquer avec M. Peter L. Giffin, Directeur de l'Exposition, Atlantic Craft Trade Show, P.O. Box 519, Halifax (N.-É.) B3J 2R7. Tél.: (902) 424-4212. ★

## Notre technologie se pointe très bien en France

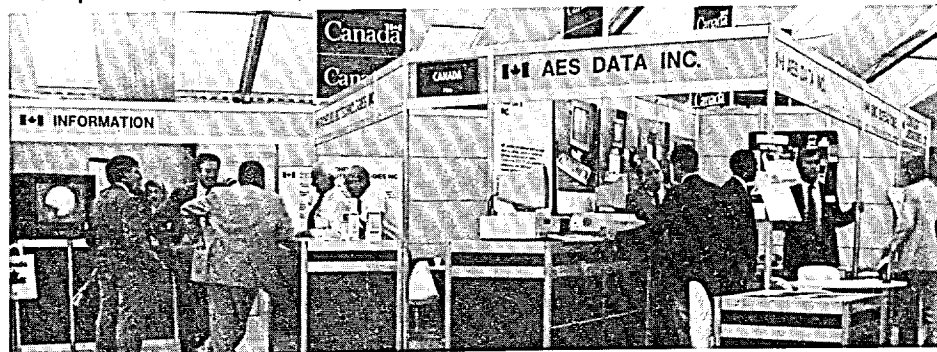
Toulouse — Un petit groupe de sociétés canadiennes se dit ravi, sur tous les plans, de sa participation à une exposition des technologies de pointe qui s'est tenue, du 24 septembre au 4 octobre, à Toulouse, cette ville du Sud de la France considérée comme la capitale de l'industrie aérospatiale du pays.

Leur satisfaction est très justifiée: au cours des 12 prochains mois, le total des ventes devrait dépasser 2 millions de dollars.

Qui plus est, selon les quatre sociétés

canadiennes qui ont participé au **Marché international de la haute technologie (SITEF)**, cet événement leur a permis d'établir des contacts, d'étudier le marché, de découvrir des possibilités d'entreprise conjointe et de nommer des agents et des distributeurs.

L'exposition **SITEF**, qui en est à sa quatrième année, est considérée comme le lieu essentiel des échanges techniques et commerciaux, et comme un centre de rencontre international pour l'industrie et la recherche.



À la fine pointe de la technologie — Deux entreprises québécoises, **Richelieu Biotechnologies** (à gauche) et **AES Data Inc.**, étaient au nombre des quatre sociétés québécoises ayant participé à **SITEF 87**, une exposition consacrée aux technologies de pointe qui s'est tenue à Toulouse, en France. Les ventes prévues pour l'année prochaine devraient dépasser 2 millions de dollars.

Les visites et les discussions des participants (favorisées par des réunions et par une tribune d'informations et de transferts technologiques) couvraient un grand nombre de domaines, parmi lesquels l'aéronautique et l'industrie spatiale; la biotechnologie; les industries agro-chimiques; les communications et les transports; l'électronique et la micro-électronique; l'énergie; l'environnement; le traitement des données industrielles; les matériaux, les services; la technologie médicale et la pharmacologie; et les transferts technologiques.

Avec plus de 16 000 mètres carrés d'exposition, **SITEF 87** a attiré plus de 700 exposants, 100 sociétés étrangères, et plus de 89 000 visiteurs.

Les entreprises canadiennes qui ont participé à cette exposition, sous les auspices du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), étaient les suivantes: **AES Data Inc.**, Lachine, Qué.; **Connaught Laboratoires Ltd.**, Willowdale, Ont.; **Ingraph (I.G.U.) Inc.**, Montréal (Qué.); et **Richelieu Biotechnologies**, Sainte-Hyacinthe (Qué.)

Pour plus de renseignements sur **SITEF 87**, ou sur les prochaines expositions **SITEF**, communiquer avec M<sup>me</sup> Deborah Green, Direction de l'expansion du commerce avec l'Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-4427.



# 'Alimenter' l'étranger vaut des millions

**Cologne** — En octobre dernier, une collection des aliments les plus fins et des mets les plus délicats du Canada, a pris le chemin de Cologne, en Allemagne de l'Ouest. Environ une semaine plus tard, l'industrie alimentaire canadienne s'était enrichie de 10 millions de dollars.

Ce chiffre représente le total des ventes réalisées sur place par des entreprises canadiennes à **ANUGA**, la plus grande foire alimentaire du monde, qui s'est tenue du 10 au 15 octobre. Mieux encore, on estime que le résultat direct de la participation canadienne se traduira par 90 millions de dollars de ventes supplémentaires au cours des 12 prochains mois.

On notera que c'est la cinquième fois que le Canada est officiellement représenté à **ANUGA**. Cette année, 30 entreprises et associations canadiennes soit en tout 43 sociétés, ont participé à cet événement, alors qu'elles étaient 28 en 1985. En outre, plus de 900 hommes et femmes d'affaires canadiens, parmi lesquels des exportateurs et des importateurs, se sont rendus au Parc des expositions de Cologne (Koeln-Messe) pour participer à cette foire qui a duré six jours.

Le stand canadien représentait fidèlement l'ensemble du secteur alimentaire en étalant nos grands produits. Des sociétés de huit provinces ont participé à l'organisation du pavillon, de l'Atlantique au Pacifique.

Une association canadienne groupant 17 entreprises de pêche a établi un record, pour ce type d'activité, dans une exposition située en dehors des États-Unis. Le Conseil des pêcheries de la Colombie-Britannique représentait 9 entreprises; et, de son côté, l'Association canadienne des exportateurs de



**Le goût de la réussite** — La société Cobi Foods Inc., de Port Williams (N.-É.) est l'une des 43 entreprises et associations canadiennes qui ont participé à **ANUGA**, la plus grande foire alimentaire du monde, qui s'est tenue à Cologne, en Allemagne de l'Ouest.

poissons en représentait indirectement 45.

**ANUGA** a attiré plus de 225 000 commerçants de 125 pays et plus de 5 700 exposants de 80 pays, ce qui représente une participation beaucoup plus élevée que celle de 1985.

Des fournisseurs aux conditionneurs, en passant par les importateurs et les exportateurs, des participants sont venus de tous les secteurs de l'industrie des aliments et boissons pour choisir et acheter des produits canadiens tels que sirop d'érable, riz sauvage, fruits de mer et miel.

D'autre part, la presse spécialisée était très présente à **ANUGA**: **Canadian Grocer**, **Seafood Leader**, **Foodservice Promotions**, et **JKD Marketing Services**, tous ces périodiques ont envoyé des représentants. En particulier, **Canadian Grocer** a organisé un voyage nolisé qui a permis d'amener plus de 100 visiteurs canadiens à cette exposition.

La prochaine foire **ANUGA** n'aura pas lieu avant deux ans, mais tous les exposants canadiens qui s'y trouvaient cette année ont exprimé le désir d'y participer de nouveau en 1989.

D'après les membres de la délégation canadienne, les expositions alimentaires de renommée mondiale, telle qu'**ANUGA**, constituent les meilleurs organes de promotion internationale pour les produits canadiens.

Pour obtenir d'autres renseignements sur **ANUGA**, ou sur d'autres foires alimentaires européennes (**SIAL 88** se tiendra à Paris du 17 au 21 octobre), communiquer avec M. Helmut Schroeter, Direction de l'expansion du commerce avec l'Europe (RWT), MinAffex, au (613) 996-4344; ou avec M. Bill Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), au (613) 996-4207; ou avec M. Dave Shortall, Direction des pêches (TAF), au (613) 995-1714.

## L'or noir brille toujours aux Émirats

**Dubay** — Le sous-sol terrestre et marin des états du Golfe contient près d'un tiers des ressources mondiales en gaz naturel et près des deux tiers de ses réserves en pétrole brut.

C'est l'une des raisons qui font des Émirats Arabes Unis (É.A.U.) l'hôte naturel de l'**Arabgas and Oil Technology Exhibition and Conference** prévue à Dubay, du 20 au 24 mars 1988.

Étant donné la dépendance déterminante des économies des É.A.U. et de celles de ses voisins immédiats à l'égard du pétrole et du gaz, ces pays offrent d'excellents débouchés

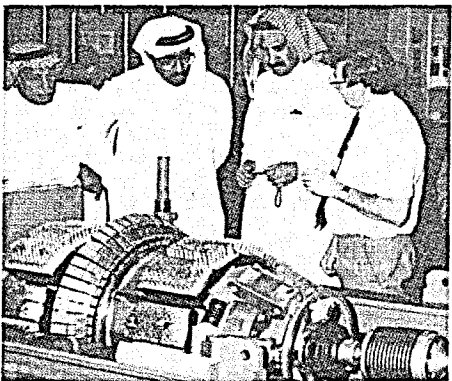
aux fournisseurs canadiens d'équipements et de services spécialisés.

L'exposition **Arabgas**, qui s'est déjà tenue en 1984 et 1986, a attiré des visiteurs et des acheteurs du Koweït, de l'Arabie Saoudite, du Katar, de Bahreïn, de l'Oman, de l'Inde et des pays d'Afrique du Nord.

Organisée par l'entreprise londonienne International Conferences and Exhibitions Ltd., **Arabgas** se tiendra au Centre commercial international de Dubay. Cette ville, la capitale commerciale de la région du Golfe, est également le centre des nouvelles exploitations de gisements terrestres et marins de gaz naturel.

Pour obtenir d'autres renseignements sur **Arabgas** ou sur les possibilités d'échanges commerciaux entre le Canada et les États du Golfe, on peut communiquer avec M. Robert Grison, Direction de l'expansion du commerce avec le Moyen-Orient (GMT), MinAffex, au (613) 990-5997.

Les participants éventuels à l'exposition **Arabgas** peuvent également obtenir des renseignements auprès des organisateurs officiels de l'exposition au Canada. Communiquer avec M. Derek Complin, UNILINK, 5 Donald Crescent, Agincourt (Ont.) M1A 1N5. Tél.: (416) 291-6359. Téléc.: 06-968027.



## L'agriculture sera à l'honneur au Nigeria

**Kaduna** — Les gens d'affaires et les investisseurs canadiens qui s'intéressent au Nigeria connaîtront mieux les débouchés éventuels offerts par ce pays, en particulier dans le domaine des machines agricoles, s'ils visitent la foire commerciale prévue du 20 au 27 février 1988, à Kaduna.

D'après les organisateurs de la **Dixième Foire commerciale internationale de Kaduna**, dont le thème est consacré à «l'Organisation des ressources globales pour le développement rural et national», les participants pourraient, eux aussi, jouer un rôle dans le développement du Nigeria.

Les personnes désireuses de participer à cet événement, ou voulant en savoir plus, peuvent communiquer directement avec Alhaji Mu'azu Isa, Director General, Kaduna International Trade Fair, Kaduna Chamber of Commerce, Industry & Agriculture, No. 24 Waff Road, P.O. Box 728, Kaduna, Nigeria. Tél.: 062-211216. Téléc.: 71325 KADCHA NG.

Pour obtenir d'autres renseignements, on peut également communiquer avec le haut-commissariat du Canada, Lagos. Téléc.: (Code de destination 905) 21275. Indicatif: (21275 DOMCAN NG). ★

# Le marché de l'informatique s'ouvre au Danemark

(Suite de la première page.)

d'ordinateurs, de logiciels, d'équipements de transmission de données, de matériel de télécommunication et de systèmes électroniques spécialisés.

À mesure qu'ils sont mieux renseignés sur les équipements canadiens de traitement des données et de télécommunication, les Danois achètent de plus en plus au Canada. En outre, les articles canadiens n'exigeant pratiquement aucune modification pour s'adapter aux besoins du pays, ils bénéficient d'une avance naturelle sur ceux des concurrents.

En 1986, d'après la plupart des distributeurs danois d'ordinateurs et de logiciels, les chiffres de vente ont augmenté de près de 50 pour

## Dépoussiérer peut fort bien rapporter

(Suite de la première page.)

échange, elle a obtenu les droits de mise en marché des produits de **Beam Canada**.

Quant à cette dernière, elle a gagné sur les deux tableaux: tout en faisant des percées majeures sur les marchés d'exportation, son propre capital est resté intact; elle a pu ainsi le consacrer, au Canada, à une expansion devenue indispensable, à Oakville (Ont.).

Quant à **Overseas Projects**, l'association lui a permis de maintenir un taux de croissance annuel supérieur à 100 pour cent.

Cette entreprise fait partie du Conseil des maisons de commerce canadiennes, et travaille avec des hommes d'affaires saoudiens depuis 1977.

Cette réputation de stabilité a incité l'une des plus grandes familles commerciales d'Arabie Saoudite à former une association avec **Overseas Projects** pour la vente des systèmes d'aspiration de **Beam Canada**. Le lancement de ces produits a bénéficié d'une formidable poussée, sous forme de panneaux publicitaires et d'annonces couvrant toute une page des journaux, et au moyen de démonstrations, dans les plus grandes expositions du Moyen-Orient consacrées aux immeubles et aux foyers.

Pour plus de renseignements sur la façon d'utiliser les connaissances et l'expérience d'une maison de commerce canadienne qui a fait ses preuves, on peut communiquer avec M. Dieter Hollweck, **Overseas Projects Corporation of Canada Ltd.**, Suite 1318, 50 O'Connor St., Ottawa, K1P 6L2. Tél.: (613) 238-7450.

On peut également obtenir des informations générales sur les maisons de commerce auprès de M. Mike Reshityk, Directeur adjoint, Financement des exportations, Direction des maisons de commerce et des projets d'investissement (TPF), MinAffex, au (613) 996-1419. ★

cent. La plus grande partie du marché était accaparée par les CP IBM et les CP IBM compatibles; et, en deuxième position, par les produits d'Olivetti, d'Unisys et de Compaq. Quant aux fournisseurs japonais, il possédaient le monopole des imprimantes, des terminaux, des moniteurs et autres matériels périphériques.

Ce rapport consacré au marché danois des ordinateurs et des logiciels (marché complexe sur le plan technique) comprend une étude approfondie de sa structure et de ses tendances. Il comporte également des remarques utiles pour les exportateurs canadiens qui font des affaires au Danemark.

Voici quelques-uns de ces commentaires:

- la plupart des importateurs et des distributeurs danois exigent un accord de distribution exclusif;
- en général, l'ouverture de débouchés

exige au moins une visite aux distributeurs éventuels, ainsi que des visites de suivi annuelles ou semi-annuelles, lorsque les relations d'affaires sont solidement établies.

• la plupart des importateurs acceptent le principe du paiement anticipé, mais ne toléreront pas une livraison en retard s'ils ont acquitté la facture d'avance;

• les droits de douane sont de 4 à 5 pour cent pour la plupart des matériels d'ordinateurs;

• les matériels d'ordinateurs canadiens destinés aux marchés danois nécessitent un permis d'exportation.

Pour obtenir un exemplaire du rapport, communiquer avec M<sup>me</sup> Jennifer Barbarie, Direction de l'expansion du commerce et des investissements — Europe de l'Ouest (RWT), MinAffex, au (613) 995-4730. ★

## Bien connaître les 'ficelles' de l'emballage

(Suite de la première page.)

Or, les employés de **Cratex** sont des experts qui manipulent toutes sortes de marchandises. Des appareils de mesure ultrasensibles aussi bien que des scellants à l'huile très encombrants, **Cratex** connaît toutes les ficelles de l'emballage pour l'exportation.

D'après **Cratex**, il y a trois facteurs essentiels à considérer lorsqu'on emballe des marchandises destinées à l'exportation: la nature des articles, le moyen de transport et la destination.

Par exemple: tel article est expédié par un froid glacial vers une destination où la température atteint 110 degrés. Selon **Cratex**, l'emballage doit alors être conçu pour affronter les parties du voyage les plus dangereuses, et non pas les plus faciles.

Un certain nombre de facteurs déterminent le choix de la caisse ou des patins, ainsi que le type de protection intérieure.

On notera parmi ces facteurs:

- l'effet de la mise en caisse sur les primes d'assurance-transport;
- les restrictions imposées, en cours de route, au poids et aux dimensions des envois;
- la fragilité de l'article à emballer;
- la disponibilité des matériels de levage au cours du transport;
- les conditions météorologiques au cours du transport et au lieu de destination; et
- les restrictions imposées à l'importation de certains matériels d'emballage.

En tenant compte de ces facteurs parmi d'autres, **Cratex** saura recommander le type d'emballage le mieux conçu pour protéger et préserver les marchandises.

D'après les responsables de **Cratex**, un bon emballage permet de réduire la paperasserie et les frais de transport, et de profiter au maximum de chaque dollar consacré à l'assu-

rance. Il permet également d'épargner des frais de réparation, de remplacement et d'amende, et peut influer très favorablement sur la réputation de l'exportateur.

La société **Cratex** est membre du Réseau international des entreprises d'emballage et d'expédition (INPRO), et se spécialise, depuis quatorze ans, dans l'emballage et la mise en caisse conçus pour l'exportation.

Son siège social est situé au 4805-82nd Ave., Edmonton (Alb.) T6B 0E5. Tél.: (403) 468-4769.

Sa Succursale en Colombie-Britannique se trouve au 2318 United Blvd., Coquitlam, (C.-B.) V3K 5X9. Tél.: (604) 941-9651. ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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) Indiatif: External Ott.

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

**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 Wiggan, tél.: (613) 996-2225.

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

Tirage bimensuel: 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

EA  
CL6  
V.5 #21  
DOCS

# canadexport



External Affairs    Affaires extérieures  
Canada                Canada

VOL. 5, NO. 21

DECEMBER 15, 1987

## Canadian firms guided to Cuban markets

Cuba offers a wide range of profitable opportunities for Canadian exporters — especially those who understand this important marketplace.

This observation is made in *Cuba — A Guide for Canadian Exporters*, one in a series of market guides produced by the Department of External Affairs.

A pocket-size, easy-to-read compendium of information, the booklet contains a general market description as well as a detailed section devoted to "Doing Business in Cuba."

The guide notes that, in 1986, Cuban imports from Canada totalled \$361.2 million — approximately a 60 per cent increase over 1978. Wheat was the main Canadian export, followed by wheat flour, corn (maize), sulphur, peas, and gasoline and fuel oil.

Also exported from Canada to Cuba, in lesser quantities, were skim milk powder, barley, lumber and other wood products, telephone equipment, and pharmaceuticals and other medical supplies.

Currently, Cuba's imports from non-socialist

countries are limited to industrial goods and essential food items, with the import of luxury items being virtually non-existent.

In the industrial section, the main imports are plants and machinery, construction machinery and equipment, lumber, pulp and paper, fertilizers, chemicals, raw materials including petroleum, transportation vehicles and communications equipment.

Cuba's centrally planned economy, notes the guide, consists of eight major economic sectors: agriculture (the backbone of the Cuban economy); mining; fishing; energy; manufacturing; tourism; domestic trade; and external trade. Both short-and long-term planning in all these sectors is controlled by the Junta Central de Planificacion (JUCEPLAN) — the senior economic ministry.

The guide says "Cuba's annual import requirements are established (based on requirements set by various end-users) in line

## How to make a technological hit



**Technically tempting** — Tradespeople and visitors alike were attracted to Canadian pavilions at Systems'87, a major information/technology show held in Munich, West Germany. Of the 11 Canadian participants, several reported sales, the appointment of agents and the establishing of important contacts. [See story page 5](#)

*'The various state trading organizations . . . issue requests for quotations'*

with the financial resources available to pay for them as determined by the central bank, the Banco Nacional de Cuba.

"Import allocations . . . are usually approved between July and September for the following year. The various state trading organizations (empresas) are then required to issue requests for quotations, enter into negotiations and sign contracts based on the approved plan."

Empresas that import goods and services required by end-users on a regular basis come under the jurisdiction of the Ministry for Foreign Trade (MINCEX), while those that import packages of goods (machinery) or services related to capital projects are regu-

Turn to page 6—Canadian

## Books bound for worldwide distribution

There are further signs that Canada is coming of age on the international publishing scene.

First the Netherlands reported that it had published at least 20 Canadian novels in the first nine months of this year. Then Japan announced it was about to allocate an additional Can\$54 million to purchase foreign books, Canadian editions among them.

And now, from the annual **October Book Fair** held in Frankfurt, West Germany, comes the news that "Borrowed Black" — a children's story penned by Labrador resident Ellen Bryan Obed — was one of the leading books at the fair, ringing up sales in a number of foreign languages.

"Borrowed Black's" publisher, **Breakwater**

**Books of St. John's Newfoundland**, plans to release a new edition of the book in 1988 while, to date, language rights have been sold to Denmark, the Netherlands and Sweden and a special Gaelic edition is underway for Ireland.

Interest in "Borrowed Black" by publishers in Germany, France and Spain has prompted **Breakwater** to commission agencies in Scandinavia, Germany and France to handle the sale of further rights.

**Breakwater** also chalked up another major success at this year's Book Fair. It concluded negotiations with Shanghai Scientific and Technical Publishers for world rights to "The Rare Animals of China." **Breakwater** will soon

Turn to page 3—Books

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- There's still time to make the Caribbean connection ..... 3
- Here's a chance to sow sales seeds in Saudi Arabia ..... 5
- Canada-France trade promotion seminars coming up ..... 6



# Good sales prospects from around the world

**BRITAIN** — A distributor of medical goods to hospitals, clinics and laboratories is seeking new overseas suppliers of **disposable gloves, finger stalls (one-finger gloves), ward furniture and other medical products**. Interested suppliers may contact directly Alexandra Middleton, Director, Total Public Relations Ltd., 104 Shaftesbury Road, Reading, Berkshire RG3 2QJ. Tel: (0734) 587529.

**BRITAIN** — A U.K. company experienced in the construction and marine industries seeks agents or commission arrangements with a supplier of **technical and engineering products**. Interested companies may contact directly Paul Munday, Director, Marine and Lifting Ltd., The Wensum Glass House, 9-13 Wensum St., Norwich, Norfolk, England NR3 1LA. Tel: (0603) 788288. Telex: 975533 (WENSUM G). Fax: (0603) 613500.

**BRITAIN** — Among products and services being sought from Canada by a U.K. company are: **bovine and caprine semen and embryos; embryo transfer services; livestock; livestock equipment; veterinary diagnostics and livestock breeding and management aids**. Interested suppliers may contact directly R.H. Watkiss, General Manager, Premier Farmkey Ltd., P.O. Box 42, Southam Road, Banbury, Oxon, England, OX16 7EU. Tel: (295) 52544. Telex: 83392 FARMKY G. Fax: (295) 51049.

**ETHIOPIA** — Interested parties who are members of the African Development Bank have until January 11, 1988 to apply to prequalify for an **open pit mining and workshop equipment project** being undertaken by the Ethiopian Mineral Resources Development Corporation (EMRDC) of Ethiopia's Ministry of Mines and Energy. The project, to develop the Lega Dembi gold deposit in southern Ethiopia, requires equipment that will help the mine reach an output of seven million tons a year of ore and waste. The equipment ranges from shovels, dump trucks and graders, to drills, generators, and drafting and surveying equipment. The workshop requires mobile and warehouse equipment and tools. To apply for prequalification, write, including supporting documents, to the EMRDC, P.O. Box 2543, Addis Ababa, Ethiopia. Tel: 18 74 78; 18 65 93; 18 65 94. Telex: 21463 EMRDC ET. For information and follow-up, copies should be forwarded to the Canadian Embassy, Addis Ababa. Telex: 21053 (DOMCAN ADDIS).

**FINLAND** — A tender announced by the Metallurgy Laboratory of the Technical Research Centre of Finland and with a bid closing date of January 5, 1988 calls for the supply of four **medium-frequency induction furnaces** for metal melting. Specifications are: one furnace, 250-350 kg (FE); one furnace, 200 kg (FE); one furnace, 60-80 kg (FE); and one furnace, 25 kg (FE). Post can forward documents to Canadian companies which can then make submissions directly to Technical Research Centre of Finland, Metallurgy Laboratory, Metallinmiehenkuja 4, SF-02150 ESPOO; or contact the Canadian Embassy, Helsinki. Telex: (Destination code 57) 121363. Answerback: (121363 DMCNH SF).

**FINLAND** — A tender with a bid closing date of December 28 has been announced by the Government Printing Centre (VAPK) for the supply of a DIN B1 **blanket-to-blanket perforator press**. Documents may be obtained from and should be forwarded to Government Printing Centre, P.O. Box 516, 00101 Helsinki; or contact the Canadian Embassy, Helsinki.

**HUNGARY** — On behalf of a number of power generating companies, ERBE, a Hungarian company for power plant investment, has issued a tender for eight **retaining rings** for the renewal of four generator rotors (type ORV 220 and manufactured by Hungary's Ganz Electric Co.). Outer and inner diameter of rings are 1,145 mm and 995 mm respectively. Each ring will weigh approximately 1,200 kg and be made from anti-magnetic steel to avoid stress corrosion. With a submission closing date of February 24, documents (costing US\$200) may be obtained from and should be forwarded to ERBE, Head Office, Floor 88, Room 211, Budapest V, Szechenyi RKP 3. Tel: 314-100 Ext. 229 (Commercial Section). Telex: 22-5442. Suggest, for complete details, interested parties contact the Canadian Embassy, Budapest. Telex: (Destination code 61) 224588 (CDA H).

**HUNGARY** — With a bid closing date of February 17 and on behalf of several electricity distribution companies and power plants, ERBE also has issued a tender for various **network instruments**, including ground resistance meters, insulation test instruments, miniature circuit breakers, auxiliary relays, and special pressing tools for mounting insulated and non-insulated conduits. To obtain documents, further details or assistance, contact as above.

**MOROCCO** — A tender has been announced for the supply of equipment and services to a \$94-million **transportation project** aimed at improving the capacity of this country's air, road, rail and seaport systems. Several components of the project of special interest to Canadian companies — who should have a representative/agent in Morocco — are the supply of: A) road snow removal materials, equipment for the maintenance of regional parks, and equipment for a training centre; B) port dredging and marine traffic signal systems; C) two airport telescopic gangways and new networks and integrated infrastructure; D) overhead railway lines and substations; and E) technical assistance for the development of road management techniques and for the management of transport offices in Casablanca. Assistance or further details is available from the Canadian Embassy, Rabat. Telex: (Destination code 407) 31964M. Answerback: (CDARABAT 31964M).

**NIGERIA** — Under World Bank financing, the Oyo North Agricultural Development Project (ONADEP) has issued a tender for **earth-moving equipment and seven mobile ICB video units**. Closing date for receipt of bids is January 5, 1988. Further information and bidding documents may be obtained, at cost of pounds sterling 60, from Nimrod International Ltd., 124 Mount Street, Berkeley Square, London W1Y 5HA. Tel: 01-629-5301/2/3. Telex:

25334. Interested parties may also wish to contact the Canadian High Commission, Lagos. Telex: (Destination code 905) 21275. Answerback: (21275 DOMCAN NG).

**POLAND** — An opportunity exists for a Canadian company to deliver **complete equipment for the modernization of sulphur evaporators at a pulp mill** in this country. The plant currently has six traditional evaporators with a capacity of 170,000 metric tons of dry substance a year. Plans are to increase this by introduction of the "cold blows" system. The client, which can provide 100 per cent of hard currency for the project, wants to order specific technical design for modernization, followed by delivery of the system, together with piping, fitting, cabling and automatic process control. Interested suppliers should visit the site to discuss preliminary offers. Inquiries should be directed as early as possible to S. Piglowski, Investment Director, Kwidzyn Pulp and Paper Mill, Ul Lotnicza 1, 82-500 Kwidzyn, Poland. Telex: 057591. For follow-up, a copy of correspondence should be forwarded to D.H. Leavitt, Commercial Counsellor, Canadian Embassy, Matejki 1/5, Warsaw 00-481, Poland. Telex: (Destination code 63) 813424. Answerback: (813424 CAA PL).

**POLAND** — Canadian companies have an opportunity to supply a company in Poland with **food processing and production line equipment**. Required are 1) two lines for cheese coating with polyvinyl acetate and the addition of delvolid mould-killing preparation. Production capacity of each line is 5,000 metric tons of cheese per year. 2) one baby food lactavit (milk-based) line, with a production capacity of 5,000 metric tons per year. 3) one baby food line based on meat and vegetables. Production capacity 6,000 metric tons per year. Clients are to provide 80 per cent in hard currency on delivery with the balance of 20 per cent to be paid after installation and testing. Interested companies should contact D.H. Leavitt, Commercial Counsellor, Canadian Embassy, Warsaw to receive preliminary technical specifications. Telex: (Destination code 63) 813424. Answerback: (813424 CAA PL).

**TURKEY** — The Cement and Ceramic Industries Corporation of Turkey has issued a tender, bid closing date January 25, 1988, for the **modification of a porcelain factory**. Required are: engineering know-how; machinery and equipment; commissioning and personnel training; and modernization techniques that will increase production capacity from 500,000 cubic metres per year to one million cubic metres per year. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — This country's State Railways Administration has issued a tender, bid closing date January 18, 1988 for **15 MTM or MMM-type three-car diesel multiple units** for use in fast and comfortable passenger transport on railway lines. Specifications: two

Continued on page 3

Continued from page 2

controls on powered cars, one at either cab end of three-car multiple unit; 900-1,500 hp under UIC conditions; minimum speed of 120 km/h; four-stroke, water-cooled diesel-hydraulic engine; and with transmission. Post can forward documents to interested Canadian suppliers. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — With a bid closing date of January 5, 1988, Turkey's Directorate General of Rural Services has issued a tender for **10 crawler excavators/backhoes**. Specifications: minimum 100 KW diesel engine; minimum 1.3 cubic yard bucket; minimum 21,000 kg operating weight; minimum 6.5 m digging depth; and minimum 5.8 m dumping height. Post can forward documents to interested companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A tender, with a bid closing date of January 4, 1988 has been issued by Turkey's Ministry of Agriculture, Forestry and Rural Affairs for **10 wheel loaders**. Specifications: minimum 110 KW, air- or water-cooled diesel engine with 4 x 4 drive; minimum three cubic yard bucket capacity; minimum 13,000 kg operating weight, minimum 2,750 mm dump clearance; and minimum 10,000 kg static tipping load. Post can forward documents to interested companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — Under International Development Bank funding of \$16.5 million and with a bid

closing date of January 18, 1988, Turkey's State Railways Department has issued a tender for **15 diesel engine-powered three-car trains and spare parts**. Specifications: engines are diesel hydraulic or diesel electric multiple units of three coaches; each unit must be 350 hp or 450 hp; each unit of three coaches will consist of two matrices (tractors) and one carrier, with the carrier in the middle of each unit; each tractor will have a command cabin. Delivery: seven units in 1988; eight units in 1989. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of January 12, 1988, Black Sea Copper Works has announced a tender for **354 tires and 42 heavy-duty tubes** for use on construction machines. Post can forward documents to interested Canadian suppliers. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A tender with a bid closing date of January 19, 1988 has been issued by Turkey's Iron and Steel Mills-Iskenderun for the supply of nine **diesel engines** for powering TGM-25-type diesel-hydraulic switcher locomotives. The engines are to be turbocharged, water-cooled, four-cycle, 400 hp, and 1,600 rpm. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — Tenders are expected to be issued soon by the Municipality of Istanbul (Munist) for work on the third **Bosphorus bridge and first underwater tunnel project**.

The contractor will be responsible for the bridge design. For the tunnel, the contractor will be free to use a preliminary design or to prepare his own. Bidders will likely form two contracting groups, one to build the bridge; the other to build the tunnel. It is strongly recommended that Canadian bidders form consortia with local construction companies who are able to supply all types of civil construction services. The Canadian Embassy also advises that interested Canadian firms visit Bedrettin Dalan, Mayor of Munist, to introduce themselves, their expertise and past performance — a procedure now being followed by European, Japanese and U.S. contenders. Further information, assistance will be provided to interested Canadian firms on request. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — This country's Ministry of National Defence has issued an international tender for the supply of a **simultaneous translation system**. The set is to be a 33-delegate portable system with 12 delegate microphones and three translation channels. Specifications also call for a central control unit, amplifier, speaker microphone, delegate microphones, interpretation units, interpreter and operator headphones, interpreter microphones, transmitter, receivers, delegate headphones, tape recorder and power units. Closing date for receipt of bids is January 11, 1988. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. ★

## Food show has recipe for "rising" sales

**Manama** — A major upcoming show in this Bahrain capital city is certain to provide more than food for thought for participating Canadian companies.

The **Middle East Food and Equipment Show and Salon Culinare (MEFEX 88)** will be the largest show of its kind ever to take place in the Gulf.

Currently, Arab-world food imports, trade officials say, are estimated at U.S. \$43 billion annually and, despite the 2.5 per cent annual increase in food production, an increase in food imports to U.S. \$200 billion by the year 2000 is projected.

With continued development of the Gulf region, say trade officers, it's a sure bet that Canadian companies participating in **MEFEX 88** will also discover a potentially lucrative market for food equipment.

The last show, **MEFEX 86**, say trade officials, produced good contacts and results for Canadian companies, with estimated sales expected to reach \$1 million by year's end.

This winter's show — the event is held every two years — is scheduled for February 27-March 2.

For more information on **MEFEX 88** —

## Books world-bound

Continued from page 1

begin the process of negotiating the sale of rights to this book with individual countries throughout the world.

For more information on world markets for Canadian books contact External Affairs' Arts Promotion Division (BKA), tel: (613) 992-1557.

which offers a vast potential market for Canadian exporters — or details on how to participate, contact W.J. Curran at External Affairs' Food Products Division (TAN), tel: (613) 996-4207; or Terry Brophy of External's Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 990-5984; or call Info Export.

Potential participants in **MEFEX 88** may also obtain information from the show's official organizers in Canada. Contact Derek Complin, UNILINK, 5 Donalda Crescent, Agincourt, Ontario M1S 1N5. Tel: (416) 291-6359. Telex: 06-968027. ★

## Caribbean connection

An increase in the allotment of exhibition space now means a greater number of Canadian companies have the opportunity to participate in two up-coming **Canadian Solo Trade Shows** to be held in the Caribbean.

The shows are slated for Kingston, Jamaica, February 23-24, and in Nassau, Bahamas, March 1-2.

Sectors of particular interest to Canadian exporters and would-be exporters to this region are food and related equipment; building products and hardware; and automotive parts.

Firms wishing additional information or wanting to participate in these **Canadian Solo Trade Shows** should contact — immediately — Eveline Kelso of External Affairs' South America Trade Development Division (LST), tel: (613) 996-5359. ★

## Canada could channel its cable capability to Mexico TV markets

There could be an opportunity for Canadian companies to tune into the Mexican cable TV market, given that country's burgeoning interest in this field.

Statistics show that, by the end of 1986, there were 74 cable TV systems (CTVS) operating in Mexico. An additional 25 were being installed and approximately 40 others were awaiting government authorization for installation.

Trade officials say that, with more than 350,000 Mexicans already subscribing to CTVS, and thousands more anxious to subscribe, the market for CTVS may well be worth investigation by Canadian exporters.

Canadian companies wanting to determine if their products or services qualify for this potential market may send company brochures and product literature (for forwarding to the Canadian Embassy in Mexico City) to H.G. Weber, Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), Department of External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2; or, for further information, call Mr. Weber at (613) 995-0460.

Literature, inquiries may also be sent directly to the Canadian Embassy, Apartado Postal 105-05, 11560 Mexico DF. Telex: (Destination code 22) 1771191 (DMCNE). ★

# The proof of the profits is in plastics

**Birmingham** — Plastics may not be a "girl's best friend" but they're certainly helping boost the value of Canadian shipments to the European Economic Community (EEC).

Nine Canadian companies, as well as the Canadian Society of Plastics Industries Association, took part in **Interplas '87** — an international plastics and rubber exhibition held in Birmingham, England from November 3 to 7.

The Canadians walked off with \$2 million in on-site sales and projected 12-month sales of \$13.6 million. Most of the exports are destined for European markets which, according to Canadian government officials, "illustrates the international character of **Interplas**."

One Canadian participant was so "impressed with his sales success" that he decided, on the spot, to expand production capabilities in Canada and subsequently phoned home to "set capital expansion machinery in motion."

During the five-day show, over 1,000 exhibitors from 28 countries showcased their wares. Canadian products on display included specialized extrusion equipment, injection blow molding, blown film, and compression molding and other forms of materials handling equipment. Many exhibitors were repeats from **Interplas '85**.

An interesting "aside" to **Interplas** was the consensus that up to 90 per cent of production by each Canadian participant went into the export market — three-quarters destined to the U.S., and the remaining quarter to Europe.

Canadian government officials feel this is a positive indication that the Canadian market is strong and that participation in **Interplas** was "an indication of excellent sales potential in Europe rather than of a flat domestic market."

A synopsis on Canadian participation in **Interplas** indicates that "Canadian industry is willing and keen to compete in the export market based on a feeling of confidence in the saleability of Canadian product technology."

## Canada, Romania events activate exports

**Bucharest** — Canadian export initiatives in Romania received a big boost recently, thanks to Canadian participation in the annual **Bucharest International Fair** and the second meeting of the **Canada-Romania Economic Council**.

Held in Bucharest, both events took place during the later part of October.

It was the seventh appearance for Canada at the **Bucharest International Fair**, which ran from October 17 to 25.

A national showpiece of Romanian products, the fair saw 11 Canadian exhibitors set up in the pavilion organized by External Affairs. Although participants represented several industries, the majority of Canadians present were suppliers active in the energy sector.

According to trade officers at the Canadian Embassy in Bucharest, Canada's participation in the fair "will be a factor in securing mainly nuclear-related contracts worth between \$200 and \$600 million over the next four to five years."

The meeting of the **Canada-Romania Eco-**



**Plastics profit** — That's what Canadian participants discovered at **Interplas '87**, held last month in Birmingham, England. Standing before the Saturn II 400 ring device for making blown film of plastic (see inset) are (left) L.J. Taylor, Minister (Commercial/Economic), Canadian High Commission, London, and Bob Krycki, President of Saturn's manufacturer, Future Design Inc., Brampton, Ont.

Further information on **Interplas '87** or on similar shows in the future is available from Lewis Ford of External Affairs' Europe Trade Development Division (RWT), tel: (613) 992-7001. ★

**conomic Council** — part of the non-profit Canadian-East European Trade Council — brought 55 Canadian businesspeople to the Romanian capital from October 21 to 23.

The Canadian group, which represented more than 40 import and export firms, met with their Romanian counterparts to discuss current market trends and to earmark future business opportunities in both countries.

Although the Romanian market is a difficult one for Canadian exporters to crack, ventures such as these help get a foot in the door, say officials.

Further information on Canada-Romania trade is available from Graham Rush of External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), tel: (613) 996-6429.

Details on the Canadian-East European Trade Council are available from Paul Quinney, Associate Executive Director, 55 Metcalfe St., Suite 1160, Ottawa, Ont., K1P 6N4, tel: (613) 238-4000. ★

## Food sales figures but one ingredient of successful show

**Hong Kong** — Catering to culinary tastes at a Canadian-sponsored food and beverage show staged six months ago in Hong Kong proved more than satisfying to the 50 participating Canadian firms.

During the two-day **Food and Beverage Canada '87** solo trade show, Canadian firms made on-site sales of almost \$7 million. Sales to the region over the next 12 months are expected to reach \$100 million.

While these gastronomic figures leave a pleasant after-taste, there was another satisfying ingredient — one that could open a potentially lucrative market for Canadian food and beverages.

That was the presence — under the auspices of the Canadian Consulate in Auckland, New Zealand — of two New Zealand buyer groups to **Food and Beverage Canada '87**.

In a follow-up report just received from the Consulate, a trade official says "the two New Zealand buyers... were suitably impressed and gained an insight into the scope and depth of the Canadian food industry."

Added the trade officer: "One of the visitors subsequently visited Canada, on a world business trip, to further access Canadian prospects."

A number of other prospects, now being investigated and/or negotiated as a direct result of the New Zealand buyer group visit to **Food and Beverage Canada '87**, includes:

- the establishing of contacts with Canadian cheese exporters;
- the introduction to Canadian companies of New Zealand oil and flour importers;
- the possible appointment of a New Zealand agency for the importation/distribution of Canadian beer;
- the import, for the first time in 39 years, of Canadian flour to New Zealand; and
- the continuing negotiations by several Canadian companies engaged in the export of meat and confectionary products.

A number of other Canadian participants at **Food and Beverage Canada '87** — including Catelli Foods Ltd., IMO Foods Ltd., and Schwartz Inc. — currently are represented in New Zealand.

**Food and Beverage Canada '87**, organized by the Department of External Affairs, is designed to increase — as this solo show certainly did — the awareness and sales of Canadian food and beverage products in Hong Kong where, as one Canadian participant said "It is easier to sell here than in Toronto."

That's because Hong Kong's distribution systems are relatively simple, there are virtually no import restrictions, and Canada's high standards are generally accepted.

That being said, the range of **Food and Beverage Canada '87** extends beyond the immediate Hong Kong market — as the New Zealand visit attests.

Indeed, out of the more than 1,000 trade buyers visiting the show, Canadian com-

Turn to page 6—Food

# Agricultural show seeded to cultivate sales

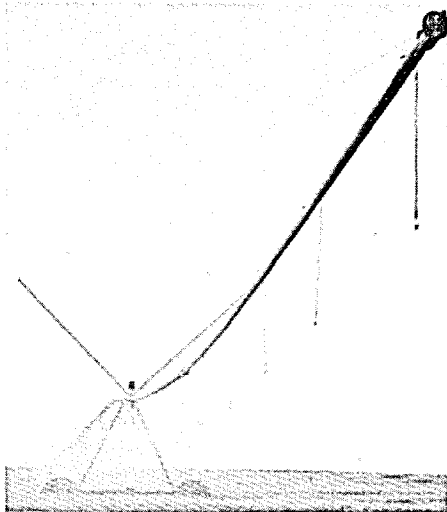
**Riyadh** — "Our sales are doubling each year thanks to the show."

What better proof of the value in attending **SaudiAgriculture 88** than that comment from Gerald Fallis, Director of Sales and Marketing for Lambert Peat Moss of Rivière-Ouelle, Que.

Fallis, along with representatives of seven other Canadian companies, participated in the 1987 staging of this specialist trade show — one which attracted a record attendance of nearly 14,000 trade and business visitors.

The leading trade show of its type in the Middle East, **SaudiAgriculture 88**, being held April 10 to 14 at the Riyadh Exhibition Centre, will attract key personnel engaged in agricultural production, processing, storage, distribution, and marketing and retail ventures in Saudi Arabia. Also on hand will be government officials, agricultural scientists, fish farmers, food processors, and irrigation engineers.

Exhibits will cover the entire spectrum of agriculture from dairying, seed technology, and harvesting, to grain handling, consultancy and management services.



Held in Riyadh — the major agricultural centre for the Kingdom — **Saudi Agriculture 88** is considered to be the "premier showcase

for matching technology with Saudi Arabia's agricultural requirements."

These agricultural requirements, for which the government plans to invest SR 10.8 billion under its 1985-1990 Five-Year-Plan, also include the: cultivation of a further 8,000 hectares of pasture for livestock grazing; distribution of 300,000 tonnes of seeds and 250,000 improved fruit seedlings; increase in desalinated water production capacity by 365,000 cubic metres daily; large-scale expansion and diversification of horticultural activity; and establishment of veterinary services at Saudi ports to cover 37.5 million animals.

Information on how to participate in **SaudiAgriculture 88** is available from the show's official organizers in Canada. Contact Derek Complin, UNILINK, 5 Donalda Crescent, Agincourt, Ontario M1S 1N5. Tel: (416) 291-6359. Telex: 06-968027.

Further information on **SaudiAgriculture 88** or on trade opportunities in Saudi Arabia is available from Robert Grison of External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 990-5997. ★

## Technologically speaking, Canada makes connections

**Munich** — On-site sales of more than \$107,000 were reported by Canadian participants exhibiting at the Canadian pavilion at **Systems '87**, a major European information/technology show held October 19 to 23 in Munich, West Germany.

As well, several of the 11 Canadian exhibitors reported receiving more than 500 serious enquiries, the appointing of five agents/distributors and the pending appointment of 26 more.

But these immediate accomplishments are incidental compared to the long-term benefits which Canadian participants at **Systems '87** anticipate.

For example, Canadian sales over the next 12 months are computed — as a direct result of participation in the show — to exceed \$21 million.

And these sales are not solely to West Germany, the host country to a show that attracts international exhibitors/buyers of communications technology, software and services, office systems, OEM systems components, business and administrative systems, and data processing equipment.

Indeed, in addition to contracting business in Germany, a number of Canadian participants reported sales, serious enquiries, and/or the appointment of agents in a number of countries, including Switzerland, Portugal, Austria, Poland, France, the Netherlands, Sweden, Great Britain, Greece, Ireland and Hungary.

According to a survey conducted at the exhibition, 86 per cent of the visitors received the information they wanted. Of the exhibitors, 59 per cent reported taking direct orders; 78 per cent expected "good post-fair business;" 98 per cent established all-important contacts with new clients and improved contacts with existing ones.

Reports from Canadian participants verify the survey.

Said a representative of one Canadian company of its participation in **Systems '87**: "It is an ideal opportunity to spread the name of the company. The main advantage at this particular fair was that we were able to show products which were absolutely brand new on the market in Europe."

Said another: "Our attendance was very useful. It was an excellent chance to meet with existing customers and establish new business relationships."

This year marked Canada's second appear-

ance — again under the auspices of the Department of External Affairs — at a show which attracted more than 150,000 visitors from 51 countries. Judging by its success, there should be a return engagement when **Systems '89** opens on October 16, 1989.

For further information on **Systems '87** or the up-coming **Systems '89**, contact External Affairs' officers Helmut Schroeter, Europe Trade Development Division (RWTF), tel: (613) 996-4344; or Brian Near, Advanced Technology Market Development Division (TTT), tel: (613) 996-1918. ★

## Contacts the focus of engineering fair

**Brno** — Canada's participation in the 1987 **Brno International Engineering Fair** (September 16-23) was one of the best ever.

In addition to the Federal Government's Information Booth, two provincial trade missions visited the fair to pursue new business opportunities and to follow-up on specific projects.

The 29th version of this specialized trade fair emphasized advanced technologies in the mechanical engineering sector and included 2,700 exhibits, nearly half of them from Western nations. More than 700,000 visitors, a 50 per cent increase over 1986 attendance figures, attended the eight-day event which included the unveiling of the new Skoda automobile.

According to trade officials, the Canadian Information Booth "served extremely well" as a contact point and meeting place. Manned by the commercial section of the Canadian Embassy in Prague, the booth was also the focus of trade missions from British Columbia and Quebec.

The Honourable Grace McCarthy, Minister of Economic Development, led the B.C. mission which included representatives from H.A. Simons (Overseas) Ltd., Kockums Can Car

Inc., Mohawk Oil Co. Ltd., and Intercont Relations Group Inc. — all of them pursuing major projects in Czechoslovakia.

The Canadian Embassy in Prague reported that "the mission substantially enhanced the efforts of B.C. companies in pursuit of projects."

For the Quebec contingent, led by Dr. Guy Rivard, Parliamentary Secretary to the Provincial Minister of Foreign Trade and Technology Development, the mission provided an excellent means for the Quebec firms "to discover what opportunities might exist for technology transfer and joint ventures, especially in the fields of biotechnology, and architectural and engineering services."

At the Canadian booth, officials distributed Canadian company brochures and assisted representatives of several Canadian firms and organizations in making contacts with Czechoslovak foreign trade enterprises, end-users and other government institutions.

Further information on the **Brno International Engineering Fair** or on similar events in the future is available from Hans Himmelsbach of External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), tel: (613) 996-6359. ★

## Canadian companies catching on in Cuba

Continued from page 1

lated by the State Committee for Economic Collaboration (CECE).

**CUBA**  
A Guide  
for Canadian Exporters

Empresas maintain a file of suppliers but also contact the Havana embassies of foreign countries for names of potential suppliers. They also may use government-owned buying agencies, such as Galax Inc. in Montreal, to source suppliers.

This leaves Canadian exporters with a variety of options through which to initiate contact with empresas. These include: the Cuban Trade Commission at the Cuban Consulate in Montreal; Galax Inc.; and the Canadian Embassy in Havana.

While establishing export markets in Cuba is sometimes hampered by various "administrative levels" in that country, the advice of *Cuba — A Guide for Canadian Exporters* is: "Go if an opportunity presents itself. Direct contact with end-users and product specifiers usually leads to fast, efficient resolution of any difficulties. It will also provide an opportunity for direct contacts and negotiations with decision-makers in Cuba."

Copies of *Cuba — A Guide for Canadian Exporters* may be obtained by telephoning Info Export, toll-free 1-800-267-8367; or telex: 053-35745 BTCE.

General information on Canada-Cuba trade opportunities is available from C.A. Watt of External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 996-6129.★

## Air expo to take off

**Lome** — Canadian manufacturers of aeronautic equipment and materials have an opportunity to display their products at an exposition being held here April 12-27, 1988.

The exposition is organized by the African-Indian Ocean Regional Aerial Navigation Assembly, under the sponsorship of the International Civil Aviation Organization.

Interested parties should contact, Management, Togo Civil Aviation, Boite postale 2699, Lome, Togo. Tel: (228) 21-08-60. Telex: 5113 MINCOM TO.

Further information or assistance may be provided by the Canadian High Commission, 46 Independence Avenue, P.O. Box 1639, Accra, Ghana. Telex: 2024 (DOMCAN GH).★

## Trading...greetings

Over the Christmas holiday period — Season's greetings! — CanadExport is taking a break. The next edition will be printed Jan. 15.

## Trinidad, Tobago report on plastics

If the government of Trinidad and Tobago has its way, plastics could become big business in this Caribbean country.

The plastics industry has been designated as a "priority area for development" by Trinidad and Tobago's Industrial Development Corporation (IDC). That could translate into a possible export market for Canadian companies.

**A Report on the Plastics Industry in Trinidad and Tobago**, prepared by Canadian High Commission personnel in Port of Spain, says that IDC plans to develop this sector "with a view to reducing imports on fully manufactured goods." To this end, IDC is prepared to encourage "foreign industrialists to set up and/or expand manufacturing operations to service the domestic market and to produce goods for export."

At present the local plastics industry consists of small individual processors who depend on imports to supply the necessary raw materials and the domestic market for sales. If this sector is to develop and expand, as decreed by IDC, a change in structure will be necessary. The manufacturing base needs to be expanded and projects undertaken that will stress the promotion of exports and the use of local resources. (Total annual imports of plastic goods for 1986 totalled over \$26 million).

In the export of resins (utilizing local raw materials) and the manufacture of plastics for local and foreign markets, a number of possibilities exist. These include: acetal polymers; nylon 6; polymethyl methacrylate; medical and laboratory supplies such as test tubes and flasks; consumer goods including urinals, table ware, and desk trays; transportation products ranging from bumper fenders to upholstery fabrics; and construction materials such as sockets, switches and electrical plugs.

There are over 60 various plastic items currently being produced in Trinidad and Tobago by over 70 processors. Production of these products, which range from bottles and cutlery to pipe fittings and rope, is geared mainly to the local market. Several processors have indicated an interest in joint venture activities with Canadian partners to expand their current activities.

The **Report on the Plastics Industry in Trinidad and Tobago** suggests that in view of the current development of the plastics sector and the capabilities of Canadian plastic manufacturers and consultants, a visit by a trade and investment mission to this market would yield valuable results.

For a copy of this report, contact External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 996-0384 or 996-7059. ★1988

## Canada-France trade promotion

Canadian companies interested in doing business with France should find it worth their while to attend **Trade Promotion Symposium France**, slated for early next year in Montreal and Toronto.

The one-day event will take place February 2 at the Queen Elizabeth Hotel in Montreal and February 4 at the Metro Toronto Convention Centre, Toronto.

**Trade Promotion Symposium France** is cosponsored by the Western Europe Division (RWT) of the Department of External Affairs and the Canadian Exporters' Association (CEA), Ottawa.

For more information, contact either the CEA at (613) 996-8888; or RWT at (613) 996-2369. ★1988

## Food fair favourite

Continued from page 4

panies — many of them first-time participants — reported serious enquiries from buyers in Indonesia, Thailand, Egypt, Malaysia and Singapore.

Further information on **Food and Beverage Canada '87** or on similar shows in the future is available from G.T. Richens of External Affairs' Japan Trade Development Division, Promotional Projects (PGFT), tel: (613) 995-8619. ★

## Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: **CanadExport (BTC)**, Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

**1-800-267-8376**  
(Ottawa area: 993-6435)

**CanadExport** is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
Editor-in-chief: Pamela Wiggin, tel: (613) 996-2225.  
Editors: Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Bi-weekly circulation: 30,000.

ISSN 0823-3330

Canada



## Suivez le guide aux marchés cubains

Cuba offre toute une gamme de débouchés rentables aux exportateurs canadiens; à ceux, surtout, qui comprennent comment fonctionne cet important marché.

On peut lire ce commentaire dans la brochure intitulée *Cuba — Guide de l'exportateur canadien*, qui fait partie d'une série de guides de marchés publiés par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Ce livret, facile à lire, est un condensé d'informations comprenant une description générale du marché, ainsi qu'une section

détaillée intitulée « Commencer avec Cuba. »

Selon ce guide, en 1986, la valeur des exportations canadiennes destinées à Cuba totalisait 361,2 millions de dollars, soit une augmentation d'environ 60 % par rapport à 1978. Le blé constituait alors la principale denrée importée du Canada. Venaient ensuite la farine de blé, le maïs, le soufre, les pois, l'essence et le mazout.

Autres exportations canadiennes vers Cuba, mais en moindres quantités: le lait écrémé, le lait en poudre, l'orge, le bois

d'œuvre et autres produits du bois, les matériels téléphoniques, ainsi que les produits pharmaceutiques et autres fournitures médicales.

Actuellement, les importations cubaines en provenance des pays non socialistes se limitent aux biens industriels et aux denrées alimentaires essentielles; quant aux articles de luxe, Cuba n'en importe presque pas.

Dans le domaine industriel, Cuba importe principalement des usines et des appareils, des machines et des équipements de construction, du bois d'œuvre, des pâtes et papier, des engrais, des produits chimiques, des matières premières, (y compris le pétrole), des véhicules de transport et des équipements de communication.

Toujours selon le guide, l'économie dirigée de l'État cubain comprend huit grands secteurs économiques: l'agriculture (le fondement de l'économie cubaine); les mines;

*« Les diverses sociétés commerciales d'État reçoivent ... l'autorisation d'émettre des demandes de prix. »*

l'industrie de la pêche; l'énergie; la fabrication; le tourisme; le commerce intérieur; et le commerce extérieur. Dans tous ces secteurs, les deux types de planification (à court terme et à long terme) sont dirigés par la Junta Central de Planificación (JUCEPLAN), qui est le principal des ministères chargés de l'économie.

Le guide dit textuellement que « les importations annuelles nécessaires sont déterminées en fonction d'une liste établie par les utilisateurs finals, compte tenu des ressources financières existantes pour les payer, lesquelles sont fixées par la Banco National de Cuba (BNC).

« Les crédits à l'importation ... sont généralement approuvés entre les mois de juillet et (Voir page 6: Cuba.)

## Notre technologie est en vedette



*L'attrait de notre technologie — Commerçants et simples visiteurs ont été attirés par le pavillon canadien à Systems 87, une importante foire consacrée à la technologie de l'information, tenue à Munich, en Allemagne de l'Ouest. Plusieurs des 11 participants canadiens ont réalisé des ventes, recruté des agents et établi d'importants contacts.*

[Lire l'article page 4.](#)

## Le monde de l'édition en pleine expansion

De nouveaux indices sont venus confirmer que le Canada est en train de s'affirmer dans le monde de l'édition.

En premier lieu, les Pays-Bas ont annoncé qu'ils ont publié au moins 20 romans canadiens au cours des neuf premiers mois de cette année. Ensuite, le Japon a fait savoir qu'il allait consacrer encore 54 millions de dollars à l'achat de livres étrangers, parmi lesquels des ouvrages canadiens.

Enfin, une grande nouvelle nous parvient de la Foire du livre d'Octobre, qui se tient chaque année à Francfort (Allemagne de l'Ouest): *Borrowed Black*, un conte pour enfants d'Ellen Bryan Obed, qui demeure au Labrador, représente l'un des plus grands succès de cette foire, et s'est vendu dans un grand nombre de traductions.

L'éditeur de Borrowed Black, *Breakwater Books*, de St John's (Terre-Neuve), envisage une nouvelle édition de ce livre pour 1988.

En attendant, les droits de traduction ont été vendus au Danemark, aux Pays-Bas et à la Suède; et l'on prépare, en Irlande, une édition spéciale en gaélique.

L'intérêt manifesté pour cet ouvrage par des éditeurs allemands, français et espagnols a incité *Breakwater* à confier la vente des droits à des agences situées en Scandinavie, en Allemagne et en France.

*Breakwater* a remporté un autre grand succès, cette année, à la Foire du livre de Francfort, en signant un accord, avec Shanghai Scientific and Technical Publishers, pour la publication de l'ouvrage intitulé *Les ani-*

(Voir page 3: Le marché.)

### DANS CE NUMÉRO:

Marchés  
mondiaux

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- Deux salons pour sonder les débouchés antillais ..... 3
- Pour bien 'récolter' en Arabie, il faut bien 'semer' ..... 5
- Une conférence fait la promotion des liens avec la France ..... 6

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ÉTHIOPIE** — Les entreprises qui font partie de la Banque africaine de développement ont jusqu'au 11 janvier 1988 pour faire une demande de préqualification concernant un **projet d'équipement de mine et d'atelier destiné à l'exploitation à ciel ouvert**. Ce projet a pour but d'exploiter les gisements aurifères de Lega Dembi, dans le sud de l'Éthiopie. Parmi les équipements réclamés, qui devraient permettre d'obtenir un rendement annuel de sept millions de tonnes de minerai et de déchets, on notera: les pelles, les camions à bascule, les trieurs de minerai, les perforatrices, les générateurs, le matériel de dessin et l'équipement d'arpentage. Quant à l'atelier, il exige de l'équipement mobile, ainsi que des matériels et des outils d'entreposage. Les entreprises qui désirent soumettre une offre de préqualification, doivent l'envoyer par écrit, en joignant les documents connexes, à l'adresse suivante: EMRDC, P.O. Box 2453, Adis Abéba, Éthiopie. Tél.: 18 74 78; 18 65 93; 18 65 94. Téléx: 21463 EMRDC ET. Envoyer également des copies de l'offre et des documents à l'ambassade du Canada à Adis Abéba. Téléx: 21053 (DOMCAN ADDIS).

**FINLANDE** — Le Laboratoire de métallurgie du Centre de recherches techniques de Finlande a lancé un appel d'offres, clôturant le 5 janvier 1988, en vue d'acquies quatre **fours à induction à fréquences moyennes destinés à la fusion des métaux**, soit: un four à induction de 250-350 kg (FE); un four de 200 kg (FE); un four de 60-80 kg (FE); et un four de 25 kg (FE). Notre mission peut envoyer les documents de l'appel d'offres aux entreprises canadiennes, qui pourront ensuite adresser directement leur soumission à l'adresse suivante: Centre de recherches techniques de Finlande, Laboratoire de métallurgie, Metallinmiehenkuja 4, SF-02150 ESP00. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Helsinki. Téléx: (Code de destination 57) 121363. Indicateur: (121363 DMCNH SF).

**FINLANDE** — Le Centre d'impression du gouvernement finlandais (VAPK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 28 décembre, en vue d'acquies une **presse à imprimer «Perfektor» blanchet contre blanchet DIN B1**. On peut se procurer les documents de l'appel d'offres en s'adressant au Centre d'impression du gouvernement, Boîte postale 516, 00101 Helsinki, auquel ces documents doivent être renvoyés. On peut également communiquer avec l'ambassade du Canada à Helsinki.

**GRANDE-BRETAGNE** — Une entreprise britannique est à la recherche de fournisseurs canadiens capables de lui procurer certains produits, parmi lesquels: **du sperme et des embryons de bovins et de caprins; des services de transfert d'embryons; des équipements destinés au bétail; des appareils de diagnostic vétérinaire, des équipements d'élevage du bétail et des aides de gestion**. Communiquer directement avec R.H. Watkiss, General Manager, Premier Farmkey Ltd., P.D. Box 42, Southam Road, Banbury, Oxon, England, OX16 7EU. Tél.: (295) 52544. Téléx: 83392 FARMKY G. Fax: (295) 51049.

**GRANDE-BRETAGNE** — Un distributeur de fournitures médicales destinées aux hôpi-

taux, aux cliniques et aux laboratoires, recherche de nouveaux fournisseurs d'outremer capables de lui vendre **des gants jetables, des doigtiers (gants à un doigt), du matériel de salle et d'autres produits médicaux**. Communiquer directement avec Alexandra Middleton, Director, Total Public Relations Ltd., 104 Shaftesbury Road, Reading, Berkshire RG3 2QJ. Tél.: (0734) 587529.

**GRANDE-BRETAGNE** — Une entreprise de construction britannique spécialisée, entre autres domaines, dans la construction navale, voudrait conclure des contrats d'agence ou de commission avec un fournisseur de **matériels techniques et d'ingénierie**. Communiquer directement avec M. Paul Munday, Director, Marine and Lifting Ltd., The Wensum Glass House, 9-13 Wensum St., Norwich, Norfolk, England NR3 1LA. Tél.: 0603 788288. Téléx: 975533 (Wensum G). Fax: 0603 613500.

**HONGRIE** — Au nom d'un certain nombre de sociétés de production d'énergie, ERBE, une entreprise hongroise qui s'occupe de l'investissement dans les centrales électriques, a lancé un appel d'offres, clôturant le 24 février, en vue d'acquies **8 anneaux de retenue destinés à quatre nouveaux rotors de génératrice (du type ORV 220, fabriqués par l'entreprise hongroise Ganz Electric Co.)**. On peut se procurer les documents de l'appel d'offres (qui coûtent 200 \$ US) en s'adressant à: ERBE — Siège social, étage 88, bureau 211, Budapest V, Szechenyi RPK 3, Hongrie. Tél.: 314-100, poste: 229 (section commerciale). Téléx: 22-5442. Pour des informations complètes et détaillées, s'adresser à l'ambassade du Canada à Budapest. Téléx: (Code de destination 61) 244588 (CDA H).

**HONGRIE** — ERBE a également lancé un appel d'offres, clôturant le 17 février, en vue d'acquies divers **appareillages de réseau électrique** comprenant des appareils de mesure de la résistance de terre; des appareils de vérification de l'isolation; des disjoncteurs miniature; des relais auxiliaires; et des outils d'emboutissage spéciaux pour assembler des conduits électriques isolés et non isolés. Pour obtenir les documents de l'appel d'offres, ou encore d'autres détails ou de l'aide, communiquer aux adresses ci-dessus.

**MAROC** — Le Maroc a lancé un appel d'offres en vue d'acquies des équipements et des services destinés à un **projet d'aménagement des transports** évalué à 94 millions de dollars. Plusieurs éléments du projet devraient spécialement intéresser certaines entreprises canadiennes, auxquelles on recommande de nommer un représentant ou un agent au Maroc. À cet égard, on notera les catégories de demandes suivantes: A) matériels de déneigement des routes; équipement d'entretien des parcs régionaux; équipement destiné à un centre de formation; B) équipement de dragage portuaire et systèmes de signalisation maritime; C) deux passerelles télescopiques d'aéroport; nouveaux réseaux et infrastructure intégrée; D) lignes caténaïres et sous-stations destinées au réseau ferroviaire; E) aide technique destinée à l'enseignement des méthodes de gestion du réseau routier et à la gestion administrative des

transports de Casablanca. Pour obtenir de l'aide ou d'autres détails, s'adresser à l'ambassade du Canada à Rabat. Téléx: (Code de destination 407) 31964M. Indicateur: (CDARABAT 31964M).

**NIGERIA** — Un appel d'offres, clôturant le 5 janvier, a été lancé pour du **matériel de terrassement et sept unités vidéo ICB mobiles**. Pour obtenir de plus amples renseignements et les formules de soumission, qui coûtent 60 livres sterling, écrire à Nimrod International Ltd., 124 Mount Street, Berkeley Square, Londres, Angleterre W1Y 5HA. Tél.: 01-629-5301/2/3. Téléx: 25334. Communiquer également avec le haut-commissariat du Canada à Lagos. Téléx: (Code de destination 905) 21275. Indicateur: (21275 DOMCAN NG).

**POLOGNE** — Une société polonaise offre la possibilité, à des entreprises canadiennes, de lui fournir des **matériels de conditionnement et des chaînes de production de produits alimentaires**. Les fournitures demandées sont les suivantes: 1) deux chaînes d'enrobage de fromage avec acétate de polyvinyle et addition d'une composition anti-moisissure à base de delvocide, capacité de production de chaque chaîne: 5 000 tonnes de fromage par an; 2) une chaîne de lactavit (à base de lait) pour nourrissons, capacité de production: 5 000 tonnes par an; 3) une chaîne de production d'aliments pour bébés à base de viande et de légumes, capacité de production: 6 000 tonnes métriques par an. Communiquer avec D.H. Leavitt, Conseiller commercial à l'ambassade du Canada à Varsovie, qui leur enverra les devis techniques préliminaires. Téléx: (Code de destination 63) 813424. Indicateur: (813424 CAA PL).

**POLOGNE** — La Pologne recherche un **équipement complet de modernisation des évaporateurs de soufre installés dans une usine de pâte à papier**. L'usine en question comporte actuellement six évaporateurs classiques ayant une capacité annuelle de 170 000 tonnes métriques de matériau sec. Les plans visent à augmenter cette capacité en installant un système de soufflerie à froid. Les fournisseurs éventuels devraient visiter le site, afin de discuter les offres préliminaires. Les demandes de renseignements doivent être envoyées le plus tôt possible à l'adresse suivante: S. Piglowski, Directeur des investissements, Usine de pâte et papier Kwidzyn, U1 Lotnicza 1, 82-500 Kwidzyn, Pologne. Téléx: 057591. Pour assurer le suivi, envoyer une copie de la correspondance à D.H. Leavitt, Conseiller commercial, ambassade du Canada.

**TURQUIE** — Le ministère turc des Chemins de fer a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 janvier 1988, en vue d'acquies **15 trains de trois wagons à moteur diesel, avec les pièces de rechange**, soit: ensembles multiples composés de trois voitures à moteur diesel-hydraulique ou diesel-électrique; chaque ensemble doit posséder une puissance de 350 ou 450 hp. Dates de livraison: 7 ensembles en 1988, et 8 ensembles en 1989. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Téléx: (Code de destination 607) 42369. Indicateur:

(La suite page 3.)

(Suite de la page 2.)

(42369 DCAN TR).

**TURQUIE** — Le ministère turc de l'Agriculture, des Forêts et des Questions rurales a lancé un appel d'offres, clôturant le 4 janvier 1988, en vue d'acquérir **10 chargeurs à roue**. Spécifications: puissance minimale, 110 KW; moteur diesel refroidi par air ou par eau avec transmission 4x4; capacité de chargement minimale par godet, trois verges cubes; poids en service minimal, 10 000 kg; intervalle de déversement minimal, 2,750 mm; et charge de basculage statique minimale, 10 000 kg. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'Administration des chemins de fer de l'État turc a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 janvier, en vue d'acquérir **15 ensembles multiples de trois wagons diesel, du type 15 MTM ou du type MMM**, destinés au transport ferroviaire rapide et confortable des voyageurs. Spécifications: deux commandes pour chaque voiture de chaque ensemble, une à chaque extrémité de la voiture; puissance, 900-1 500 hp dans les conditions VIC; vitesse minimale, 120 km/h; moteur diesel-hydraulique à quatre temps, refroidi par eau. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'entreprise turque Iron and Steel Mills-Iskenderun a lancé un appel d'offres, clôturant le 19 janvier 1988, en vue d'acquérir **9 moteurs diesel** destinés à des locomotives de manœuvre diesel-hydraulique du type TGM-25. Ces moteurs doivent être à quatre temps, turbocompressés, et refroidis

à l'eau froide; leur puissance doit être de 400 hp, et leur vitesse de rotation de 1600 tours/minute. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'Administration des industries du ciment et des céramiques de l'État turc a lancé un appel d'offres, clôturant le 25 janvier 1988, en vue de **modifier une fabrique de porcelaines**. On exige: compétences techniques; machine et équipements; mise en service et formation du personnel; et modernisation des techniques en vue d'accroître la capacité de production annuelle de 500 000 mètres cubes à un million de mètres cubes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'entreprise Black Sea Copper Works a lancé un appel d'offres, clôturant le 12 janvier 1988, en vue d'acquérir **354 pneus et 42 tubes de force** destinés à des machines de construction. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le Directeur général des services ruraux de l'État turc a lancé un appel d'offres, clôturant le 5 janvier 1988, en vue d'acquérir **10 pelles rétrocaveuses à chenilles**. Spécifications: moteur diesel d'une puissance minimale de 100 KW; capacité minimale du godet, 1,3 verge cubique; poids en service minimal, 21 000 kg; profondeur d'excavation minimale, 6,5 m; hauteur de déversement minimale, 5,8 m. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La municipalité d'Istanbul

(Munist) devrait bientôt lancer un appel d'offres pour la construction d'un troisième pont sur le Bosphore et un premier projet de tunnel sous l'eau. L'entrepreneur sera chargé de la conception du pont. En ce qui concerne le tunnel, l'entrepreneur pourra utiliser des plans préliminaires déjà exécutés ou préparer ses propres plans. Les soumissionnaires formeront probablement deux groupes dont l'un se verra confier la construction du pont et l'autre la construction du tunnel. Il est fortement recommandé aux soumissionnaires canadiens de former un consortium avec des sociétés de construction locale capables de fournir tous les types de service de construction civile. On conseille également aux sociétés de rendre visite à M. Bedrettin Dalan, maire de Munist, afin de se présenter, et de lui exposer leurs compétences et leurs réalisations, démarche qu'ont accomplie les soumissionnaires européens, japonais et américains. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministre de la Défense nationale de ce pays a lancé un appel d'offres international, clôturant le 11 janvier, pour la fourniture d'un **système mobile de traduction simultanée** pouvant servir 33 personnes, et comportant 12 microphones de délégués et 3 canaux de traduction. Les spécifications comprennent également une unité de contrôle centrale, un amplificateur, des microphones pour les interprètes, un transmetteur, des syntoniseurs, des casques d'écoute pour les délégués, des magnétophones et des blocs d'alimentation. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.★

## Un salon culinaire à saveur de grosses recettes

**Manama** — Une importante foire qui se tiendra dans la capitale de l'État de Bahreïn devrait aiguïser l'appétit des entreprises canadiennes participantes.

En effet, l'**Exposition sur les aliments et l'équipement de cuisine au Moyen-Orient (MEFEX 88)** sera la plus imposante du genre jamais vue dans la région du Golfe.

À l'heure actuelle, les importations de denrées par les pays arabes se chiffrent à quelque 43 milliards de dollars US par année et, en dépit d'une croissance annuelle de 2,5 % dans la production alimentaire, on s'attend à ce que ces importations passent à 200 milliards US d'ici à l'an 2000.

L'édition 86 a été fructueuse pour les entreprises du Canada, qui ont pu établir de bons contacts et ont réalisé des ventes qui pourraient atteindre le million de dollars d'ici la fin de l'année.

La foire, qui a lieu tous les deux ans, se déroulera du 27 février au 2 mars prochains.

### Le marché livresque

(Suite de la première page.)

**maux rares de la Chine. Breakwater** va d'ailleurs bientôt entamer des négociations avec plusieurs pays pour la vente des droits concernant ce livre.

Pour tout renseignement sur les débouchés offerts aux livres canadiens dans le monde entier, communiquer avec la Direction de la promotion artistique (BKA), MinAffex, au (613) 992-1557. ★

Pour de plus amples renseignements sur **MEFEX 88** — qui offre de vastes débouchés aux exportateurs canadiens — ou des précisions sur les modalités de participation, communiquer avec M. W.J. Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), MinAffex, au (613) 996-4207; ou avec M<sup>me</sup> Terry Brophy, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), au (613) 990-5984; ou appeler le centre Info-Export.

Les participants éventuels à l'exposition

### Débouchés antillais

L'extension de l'espace réservé à l'exposition signifie qu'un plus grand nombre d'entreprises canadiennes pourront participer à deux **Expositions commerciales canadiennes** prévues aux Antilles.

Ces expositions auront lieu à Kingston, en Jamaïque, du 23 au 24 février; et à Nassau, aux Bahamas, les 1<sup>er</sup> et 2 mars.

Les secteurs offrant un intérêt spécial aux exportateurs canadiens et aux entreprises qui décideraient d'exporter vers cette région, sont ceux des équipements et accessoires utilisés dans le domaine alimentaire; des appareils et matériels de construction; et des pièces de rechange d'automobile.

Pour tout renseignement ou pour participer à ces expositions, communiquer immédiatement avec M<sup>me</sup> Eveline Kelso, Direction de l'expansion du commerce en Amérique latine (LST), MinAffex, au (613) 996-5359. ★

**MEFEX 88** peuvent également obtenir des renseignements auprès des organisateurs officiels de l'exposition au Canada. Communiquer avec M. Derek Complin, UNILINK, 5 Donald Crescent, Agincourt (Ont.) M1A 1N5. Tél.: (416) 291-6359. Télex: 06-968027.★

### À l'antenne du marché mexicain de la télé

Étant donné l'intérêt croissant du Mexique pour la télévision par câble, les entreprises canadiennes auront probablement l'occasion de se brancher sur ce marché.

D'après les statistiques, il y avait, au Mexique, à la fin de 1986, 74 systèmes de TV par câble (CTVS); 25 étaient en cours d'installation, et l'on attendait l'autorisation du gouvernement pour en installer 40 autres.

Selon les délégués commerciaux, plus de 350 000 Mexicains sont déjà abonnés à CTVS, et des milliers d'autres veulent s'y abonner; les exportateurs canadiens auraient donc intérêt à étudier ce marché.

Les entreprises canadiennes désirant savoir si leurs produits ou leurs services ont des chances de pénétrer ce marché, peuvent envoyer leurs brochures et documents (aux fins d'expédition à l'ambassade du Canada à Mexico) à M. H.G. Weber, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et l'Amérique centrale, ministère des Affaires extérieures, 125, Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél.: (613) 995-0460.

## Ventes élastiques en plastique, caoutchouc

**Birmingham** — Le plastique n'est peut-être pas ce qu'il y a de plus flamboyant, mais il contribue certainement à augmenter la valeur des expéditions canadiennes vers les pays de la Communauté économique européenne (C.E.E.).

Neuf sociétés canadiennes, ainsi que l'Association canadienne des industries du plastique, ont participé à une exposition internationale, **Interplas 87**, consacrée aux plastiques et au caoutchouc, qui s'est tenue du 3 au 7 novembre à Birmingham (Royaume-Uni).

Les Canadiens ont réalisé, sur place, un chiffre de ventes de 2 millions de dollars, et comptent vendre pour 13,6 millions de dollars de produits au cours des 12 prochains mois. La plupart de ces exportations sont destinées à l'Europe, ce qui illustre le caractère international d'**Interplas**.

L'un des participants canadiens s'est senti tellement enthousiasmé par son succès commercial, qu'il a décidé, sur le champ, d'augmenter sa capacité de production au Canada; il a donc immédiatement téléphoné chez lui pour mettre en marche le mécanisme d'expansion des biens d'équipement.

Au cours des cinq journées de l'exposition, plus de 1000 exposants venus de 28 pays ont présenté leurs marchandises. Parmi les produits canadiens, on pouvait voir des machines d'extrusion spéciales, et divers types d'appareils de traitement de matériaux, destinés, par exemple, au moulage par injection, au soufflage pelliculaire et au moulage par compression.

En outre, **Interplas** a eu pour conséquence secondaire intéressante de nous apprendre que, de l'avis général, jusqu'à 90% de la production de chaque participant était destinée à l'exportation, les trois quarts de ce volume étant achetés par les États-Unis, et l'autre quart par l'Europe.

Aux yeux des fonctionnaires canadiens, ces chiffres démontrent nettement la solidité du marché canadien; de plus, ils prouvent clairement que la participation canadienne à **Interplas** reflète plutôt l'existence d'excellents



**Place aux plastiques canadiens** — Devant l'appareil Saturn II 400 qui sert à fabriquer du film de plastique soufflé (voir cartouche), on aperçoit à **Interplas 87**, (de gauche à droite), MM. L.J. Taylor, ministre (commerce/économie), du haut-commissariat du Canada à Londres, et Bob Krycki, président de la Future Design Inc., de Brampton (Ont.), la société qui a fabriqué le Saturn.

débouchés en Europe que les ressources d'un marché intérieur uniforme.

Pour obtenir d'autres renseignements sur **Interplas 87**, ou sur des expositions semblables prévues à l'avenir, communiquer avec M. Lewis Ford, Direction de l'expansion du commerce en Europe (RWT), MinAffex, au (613) 992-7001. ★

## Un salon alimentaire facile à . . . 'digérer'

**Hong Kong** — À Hong Kong, il y a six mois, lors d'une exposition consacrée aux aliments et boissons, parrainée par le Canada, les 50 entreprises canadiennes représentées ont éprouvé les plus vives satisfactions à contenter les goûts culinaires des participants.

Au cours des deux journées de cette exposition commerciale exclusive, baptisée **Food and Beverage Canada '87**, nos entreprises ont réalisé, sur place, un chiffre de ventes d'environ 7 millions de dollars. Au cours des 12 prochains mois, les ventes destinées à la région devraient dépasser 100 millions de dollars.

Ces chiffres gastronomiques laissent un goût agréable, mais n'oublions pas, pour autant, la saveur d'un autre ingrédient qui pourrait ouvrir un marché lucratif aux entreprises canadiennes d'aliments et boissons: la présence, sous les auspices du consulat du Canada d'Auckland (Nouvelle-Zélande), de deux groupes d'acheteurs néo-zélandais à **Food and Beverage Canada 87**.

Dans un récent rapport de suivi du Consulat, un délégué commercial y déclare que les deux acheteurs néo-zélandais étaient favorablement impressionnés, et ont pu se faire une idée de l'importance et de la variété de l'industrie alimentaire canadienne.

Toujours selon ce délégué commercial, l'un des visiteurs s'est rendu, par la suite, au Canada, à l'occasion d'un voyage d'affaires, afin de mieux évaluer le potentiel du Canada.

On notera, parmi les autres perspectives actuellement étudiées ou négociées en conséquence directe de la visite du groupe d'acheteurs néo-zélandais à **Food and Beverage Canada 87**:

- l'établissement de contacts avec des exportateurs de fromage canadiens;
- la présentation, à des entreprises canadiennes, de certains importateurs d'huile et de farine de Nouvelle-Zélande;
- l'installation éventuelle, en Nouvelle-Zélande, d'une agence d'importation et de distribution de bière canadienne; et
- la poursuite des négociations entreprises par plusieurs sociétés canadiennes dans l'exportation de viandes et de pâtisseries.

L'exposition exclusive **Food and Beverage Canada '87**, organisée par le ministère des Affaires extérieures (Min Affex), était conçue pour faire mieux connaître, et vendre davantage — comme on y est certainement parvenu — les aliments et les boissons canadiens à Hong Kong où, selon un participant canadien, «il est plus facile de vendre qu'à Toronto.»

Il faut dire, en effet, que les systèmes de distribution de Hong Kong sont relativement simples: il n'y a pratiquement aucune restriction imposée aux importations, et les normes élevées du Canada sont généralement acceptées.

Ceci dit, l'influence de l'exposition **Food and Beverage Canada '87** dépasse le cadre du marché de Hong Kong, comme en témoigne la visite des acheteurs néo-zélandais.

En effet, plus de 1 000 acheteurs en gros ont visité l'exposition. Or, parmi eux, selon des

(Voir page 6: Ventes.)

## La Roumanie a un gros besoin d'énergie

**Bucarest** — En matière d'exportation, les initiatives canadiennes en Roumanie ont été récemment fortement encouragées, grâce à la **Foire internationale de Bucarest**, qui a lieu chaque année, et grâce à la deuxième réunion du **Conseil économique Canada-Roumanie**.

Organisés à Bucarest, les deux événements ont eu lieu au cours de la deuxième moitié d'octobre.

C'était la septième fois que le Canada participait à la **Foire internationale de Bucarest**, qui s'est tenue du 17 au 25 octobre.

Cette foire, qui constitue une exposition nationale des produits roumains, a accueilli 11 exposants canadiens.

D'après les délégués commerciaux de l'ambassade du Canada à Bucarest, la participation canadienne contribuera à obtenir, principalement, des contrats dans le domaine nucléaire; ces transactions devraient rapporter entre 200 et 600 millions de dollars au cours des quatre ou cinq prochaines années.

La réunion du **Conseil économique Canada-Roumanie** (qui fait partie d'un organisme sans but lucratif, le Conseil commercial Canada-Europe de l'Est) a attiré 55 hommes d'affaires canadiens qui ont séjourné dans la capitale roumaine du 21 au 23 octobre.

Les membres du groupe canadien, qui représentait plus de 40 entreprises d'importation et d'exportation, ont rencontré leurs homologues roumains pour discuter des tendances actuelles du marché, et pour identifier les débouchés éventuels dans les deux pays.

Pour obtenir d'autres renseignements sur le commerce Canada-Roumanie, communiquer avec M. Graham Rush, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), MinAffex, au (613) 996-6429.

Pour plus de détails sur le Conseil commercial Canada-Europe de l'Est, communiquer avec M. Paul Quinney, Directeur général adjoint, 55, rue Metcalfe, bureau 1160, Ottawa (Ont.) K1P 6N4. Tél.: (613) 238-4000. ★

# Bien 'semer' pour bien 'récolter' en Arabie

Riyad — «Grâce à l'exposition, notre chiffre de ventes double chaque année.»

Quelle meilleure preuve peut-on donner de l'intérêt offert par **SaudiAgriculture 88**, que ce commentaire de M. Gérald Fallis, directeur des ventes et de la commercialisation de Tourbières Lambert Inc., de Rivière-Ouelle (Qué.). Avec des représentants de sept autres entreprises canadiennes, M. Fallis a en effet participé à la version 1987 de cette foire commerciale spécialisée, qui a attiré le nombre record d'environ 14 000 visiteurs du monde des affaires et du commerce.

Ces exigences agricoles, pour lesquelles le gouvernement envisage d'investir 10,8 milliards de SR dans le cadre de son Plan quinquennal de 1985-1990, comprennent également l'exploitation de 8 000 hectares supplémentaires de pâturages destinés au bétail; la distribution de 300 000 tonnes de semences et de 250 000 semis et jeunes plants de cultures fruitières; l'augmentation de la capacité de production d'eau, dessalée, soit



365 000 mètres cubes supplémentaires par jour; l'expansion et la diversification, sur une grande échelle, de l'horticulture; et, enfin, l'établissement, dans certains ports d'Arabie saoudite, de services vétérinaires conçus pour 37,5 millions d'animaux.

**SaudiAgriculture 88**, qui sera la principale exposition commerciale du genre au Moyen-Orient, est prévue du 10 au 14 avril, au Centre des expositions de Riyad. Elle attirera certains des principaux responsables saoudiens de la production agricole, de l'entreposage, de la distribution, de la commercialisation et du commerce de détail.

On pourra également y rencontrer des fonctionnaires, des spécialistes des sciences agricoles, des pisciculteurs, des condition-

neurs d'aliments, et des ingénieurs spécialisés dans l'irrigation.

Les produits exposés refléteront toutes les activités agricoles: de l'industrie laitière aux méthodes d'utilisation des semis; du moissonnage au traitement des grains; et de la consultation à la gestion.

L'exposition **SaudiAgriculture 88**, qui se tiendra à Riyad, le principal centre agricole du Royaume, est considérée comme la meilleure illustration des rapports entre la technologie et les besoins agricoles de l'Arabie saoudite.

On peut se procurer des renseignements sur les modalités de participation à **SaudiAgriculture 88** auprès des organisateurs officiels de l'exposition au Canada. Communiquer avec M. Derek Complin, UNILINK, 5 Donalda Crescent, Agincourt (Ont.) M1S 1N5. Tél.: (416) 291-6359. Téléc.: 06-968027.

Pour obtenir d'autres renseignements sur **SaudiAgriculture 88** ou sur les débouchés offerts par l'Arabie saoudite, communiquer avec M. Robert Grison, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), MinAffex, au (613) 990-5997. ★

## Le Canada est à la fine pointe des communications

Munich — D'après les exposants du pavillon canadien à **Systems 87**, l'une des plus grandes expositions européennes consacrées à la technologie de l'information, qui s'est tenue du 19 au 23 octobre à Munich, en Allemagne de l'Ouest, les ventes sur place ont rapporté plus de 107 000 \$.

En outre, plusieurs des 11 exposants canadiens rapportent qu'ils ont reçu plus de 500 demandes de renseignements sérieuses, et qu'ils ont nommé cinq agents ou distributeurs, en attendant d'en nommer 26 autres.

Mais ces réalisations immédiates sont d'un intérêt secondaire par rapport aux profits à long terme escomptés par les participants canadiens.

Ainsi, d'après les calculs, les ventes prévues au cours des 12 prochains mois, et qui sont directement attribuées à cette exposition, devraient dépasser 21 millions de dollars.

**Systems 87** a accueilli des entreprises venues du monde entier pour exposer ou acheter des matériels de communication, des logiciels et des services informatiques, des appareils de bureautique, des composants de systèmes OEM, des systèmes conçus pour le commerce et l'administration, et des équipements de traitement de données.

D'ailleurs, un certain nombre de participants canadiens font état, non seulement de contrats d'affaires signés en Allemagne, mais aussi de contrats de ventes, de demandes de renseignements sérieuses ou de la nomination d'agents pour ce qui concerne une série de pays, parmi lesquels: la Suisse, le Portugal, l'Autriche, la Pologne, la France, les Pays-Bas, la Suède, la Grande-Bretagne, la Grèce, l'Irlande et la Hongrie.

D'ailleurs, les rapports des participants canadiens confirment les résultats de cette enquête.

Selon un représentant canadien qui parlait de la participation de son entreprise:

«**Systems 87** offre une occasion idéale de propager le nom de notre société. Pour nous, le principal avantage de cette exposition était de présenter des produits absolument nouveaux sur le marché européen.»

Cette année a marqué la deuxième occasion, pour le Canada, de participer (là encore, sous les auspices du gouvernement fédéral) à un événement qui a attiré plus de 150 000 visiteurs venus de 51 pays. Cela devrait encour-

ager le Canada à participer à l'exposition **Systems 89** qui ouvrira ses portes le 16 octobre 1989.

Pour obtenir plus de détails sur **Systems 87**, ou sur **Systems 89**, communiquer avec M. Helmut Schroeter, Direction de l'expansion du commerce en Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-4344; ou avec M. Brian Near, Direction du développement des marchés de haute technologie (TTT), au (613) 996-1918.

## Notre technologie perce en Tchécoslovaquie

Brno — La participation canadienne à la **Foire internationale technologique de Brno - 1987**, qui s'est tenue du 16 au 23 septembre, représente l'un des plus grands succès jamais remportés par notre pays.

Après avoir rendu visite au stand de renseignements du Canada, deux missions commerciales provinciales ont visité la foire en vue de trouver de nouveaux débouchés et de donner suite à certains projets.

La 29<sup>e</sup> version de cette foire spécialisée faisait une place essentielle aux technologies de pointe dans le secteur mécanique. On a compté 2 700 objets exposés, dont près de la moitié provenait du monde occidental.

La Foire a accueilli plus de 700 000 visiteurs (soit 50 % de plus qu'en 1986) au cours de ses huit journées qui ont vu, en particulier, l'inauguration de la nouvelle automobile Skoda.

D'après les délégués commerciaux, le stand de renseignements du Canada a rendu des services immenses en tant que point de contact et lieu de réunion. Dirigé par la section commerciale de l'ambassade du Canada à Prague, ce stand était également le point de ralliement des missions commerciales de la Colombie-Britannique et du Québec.

Le ministre de l'Expansion économique,

M<sup>me</sup> Grace McCarthy, dirigeait la mission colombienne qui comprenait des représentants des entreprises H.A. Simons (Overseas) Ltd., Kockums CanCar Inc., Mohawk Oil Co. Ltd., et Intercont Relations Group Inc. Toutes ces sociétés participent à de vastes projets en Tchécoslovaquie.

D'après notre ambassade à Prague, la mission canadienne a largement aidé les entreprises de la Colombie-Britannique dans l'exécution de leurs projets.

Quant aux représentants du Québec, dirigés par M. Guy Rivard, Secrétaire parlementaire du ministre québécois du Commerce extérieur et du développement technologique, ils ont pu constater que la mission offrait aux sociétés québécoises un excellent moyen de découvrir les possibilités éventuelles de transfert technologique et d'entreprise conjointe, en particulier dans les domaines de la biotechnologie, de l'architecture et des services techniques.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la **Foire technologique internationale de Brno** ou sur d'autres événements semblables prévus à l'avenir, communiquer avec M. Hans Himmelsbach, Direction de l'expansion du Commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), MinAffex, au (613) 996-6359. ★

## Cuba offre de bons débouchés à exploiter

(Suite de la première page.)

septembre pour l'année suivante. Les diverses sociétés commerciales d'État (les «empresas») reçoivent alors l'autorisation d'émettre des demandes de prix, d'amorcer des négociations et de signer des contrats respectant le plan approuvé.»

### CUBA Guide de l'exportateur canadien

Les «empresas» tiennent un dossier de fournisseurs, mais elles communiquent également avec les ambassades de pays étrangers situées à la Havane pour obtenir des noms de fournisseurs éventuels. Enfin, elles peuvent s'adresser, pour la même fin, à des organismes d'achat du gouvernement cubain, tels que la société Galax Inc., située à Montréal.

Ainsi, les exportateurs canadiens disposent de plusieurs moyens pour entrer en contact avec les sociétés commerciales d'État. On retiendra, en particulier: la Délégation commerciale de Cuba; Galax Inc.; et l'ambassade du Canada à La Havane.

Le guide avise aussi qu'il est très utile d'aller faire des contacts à Cuba.

On peut se procurer des exemplaires du guide en téléphonant, sans frais, à Info-Export, au 1-800-267-8367; ou par télex: 053-35745 BTCE.

Pour obtenir des renseignements généraux sur les possibilités de relations commerciales entre le Canada et Cuba, communiquer avec M. C.A. Watt, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et l'Amérique centrale (LCT), MinAffex, au (613) 996-6129.

## Ça décolle en Afrique

Lome — Les fabricants canadiens de matériel et de matériaux aéronautiques pourront participer à une exposition qui se tiendra ici du 12 au 27 avril 1988.

Organisée par la Réunion régionale de la navigation aérienne Afrique-Océan Indien, cette exposition est parrainée par l'Organisation de l'aviation civile internationale.

Pour participer, s'adresser à la Direction de l'aviation civile du Togo, C.P. 2699, Lome, Togo. Tél.: (228) 21-08-60. Téléx: 5113 MINCOM TO.

Pour obtenir de plus amples renseignements ou de l'aide, s'adresser au haut-commissariat du Canada, 46, av. de l'Indépendance, C.P. 1639, Accra, Ghana. Téléx: 2024 (DOMCAN GH).\*

### Échanges ... de vœux

Durant les vacances de Noël — Meilleurs Vœux! — CanadExport ne sera pas publié. Le prochain numéro paraîtra le 15 janvier.

## Débouchés tout plastiques à Trinidad

Si le gouvernement de Trinidad et Tobago peut agir comme il l'entend, les plastiques pourraient devenir une grande industrie dans ce pays des Antilles.

En effet, la Trinidad and Tobago's Industrial Development Corporation (IDC) a rangé l'industrie des plastiques parmi les secteurs de développement prioritaires. Or, ce choix pourrait entraîner la création de débouchés pour les entreprises canadiennes.

D'après un rapport sur l'industrie des plastiques de Trinidad et Tobago, qui émane du haut-commissariat du Canada à Port-of-Spain, l'IDC envisage de développer ce secteur en vue de réduire les importations de produits entièrement manufacturés. À cette fin, l'IDC se dit prête à encourager les industriels étrangers à venir établir ou développer des entreprises de fabrication, afin de desservir le marché intérieur et de produire des biens d'exportation.

L'exportation de résines (fondées sur des matières premières locales) et la fabrication de matières plastiques destinées aux marchés intérieurs et étrangers offrent un certain nombre de possibilités, parmi lesquelles: les polymères acétates; le nylon 6; le méthacrylate polyméthyle; les fournitures médicales et les appareils de laboratoire tels que les tubes, les fioles et les ballons; certains biens de con-

sommation, notamment les urinaux, les couverts, et les plateaux de pupitre; les matériels de transport qui vont des pare-chocs aux capitonnages; et, enfin, les matériels de construction, tels que les douilles, les interrupteurs et les fiches électriques.

Actuellement, plus de 70 entreprises de traitement fabriquent plus de 60 articles en plastique. Cette production, qui va des bouteilles et de la coutellerie aux raccords de tuyaux et aux cordages, est entièrement axée sur le marché local. Cependant, plusieurs de ces entreprises ont fait savoir qu'elles voudraient participer à des entreprises conjointes avec des partenaires canadiens, en vue d'élargir leurs opérations.

À en juger d'après le rapport sur l'industrie des plastiques à Trinidad et Tobago, l'expansion actuelle du secteur des plastiques, ainsi que les capacités des fabricants et des experts canadiens dans ce domaine justifieraient pleinement qu'une mission composée d'hommes d'affaires et d'investisseurs vienne sur place étudier ce marché.

Pour obtenir un exemplaire de *Report on the Plastics Industry in Trinidad and Tobago*, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce aux Antilles et en Amérique centrale (LCT), MinAffex, au (613) 996-0384 ou 996-7059.\*

## Une conférence Canada-France

Les entreprises canadiennes qui s'intéressent à la France auraient tout intérêt à participer à la conférence *Promotion du commerce avec la France*, prévue pour le début de l'année prochaine à Montréal et à Toronto.

Cet événement d'une journée aura lieu, pour Montréal, le 2 février à l'Hôtel Reine Elizabeth, et pour Toronto, le 4 février au Metro Toronto Convention Centre.

La Conférence est co-parrainée par la Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RWT), au ministère des Affaires extérieures, et par l'Association des

exportateurs canadiens (A.E.C.), d'Ottawa.

Pour tout renseignement sur cette rencontre, communiquer soit avec l'A.E.C., au (613) 238-8888, soit avec RWT, au (613) 996-2363.

## Ventes appétissantes

(Suite de la page 4.)

entreprises canadiennes dont certaines étaient là pour la première fois, des acheteurs venus d'Indonésie, de Thaïlande, d'Égypte, de Malaysia et de Singapour, ont formulé des demandes de renseignements sérieuses.

Pour obtenir d'autres renseignements sur *Food and Beverage Canada '87*, ou sur d'autres événements semblables prévus à l'avenir, communiquer avec M. G.T. Richens, Direction de l'expansion du commerce au Japon, Programmes de promotion (PGTF), MinAffex, au (613) 995-8619.\*

### 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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):**

**1-800-267-8376**

(Région d'Ottawa: 993-6435)

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: Pamela Wiggin, tél.: (613) 996-2225.  
Rédacteurs: Louis Kovacs, tél.: (613) 992-7114; Don Wight, tél.: (613) 992-6252.  
Tirage bimensuel: 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CA1  
EA  
C16  
v.6#1  
c.2  
DOCS

# CanadaExport

External Affairs / Affaires extérieures Canada  
VOL. 6, NO. 1  
JANUARY 15, 1988

## Export opportunities ample in Argentina

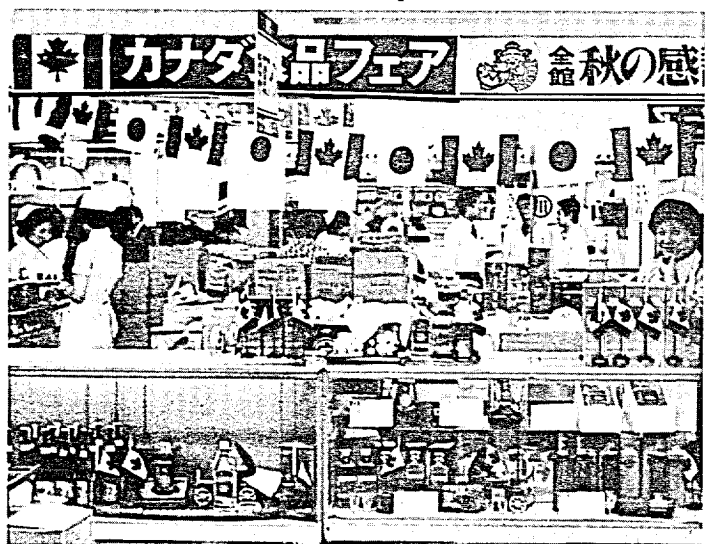
As any athlete will attest, you can't play the game if you don't know the rules. The same simple principle applies to any Canadian company trying to carve out a niche in a foreign market. If you don't know how the country with which you are trying to establish business contacts works, you can't expect to run a successful offence. To assist Canadian companies with their export endeavours, the Department of External Affairs publishes a series of helpful

market guides. The latest, *Argentina — A Guide for Canadian Exporters*, is hot off the press. The guide is an easy-to-read compendium of facts from a general history of the country to the specifics of doing business. The Argentine market is described as "quite sophisticated and for the most part open to competition." The economy is generally based on free enterprise, although most public services and utilities are government-

owned and operated. The country's principal production sector is agriculture, although, in recent years, manufacturing and processing industries have claimed a higher proportion of products. The communications, urban and rail transportation, forestry, fishing, and mining industries are among the frontrunners for growth potential. In 1986, sulphur topped the list of Canadian exports to Argentina. Other exports included:  
Turn to page 6 — Agents

## New service a menu for Japanese market

Canadian food and beverage companies interested in exporting to Japan now have a most helpful "menu" at their disposal — one that lets them know, immediately, if their products are appealing to the Japanese palate. The "menu" is a new **Food Trade Enquiry Service**, undertaken by the Canadian Embassy in Tokyo in conjunction with a major Japanese food journal, "Shokuhin Shinbun Sha". In an attempt to assist Canadian exporters in finding Japanese importers/  
Turn to page 6 — New



**Food for thought** — Canadian food and beverages are big business in Japan. Now a new service, introduced by the Canadian Embassy in Tokyo, gives Canadians an even better chance to explore this lucrative market.

## Automotive company gets major lift in Japan's jack market

One of North America's foremost manufacturers of automotive mechanical jacking systems recently got a lift in the Japanese marketplace. **Seeburn Metal Products Limited**, a privately-owned Canadian company, packed off a shipment of jack assemblies to Toyota Motor Corporation, Japan, in mid-October. The shipment concluded 18 months of negotiations between Seeburn and Toyota during which time the two companies "conferred openly and co-operated positively" to overcome several difficult technical matters. On announcing the contract, a Seeburn spokesperson said the company is "very proud to be considered a supplier of Toyota" since it had to pass severe quality standards to be accepted. Seeburn, which maintains a head office in Orillia and plants in Beaverton and Tottenham, Ontario has a sizeable share of the mechanical jack market. Currently, it supplies 43 per cent of all mechanical jacks required for both passenger cars and light-duty trucks  
Turn to page 6 — Toyota

## Business, investment focus of forum

Take a country with one of the most liberalized economies in the Third World, add a chance for Canadian companies to explore investment and business opportunities in that country, and you have reason to head for Sri Lanka in March. From March 23 to 27, **Forum for Business and Investment** — the first ever international buyers/sellers meeting and trade fair held in Sri Lanka — takes place at the Bandaranaike Memorial International Conference Hall. According to organizers, the forum will present "a fascinating panorama of trade, industry and collaboration opportunities for the international business community." With its abundance of natural resources, plus financial incentives and other assistance available to foreign exporters and investors,

Sri Lanka is quickly emerging as an exciting business partner. Other attractive features include its close proximity to growing Middle Eastern, South Eastern and African markets, its strategic position in the centre of the great trade routes of the Orient, an educated and highly productive labour force, and a well developed financial, social and economic infrastructure. The Forum has been designed to interest:  
• foreign buyers (who will have an opportunity to identify reliable sources of supply at competitive prices);  
• foreign suppliers of construction equipment, raw materials, spare parts, etc. (who are assured of a potential market in the country's multi-purpose construction industry);  
Turn to page 6 — Sri Lanka

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- Panama could be a hot market for Canadian products ..... 4
- The world's largest industrial products fair soon to open ..... 5
- Want to get business from the World Bank? Here's how ..... 6

# Good sales prospects from around the world

**ALGERIA** — The Ministry of National Defence, Common Services Division, has announced three tenders, each with a bid closing date of March 3. One tender requires **field kitchens** with 250 to 300 rations. The second tender is for the supply of a variety of **bread-processing equipment**. Included here are cyclothermic ovens, 200 kg and 100 kg tractable holding tanks, bread plates with 300 g and 600 g gutters, fermenting cupboards, and bread baskets. The third tender is for a **gas refrigerator, a 30 cubic meter portable cold storage room, and freezers** (capacities four, eight, 27 and 50 cubic meters). Detailed tender documents may be obtained from E.A. Abbas-Turqui, Marketing Assistant, Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**BRITAIN** — New overseas suppliers of **marine and motor accessories and leisure products** are being sought by an import/export agency here. Interested parties may contact directly B.A. Spruce, 75 Canada Drive, Cherry Burton, Beverley HU17 75A, England. Tel: (0401) 50104.

**BRITAIN** — A distributor here of electro-mechanical, consumer, durable and capital goods seeks an **association or joint venture** with a Canadian company wishing to enter the U.K. market. Interested parties may contact directly D.J. Lloyd, Managing Director, Stannah Lifts Ltd., 315 Summer Lane, Hockley, Birmingham B19 3RH. Tel: (0213) 595868. Telex: 47471 STALIF G.

**BRITAIN** — A U.K. importing and distributing company seeks Canadian suppliers of **good-quality cleaning equipment and materials, including toxic waste collection**. The firm is interested particularly in industrial and domestic wet and dry vacuum cleaners, industrial floor scrubbers, and specialist cleaning chemicals. Interested suppliers may contact directly P.R. Guinness, Manager, Complete Cleaning Service, 2 Grey Gables, Old Park Road, Roundhay, Leeds, England, LS8 1JX. Tel: (0532) 655832.

**BRITAIN** — A company in Leeds is seeking Canadian suppliers of **MG bleached kraft paper**. Those interested should contact D. Stones, Jarvis Porter Ltd., Flexible Packing Division, Parkside Lane, Leeds, LS11 5TF. Telex: 557125 JP PKG G.

**BRITAIN** — A company here seeks to import **commercial stationery and office products** for distribution throughout the United Kingdom. Interested suppliers may contact directly G.D. Camm, Managing Director, Cobra Office and Data Products Ltd., Unit 10, Canalside Industrial Estate, Silver End, Brierley Hill, West Midlands, DY5 3JU, England. Tel: (0384) 263649. Telex: 336712.

**BRITAIN** — A company here seeks Canadian **horticultural products** suitable for sale through supermarkets. Interested companies should contact David Sutton, G.T. Sutton Ltd., School Road, West Walton, Visbeck, Cambridgeshire PE14 7LS, U.K.

**BRITAIN** — A U.K. company that specializes in organic foods and has branches in several European countries seeks Canadian suppliers of **organic food items, nature cosmetics and related products**. All products, which will be tested for purity, must be 100 per cent organically grown, (without chemical fertilizers, insecticides or pesticides). Canadian companies interested in this market should contact L. Schwarzenberger, Pure Nature Products Ltd., 27 Pottersfield, St. Albans, Hertfordshire AL3 6LJ, England. Telex: 266020. Answerback: (Coralp G 266020).

**GABON** — This country's import/export agency, COGADIEX, seeks **investments by Canadian companies engaged in the cosmetic, beauty, hygiene and health care products sectors** and would like to enter into a contract with Canadian suppliers of these products with a view to becoming commercial representatives in the markets of Gabon and the member countries of the Union Douanière Économique des États de l'Afrique Centrale (UDEAC). Interested Canadian companies should write, preferably in French, to COGADIEX, Boîte postale 215, Libreville, Gabon.

**HUNGARY** — Under World Bank financing, the Agrotek Hungarian Trade Company for Agricultural Capital Equipment has issued a tender, bid closing date March 16, for an **integrated livestock industry project**. Specific requirements are a feed-mixing plant with a capacity of 13 tons per hour and a pre-mix producing plant with a capacity of one ton per hour. Both plants are to be delivered in a turnkey arrangement. Tender documents, complete with a flow-chart of the technology that is recommended, are available from K. Olah, Project Officer, Agrotek, H-1065, Budapest, Bajcsy-Zsilinszky Ut 57. Tel: 530-555. Telex: 22-5651 or 22-6703. Suggest interested parties seeking more information contact the Canadian Embassy, Budapest. Telex: (Destination code 61) 224588 (CDA H).

**NIGERIA** — With a bid closing date of April 6, the Borno State Water Board seeks suppliers of: **one drilling rig; one mud pump; 750 meters of drilling pipes; drilling bits and bailers; and miscellaneous supporting vehicles, equipment and spare parts**. Complete bidding documents are available at a cost of Naira 500 (or equivalent currency) from: M.A. Nasim, Project Manager, Borno State Water Board, P.M.B. 1188 Maiduguri, Borno, Nigeria. Telex: 82179. Answerback: NG 82179. Information also may be provided by the Canadian Embassy, Lagos. Telex: (Destination code 905) 21275. Answerback: (21275 DOMCAN NG).

**NIGERIA** — There's an opportunity for Canadian companies to supply the Borno State Water Board (Maiduguri Water Supply Project) with **water meters** ranging from 100 to 15 mm in diameter. Bid closing date is April 2, and bidding documents, at a cost of Naira 300 (or equivalent foreign currency), are available from M.A. Nasim, Project Manager, Borno State Water Board.

**POLAND** — A cement plant in Warsaw is seeking **heat exchangers, kilns, crushing plant and materials and a transport system** to modernize its production method from wet to dry. Contract includes delivery of equipment and erection supervision only. Bidding closes March 31. Bidding documents cost US\$500. Interested companies should contact, Polimex-Cekop, POB 815, 00-950, Warszawa, Poland. Telex: 814271. Answerback: POLI PL 814271.

**POLAND** — The Warszawskie Huty Szkla (Warsaw Glass Works) is currently collecting offers from Canadian producers for the supply of **fibre optics production know-how, equipment for fibre optics production, and quartz glass tubes**, to be used in the modernization of the Polish telecommunications network. The modernization program is to commence April, 1988. For more information, contact: Andrzej Sarwinski, Technical Director, Warszawskie Huty Szkla, 05-850 Ozarow, Ul. Poznanska 77. Telex: 813577.

**POLAND** — A company here is in the market for a variety of **production and packaging lines**. These include: production line for manufacturing sherbet powder; production line for filling and packaging toothpaste; automatic line for filling wine bottles and transferring to storage (purchase includes storage system); and packaging line for dry cereals (system should include inner as well as outer cartons). Company will undertake product evaluation before drawing up short list of bidders. Interested Canadian companies should contact Dr. Rosemarie Tiburticus, Transinter GMBH, Internationales Handelszentrum, Friedrichstrasse, DDR - 1086 Berlin, with a copy of the letter to D.H. Leavitt, Commercial Counsellor, Canadian Embassy, Ul. Matejki 1/5, 00-481 Warsaw, Poland. Telex: (Destination code 63) 813424. Answerback: (813424 CAA PL).

**SAUDI ARABIA** — Canadian manufacturers of **ore milling equipment**, suitable for grinding calcium carbonate, are being sought by a Saudi marble company. Interested Canadian companies should contact: Abdul Gaffar Nour, President, Saudi Marble Company, Carbonate Branch, 60 Makarona St., P.O. Box 1187, Jeddah 21431, Saudi Arabia. Telex: 600147. Answerback: (600147 NOUR SJ).

**SAUDI ARABIA** — Annual tenders for the supply of **medical equipment and pharmaceutical products** to the ministries of health of Kuwait, Kingdom of Saudi Arabia, Oman, United Arab Emirates, Bahrain and Qatar are scheduled to open in February and close in September. Approximate value of tenders is US\$36 million for equipment and US\$9 million for pharmaceutical products. Tenders are grouped under 10 headings: disposable bandages and plasters; tubes and catheters; disposable latex gloves; disposable syringes and needles; X-ray films and all necessary developing chemicals; disposable laboratory items; surgical instruments such as forceps; miscel-

Continued on page 3



Continued from page 2

aneous equipment such as oxygen masks and respirators; dental equipment including drills and filling materials; and pharmaceutical products such as vaccines and serum. Direct participation in tenders by Canadian companies is welcome, with some restrictions. Appointment of an agent to represent a Canadian company is mandatory in Oman and Saudi Arabia as only local companies are allowed to bid in these two countries. Past performance in the Gulf area is considered an advantage. When tenders close in September, a selection committee will review all applications and choose suitable manufacturers. Companies wishing to participate should submit a letter of application along with product brochures to: Dr. Mohammed A.Y. Sharkawi, Secretariat General of Health for Arab States of the Gulf, P.O. Box 7431, Riyadh 11462, Saudi Arabia. The Canadian Embassy in Kuwait offers assistance to any Canadian company wishing to select an agent to represent it locally. Telex: (Destination code 496) 23549. Answerback: (MCAN KT).

**SAUDI ARABIA** — As a result of a recent Saudi delegation to Canada, several Saudi Arabian firms are seeking Canadian joint venture partners to establish **automotive spare parts manufacturing plants**. Saudi Arabia currently imports in excess of \$700 million in spare parts. Interested companies should contact: Joe Fakhri, Commercial Officer, Canadian Embassy, P.O. Box 94321, Riyadh 11693, Saudi Arabia. Telex: (Destination code 495) 404893. Answerback: (DOMCAN SJ).

**SAUDI ARABIA** — With a bid closing date of February 27, the government of Saudi Arabia, through the Presidency of Civil Aviation, has announced a tender call for the support, operation and maintenance of the Kingdom's **air navigation system**. The contract, scheduled to start in October, will run for three years. The successful firm must have a local joint venture partner. For a copy of contract documents and more information on subcontract possibilities, contact the Canadian Embassy in Riyadh.

**SAUDI ARABIA** — A Saudi Arabian engineering and building supplies company wishes to establish a joint venture partnership with a Canadian firm to set up a building maintenance company for **renovating and maintaining older office buildings**. The Canadian company should be capable of sourcing products as well as providing managerial and technical advice. Interested firms should contact Maharz Berhan, Red Sea Engineering Co., P.O. Box 3481, Jeddah, Saudi Arabia. Telex: 602716. Answerback: (PRESTEX SJ). A copy of the letter should be sent to the Canadian Embassy in Riyadh.

**TURKEY** — The Ismir Municipality Water and Sewerage Department announces a tender for a variety of **wastewater pumping station equipment**. Specifications include: 23 each vertical end-suction centrifugal pumps (1.360 lt/sec. to 4.730 lt/sec. capacity) and equipped with vertical electric motors (600 hp to 2,000 hp) with adjustable frequency drives; electrical switchgear, starters, transformers and

motor control centres for each pump station to handle specified electrical loads; screening equipment consisting of 20 each climbing bar screens (1.50 mm to 3.00 mm wide); 23 each check/control ball valves (900 mm to 2.10 mm); and, 41 each pump isolation/shut-off plug valves (900 mm to 3.300 mm). Bid closing date is March 22. Starting February 2, bid documents will be available, at a cost of \$400, through the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR). Bid documents also are available from Black and Veatch International in Kansas City. Telex: (Destination code 023) 42523. Answerback: (42523 BLAKVINT).

**TURKEY** — An importer in Istanbul seeks Canadian suppliers of **bright viscose staple fibre**. Required are 100 tons per month of 1.5 denier fibre in 38 mm lengths. For more information, contact H. Gomecioglu, Gomecioglu Textile Ltd., Yeni Yol Sokak, Hayati Is Hani No. 9/404, Mecidiyekoy, Istanbul, Turkey. Telex: 38172.

**TURKEY** — Bids for the procurement of about 450 to 500 kms of **fibre optic cables** are expected to be invited shortly by the Turkish Post Telephone Telegraph (PTT). The requirement list will also include some fibre optic transmission equipment. Total cost of the procurement, some of which will be financed by NATO, is estimated at US\$40 million. Post can forward technical specifications when they become available. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A tender with a bid closing date of February 10 has been announced by the Turkish Electricity Authority for the supply of **heavy-duty surge arresters**. The arresters, which must conform to IEC standards, are for the main power transformer of a thermal power plant. Specifications include: system voltage, 380 KV; rated voltage, 360 KV; rated discharge current, 10 KA; and nominal frequency, 50 HZ. Payment is to be arranged through irrevocable letter of credit. Post will obtain bid documents, free of charge, for forwarding to interested parties. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of February 15, the Turkish Ministry of Agriculture and Forestry has announced a tender for the following **vehicles**: one station wagon (4 × 2) with gasoline engine; one station wagon (4 × 4) with diesel engine; one pick-up (4 × 2) with diesel engine; one pick-up (4 × 4) with diesel engine and single cab; one pick-up (4 × 4) with diesel engine and double cab; one minibus with diesel engine; and one 15-ton truck (6 × 2) with diesel engine. Post in Ankara will forward bidding documents, available at a cost of US\$50, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — The Turkish State Railway Authority has issued a tender, bid closing date February 25, for various **workshop machinery**. Items include: radial drilling machine; universal lathe; surface grinding machine; epoxy varnishing installation; gear inspection instrument; cleaning machine with sand and

ball blasting; horizontal drilling and milling machine; induction furnace for non-ferrous metals; medium pressure automatic die casting machine; and semi-automatic revolver lathe. The Canadian Embassy in Ankara will forward a complete list of machinery along with bid documents, available at a cost of US\$150, to interested Canadian companies.

**TURKEY** — A tender financed by the International Bank for Reconstruction and Development has been announced by the Turkish Ministry of Agriculture and Forestry for the supply of various **audio visual equipment**. Bids close on February 22. Post will obtain bid documents, at a cost of US\$100, for forwarding to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of March 10, the Turkish Ministry of Communications, Railways, Ports and Airports Construction Directorate invites bids for **floating equipment**. Specifications include: four floating backhoe excavators for dredging 2.2 cu m material from a depth of 12m; one 60-ton capacity, 360-degree swing tower floating crane; three dredges with 250 lt. bucket capacity, capable of operating at a depth of 14.5m; two 200 cu m/h capacity cutter-suction dredges capable of pumping materials to 800m distance; and 10 split-type, 250 cu m capacity self-propelled pontoons. Partial tenders (minimum one item) are acceptable. Post will forward bid documents, at a cost of \$275, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A tender with a bid closing date of February 18 has been announced by the Turkish Ministry of Defence for the supply of a **cartography system** for the automation of map production, updating and revision work. In addition to associated software, the tender also calls for one digitizer system, two correction and arrangement systems, and one automatic vector or raster plotting system. Post can forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — This country's State Hydraulic Works has announced a tender, bid closing date March 8, for **20 water drilling rigs**. The rigs are to be fully hydraulic rotary, will include a deck engine drive, an auxiliary winch, compressor and drill pipes. Documents, specifications can be forwarded by post to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — Companies wishing to be put on the list of pre-qualified firms (bid documents are expected to be issued shortly) to provide a **feasibility study and consultancy services for the Sungurlu Dam project** should apply directly to Yuksel Yavuz, Assistant General Manager, Istanbul Metropolitan Municipality, ISKI (Istanbul Water and Sewerage Administration General Directorate), Aksaray Meydani 34300, Istanbul. Tel: 90-1-521-46-54. Telex: 31293 or 23923 ISU TR.

**NOTE: Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. ★**

# Latin America show reveals the market is hot

**Panama City** — Hundreds of companies from more than 30 countries — Canada included — are gearing up to increase their sales and investments in Latin America by participating in the **International Commercial Exposition (EXPOCOMER '88)**, to be held in Panama City from March 9 to 14.

This year marks the fourth time Canadian firms will be present at **EXPOCOMER**, again under the auspices of External Affairs.

As last year's participants discovered, Panama City is an ideal site for this show, in that it opens export doors not only to Panama, but also to markets throughout Central America, the Caribbean and South America. The 10 Canadian companies that participated in **EXPOCOMER '87**, for example, reported on-site sales of \$800,000, with projected sales over the ensuing one-year period estimated at \$12 million.

With more than 120 banks from around the world, including major Canadian ones, Panama functions as an international bank-

ing, trading and shipping centre, using the U.S. dollar as its standard of currency. It also plays a key role in warehousing and re-exporting goods, providing 48-hour delivery services to countries in Central and South America.

The country also boasts the Colon Free Trade Zone — the largest free trade zone in the Western Hemisphere and the second largest in the world.

Trade officials point out that **EXPOCOMER '88** offers Canadian exporters an ideal way to explore continuing trade opportunities in this region. Displays at the exposition will cover some 20 categories, including: food, beverages, liquors and tobacco; pharmaceutical, medical and laboratory equipment and supplies; clothing, shoes, fabrics and leather goods; and furniture, lamps, carpeting and drapes.

Additional categories are: agricultural products and equipment; industrial raw materials; high technology; graphic arts,

educational materials and computers; sports, toys and hobby products; construction materials; and crystalware, household goods and kitchenware.

For further information on **EXPOCOMER '88**, including how to participate, contact Jon Dundon of External Affairs' South America Trade Development Division, Fairs and Missions (LSTF), tel: (613) 996-6921. ★

## Informatics mission sees Canada connect

When it comes to informatics technology, Nordic countries stress quality over price. And as Canadian members of the recent **Nordic Informatics Mission** discovered, that search for excellence often leads straight to Canadian products.

From October 5 to 16, 1987, eight Canadian companies stopped off in Helsinki, Copenhagen, Stockholm and Oslo, to "assess trade opportunities and market potential in the informatics sector of the Nordic countries". When the 10-day trip ended, the companies had "communicated" nearly \$40 million in possible sales over the next three to five years.

Although Nordic markets are very demanding, mission participants found that if the product is of high quality, there's significant opportunity for Canadian exporters. They also found that: Nordic countries are very advanced technologically and, in some instances, more so than North America; many Canadian products are already well represented and there are a number of reputable distributors with which to work; and after sales support is facilitated by the competence of the Nordic people.

The general consensus of all eight Canadian companies was that their time was very well spent. Members of this highly successful mission were: **Data Radio Inc.**, Montreal; **KOM Ltd.**, Ottawa; **Q.W. Page Associates Inc.**, Toronto; **OMZIG**, Hull; **R.E.F. Computer**, Markham; **Logo Computer Systems**, Montreal; **Les Systèmes Sur Mesure (SSM)**, Montreal; and **Sydney Development Corp.**, Vancouver.

The success of the **Nordic Informatics Mission** has spawned plans to repeat a similar venture this fall.

Further information on this and other missions in the informatics sector is available from Norman Lomow, Deputy Director of External Affairs' Advanced Technology Market Development Division (TTT), tel: (613) 995-7572. ★

## First technology show a great success



**Technologically speaking** — There were intense discussions at the first **Canadian Technology Exhibition**, held last November in Istanbul, Turkey. Here (back to camera) Gary McBride, Director of Marketing for C-Tech Limited of Cornwall, Ontario, speaks with (left to right) Emile Gauvreau, Director General of CIDA's Industrial Cooperation Division, and Ertan Yulek, Under Secretary of Turkey's State Planning Organization.

**Istanbul** — An unqualified success.

That's the consensus of sponsors, organizers and participants in the first **Canadian Technology Exhibition**, held November 23 to 27 in Turkey's capital.

Sponsored by the Industrial Cooperation Division of the Canadian International Development Agency (CIDA), the **Canadian Technology Exhibition** enabled 20 Canadian companies to meet face-to-face with their Turkish counterparts to discuss technological cooperation and joint venture opportunities.

Exhibition organizers, **SIRTEC INC.** of Montreal, say the number of visitors — 250 on opening day and more than 1,000 during the week — and the serious exchanges of information that took place demonstrated that the

local industrial community is keenly interested in working with Canadian companies to establish joint ventures in the Turkish market.

Cooperative opportunities in specific sectors include agro-food; natural gas and electricity; renewable energies; construction materials; plastics; and automobile components.

Canadian participants also found that Turkish firms were interested in cooperative ventures, licensing agreements and other forms of technology transfer.

Further information on this first **Canadian Technology Exhibition** in Turkey or on similar future exhibitions is available from Jean Lamothe, **SIRTEC INC.**, 555, boul. Dorchester ouest, 9<sup>e</sup> étage, Montréal H2Z 1B1. Tel: (514) 866-1633. Telex: 055-60388. ★

## Food services show slated for San Juan

**San Juan** — The 16th **Annual Food & Food Services Equipment Trade Show**, will be held April 16 to 18 in this Puerto Rico capital. Space is limited, but Canadian companies wishing to participate or to obtain more information may contact Jon Dundon of External Affairs' South America Trade Development Division, Fairs and Missions (LSTF), tel: (613) 996-6921. ★

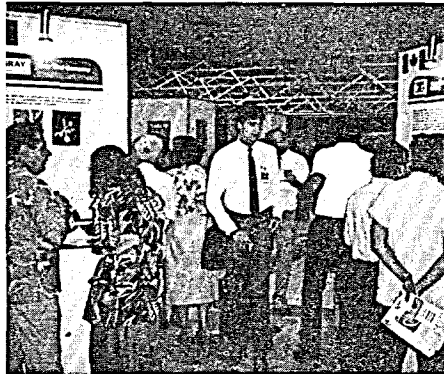
## Auto show sees Canada in driver's seat

Panama City — There are ample trade opportunities in this Central American capital — as Canadian participants at **EXPOMOVIL '87** (November 24-30) discovered.

Indeed, the 21 Canadian companies represented at this automotive parts, service equipment and accessories show drove away with immediate sales of \$330,000. Projected sales over the next 12 months are estimated at some \$3.5 million.

That, say trade officials, is twice the value of sales recorded by Canadians when they last participated in **EXPOMOVIL** in 1985. It is also proof that opportunities in the region continue to exist for Canadian exporters.

Further information on **EXPOMOVIL '87** or on similar upcoming shows is available from Jon Dundon of External Affairs' South America Trade Development Division, Fairs and Missions (LSTF), tel: (613) 996-6921. ★



**Brisk business** — Gray Tool Company of Bramalea, Ontario (left) and Trans Canada Glass, Toronto, Ontario (right) were two of 21 popular Canadian firms at **EXPOMOVIL '87**, held last November in Panama City. One-year sales projections are \$3.5 million.

## New Zealand market surveyed by sectors

If you'd like to export your Canadian-made goods or services "down under," but aren't certain of the reception you'll receive, help is at hand.

The Trade Division of the Canadian High Commission in Wellington, New Zealand recently completed an intensive market survey to promote exports of Canadian goods and services. Their survey covered eight market sectors — textiles, industrial machinery and equipment, medical equipment and health care products, toys, food, hardware, and consumer products, and furniture.

Copies of the market summaries, which include an overall view of each sector along with contact names in the respondent companies, are now available.

Canadian manufacturers and suppliers interested in export opportunities in New Zealand should contact: Trade Division, Canadian High Commission, P.O. Box 12-049,

## Industrial products this show's feature

Leipzig — Billed as the world's largest industrial products trade fair, the **Leipzig Spring Fair** is scheduled to open on March 13.

The flavour of the seven-day event is truly international as over 9,000 exhibitors — 50 per cent of whom are from outside East Germany — assemble under one roof to display and demonstrate their wares.

"Worldwide trade and technological advance" is the motto of the show which has strong international participation in 17 product categories, including: metallurgy, heavy machinery, plant and electrical engineering, electronics, textiles, leather, home and leisure products, and agricultural and food processing technologies.

Details of the **Leipzig Spring Fair** are available from External Affairs' officers Mitch Viad at (613) 992-1449 or Moin Ansari at (613) 996-5263. ★

## New York book exhibit bound to open markets

Albany — Canadian book publishers and distributors — particularly of educational textbooks and materials on Canadian studies — have an excellent opportunity this March 24 to 26 to break into the lucrative New York schoolbook market.

That's when the 50th Annual Convention of the **New York State Council for Social Studies (NYSCSS)** is being held in Albany — a state whose educational program includes Canadian studies in grades five, seven, eight and twelve.

Spokesmen at External Affairs say exhibitors at the **NYSCSS** convention have "an excellent opportunity to market educational textbooks and materials to U.S. administrators, curriculum specialists and book distributors."

They also advise that Canadian publishers and distributors wishing to exhibit at this convention have to meet an application deadline of February 1.

Exhibition contracts may be obtained from External Affairs' Cultural Policy Division (BKC). Tel: (613) 992-6176.

Interested exhibitors should also contact Robert Lynch, Executive Secretary of the **NYSCSS**. Tel: (516) 861-4100 or (516) 759-9532.

Thorndon, Wellington, New Zealand.

Interested persons also may contact Terry LeBlanc at External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 995-7662. ★

## Menu drawn up for Seattle food fair

Seattle — Canadian food companies anxious to explore or break into the multi-million-dollar Seattle, Washington food market will have that opportunity March 10.

That's when the annual **Seattle Solo Food Show**, sponsored by the Canadian Consulate General there, will be held at the Red Lion Inn in Bellevue, a Seattle suburb.

Trade officials say that, with a population of 2.3 million, the Seattle-Tacoma area's total food sales are the 24th largest in the United States, at \$2.5 billion a year. The region also ranks 18th in sales from eating and drinking establishments.

Noting that "Seattle is a good market for Canadian food exporters," officials also add that participating in the **Seattle Solo Food Show** "enables Canadian companies to deter-

mine if their products are acceptable in a particular geographic market."

Last year's show, which attracted 64 Canadian food companies from British Columbia to Prince Edward Island, was so popular that space was sold out and a number of companies could not be accommodated.

Companies wanting to participate this year — the fee is \$150.00 — should apply for space as soon as possible by contacting Frank Davis of External Affairs' Food Products Division (TAN), tel: (613) 996-4209. Telex: 053-3745. Fax: (613) 996-9510. ★

## Central, South America among seminar subjects

Information on Canadian market and investment prospects in Mexico, the Caribbean and South and Central America will be provided at a one-day session to be held on February 3 at the Chateau Laurier Hotel (Adam Room) in Ottawa.

Sponsored by the Canadian Council for the Americas — a private-sector trade promotion council — the briefing session will feature presentations by senior officials from the Department of External Affairs, the Export Development Corporation, and the Canadian International Development Agency.

To obtain further information or to register — the fee is \$95.00 — contact the Canadian Council for the Americas, 55 Metcalfe St., Suite 1160, Ottawa K1P 6N4. Tel: (613) 238-4000. Telex: 053-3360. Fax: (613) 238-7643. ★

## Directory seeks entries

Are you a Canadian manufacturer who produces environmental products or provides environmental-related services? If so, officials of the U.S.A. Trade and Tourism Development Division of External Affairs are looking for you.

They're compiling a publication for worldwide distribution entitled **Environmental Products and Services for World Markets**, and invite you to apply for inclusion in the directory. Along with a corporate profile each entry will include a complete list of products and services available.

To ensure that your company is listed in the directory, contact Dave Coderre at (613) 238-2364. ★

# Agents assist exporters to Argentina

Continued from page 1

wood pulp; engines; motor vehicle parts and accessories; aircraft engines and parts; food and beverage machinery and parts; and card punch computers and parts.

Canadian exporters are urged to use the services of an agent or distributor to market their products, and are reminded that once contacts are made, they should strive to maintain a high profile in the country. Another word of advice is that Argentine buyers prefer personal contact with suppliers, and welcome

## World Bank briefing on getting business

Canadian businesspersons wanting to obtain information on "How to get Business from the World Bank" can do so by attending these appropriately named briefing sessions scheduled throughout 1988 at the World Bank offices in Washington, D.C.

Dates in the 1988 Calendar for World Bank Briefings are: February 11; March 17; April 14; May 19; June 16; September 15; October 20; November 17; and December 15.

Attendance, free-of-charge, is on a first-come first-served basis, but reservations/registration requests (including a second preference) are required and should be made at least two weeks before the preferred briefing date. Call: (202) 477-8830.

Participants will receive written confirmation of their registration date, as well as other background information.

Further information is available from René-François Désamoré of External Affairs' Export Finance, Capital Projects and Trading Houses Division (TPF), tel: (613) 996-1328. ★

## Sri Lanka forum site

Continued from page 1

- international investors (who can take advantage of incentives, investment relief, tax exemptions and highly skilled yet inexpensive labour); and

- international travel and tour operators (who can explore the country as a hospitable and beautiful tourist destination).

The five-day Forum also includes a seminar on business opportunities, practices, and legal regulations as well as visits to tea and industrial estates. An attractive "participation" package, which includes deluxe accommodation at a leading five-star hotel, all inland travel, and a two-day sightseeing excursion, is offered at no extra charge to exhibitors.

For further information on this marketing opportunity, contact Richard Clynick of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 996-5903. ★

Spanish audio-visual cassettes as promotional tools.

International transactions normally are conducted on the basis of price quotations in U.S. currency and most imports are subject to minimum financing terms of at least 180 days, calculated from date of shipment. Special minimum financing terms apply to imports of capital goods valued in excess of U.S.\$50,000.

The handbook also includes valuable customs and other regulatory information such as import and exchange controls, duties and taxes, and packaging and labelling.

Copies of *Argentina — A Guide for Canadian Exporters* are available from: South America Trade Development Division (LST), Department of External Affairs, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 996-5546. Telex: 053-3745; or from Info Export. ★

## Corporation cancels client service fees

A user service fee formerly charged by the Canadian Commercial Corporation (CCC) has been suspended indefinitely, Minister for International Trade Pat Carney has announced.

The corporation will revert to being funded through Parliamentary appropriations. However, the user fee will continue on contracts awarded during the period June 1 to December 23, 1986, when the system was in place.

Minister Carney said the decision resulted from the Government's in-depth examination of the potentially detrimental effect on Canada's government-to-government export trade from the imposition of a cost-recovery levy on contracts signed by the CCC with its Canadian suppliers.

The CCC, which last year placed export orders totalling \$737 million, is a Crown Corporation that serves as prime contractor in government-to-government transactions, between Canada and other countries. It also assists Canadian manufacturers and service firms in dealing with foreign governments and international agencies that seek goods and services from Canadian suppliers.

Further information on the lifting of the user service fee is available from M.V. Asfar (613) 995-0560 or Paul A. Theberge (613) 996-0262; or write the CCC at 50 O'Connor St., Ottawa K1A 0S6. ★

## Toyota gets a lift

Continued from page 1  
in North America.

Already a major supplier of the "Big Three" North American automakers, Seeburn also expects its product to be supplied to Toyota's plants on this side of the Pacific. ★

# New import service aids our exporters

Continued from page 1

distributors interested in Canadian food, beverage and fishery products, the trade journal will include — free of charge — relevant information on Canadian companies and their products in its special flash *Import News* bulletin.

The bulletin, issued every second day, circulates to 3,500 subscribers engaged in the food manufacturing, wholesale and retail trade.

Personnel at the Canadian Embassy in Tokyo say this service "provides an excellent opportunity for Canadian companies, particularly firms not presently doing business in Japan, to obtain, at no cost, an initial assessment of the level of interest in their products and, hopefully, some interested contacts with whom to begin business discussions."

Canadian firms wishing to take advantage of this service need only send company and product information/brochures to the Canadian Embassy in Tokyo. The Embassy will prepare a short summary in Japanese and submit it to "Shokuhin Shinbun Sha" for inclusion in the next issue of *Import News*. Interested Japanese importers/distributors will contact the Canadian company either directly or through the Agriculture and Fisheries Section of the Canadian Embassy in Tokyo.

Material should be forwarded to Gordon Parsons, Counsellor, Agriculture and Fisheries Section, Canadian Embassy, 7-3-38 Akasaka Minato-ku, Tokyo 107, Japan. Telex: (Destination code 72) 22218. Answerback: (DOMCAN J22218). ★

## Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: *CanadExport* (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

1-800-267-8376  
(Ottawa area: 993-6435)

*CanadExport* is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).

Editor-in-chief: Pamela Wiggln, tel: (613) 996-2225.

Editors: Louls Kovacs, tel: (613) 992-7114; Don Wight, tel: (613) 992-6252.

Bi-weekly circulation: 30,000.

ISSN 0823-3330

Canada

CA1  
EA  
C16F  
v.6 #1  
c.1  
0003

# Canadexport


 Affaires extérieures External Affairs  
 Canada Canada
 

**LATEST ISSUE**  
**DERNIER**  
**NUMERO**

 VOL. 6 N°1
 

 LE 15 JANVIER 1988

## Un nouveau guide à suivre en Argentine

Les sportifs sont unanimes : impossible de jouer le jeu sans connaître les règles.

Le même principe élémentaire s'applique à toute entreprise canadienne qui cherche à se faire une place sur un marché étranger. Si l'on ignore les institutions du pays avec lequel on veut faire des affaires, il ne faut pas espérer marquer des buts.

Pour aider les entreprises canadiennes à réussir dans leurs projets d'exportation, le ministère des Affaires extérieures publie une

série de guides pleins de renseignements utiles, dont le dernier, intitulé **Argentine — Guide de l'exportateur canadien**, vient d'être publié.

Cet ouvrage, d'une lecture facile, résume plusieurs sujets qui vont d'une histoire générale du pays à ses pratiques commerciales particulières.

Le marché argentin y est décrit comme étant «très complexe et généralement ouvert à la concurrence». Presque toute l'économie du pays est régie par la libre entreprise, mais

la plupart des services et des entreprises d'intérêt public sont nationalisées. Le principal secteur de production est l'agriculture, mais le rôle joué par les industries de fabrication et de transformation dans la production nationale augmente sensiblement depuis quelques années. La pêche, les transports urbains et ferroviaires, les forêts et les mines viennent en tête si l'on considère le potentiel de croissance.

En 1986, le soufre occupait la première (Voir page 6: Débouchés.)

## Les marchés nippons aiguisent l'appétit

Les entreprises canadiennes d'aliments et de boissons, qui voudraient exporter au Japon, disposent maintenant d'un «menu» très utile, puisqu'il leur permet de savoir immédiatement si les Japonais sont attirés par leurs produits.

Ce «menu» est constitué par un **Service d'information commerciale sur les produits alimentaires**, créé par l'ambassade du Canada à Tokyo, de concert avec l'une des grandes revues commerciales japonaises sur l'alimentation, **Shokuhin Shinbun Sha**. (Voir p. 6: Un service.)



**Grand choix d'aliments de choix** — Les aliments et les boissons du Canada s'exportent toujours fort bien au Japon où la demande ne cesse de s'accroître pour les produits canadiens de qualité.

## Percée canadienne chez les Japonais

Un des principaux fabricants nord-américains de crics mécaniques pour automobiles a bénéficié récemment d'une poussée sur le marché japonais.

**Seeburn Metal Products Limited**, une entreprise canadienne privée, a expédié à la mi-octobre une cargaison de pièces de crics à la Toyota Motor Corporation, au Japon.

Cette expédition venait couronner 18 mois de négociations franches et de coopération positive entre **Seeburn** et Toyota en vue de régler diverses difficultés d'ordre technique. Cette entreprise est très fière d'avoir été admise à fournir Toyota, ayant dû pour cela répondre à des normes de qualité rigoureuses.

**Seeburn**, qui a son siège à Orillia et des usines à Beaverton et Tottenham, en Ontario, détient une part appréciable du marché des crics mécaniques. Cette entreprise produit actuellement 43 % des crics mécaniques pour voitures particulières et camions légers utilisés en Amérique du Nord.

Déjà principal fournisseur des «Trois Grands» constructeurs d'automobiles nord-américains, **Seeburn** espère également approvisionner les usines de Toyota en Amérique du Nord.

## Le Sri Lanka offre de nombreux appâts

Considérons un pays dont le régime économique est l'un des plus libéraux du tiers-monde; et ajoutons la possibilité, pour les entreprises canadiennes, d'explorer les débouchés commerciaux et les perspectives d'investissement. On trouve alors, comme résultat, de bonnes raisons de se rendre au Sri Lanka en mars prochain.

Du 23 au 27 mars se tiendra la **Tribune des Affaires et des Investissements (Forum for Business and Investment)**, qui comblera, pour la première fois au Sri Lanka, une réunion internationale des acheteurs et des vendeurs avec une foire commerciale. Cet événement aura lieu au **Bandaranaike Memorial International Conference Hall**.

D'après les organisateurs, la tribune pré-

sentera une superbe vue d'ensemble des possibilités offertes aux gens d'affaires du monde entier dans les domaines du commerce, de l'industrie et des entreprises communes.

Grâce à l'abondance de ses ressources naturelles, aux stimulants financiers et à l'aide qu'il offre aux exportateurs et aux investisseurs étrangers, le Sri Lanka se révèle rapidement comme un partenaire commercial intéressant. D'autres facteurs accentuent cet intérêt: la proximité des pays du Moyen-Orient, du Sud-Est asiatique et du continent africain, qui offrent des marchés en pleine expansion; son emplacement stratégique, au centre des grandes routes commerciales de

(Voir page 6: Une occasion.)

**DANS CE NUMÉRO:**

Marchés  
mondiaux

- **Volci des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux** ..... 2
- **Des marchés tout brûlants s'offrent en Amérique latine** ..... 4
- **La plus grande foire industrielle de l'Europe à Leipzig** ..... 5
- **Des nouvelles de la Banque mondiale** ..... 6

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ALGÉRIE** — La Direction des services communs du ministère algérien de la Défense nationale a lancé trois appels d'offres, clôturant le 3 mars, en vue d'acquérir, quant au premier appel d'appel d'offres: **des cuisines de campagne conçues pour 250 à 300 rations**; quant au deuxième: **diverses pièces d'équipement de panification** comprenant des cyclothermes, des réservoirs de retenue amovibles de 200 kg et de 100 kg, de plaques à pain pourvues de caniveaux de 300 g et de 600 g, des armoires de fermentation et des corbeilles; enfin, quant au troisième appel d'offres: **un réfrigérateur à gaz, une pièce amovible d'entreposage à froid de 30 mètres cubes, et des congélateurs** (capacités exigées: 4 m<sup>3</sup>, 8 m<sup>3</sup>, 27 m<sup>3</sup> et 50 m<sup>3</sup>). Communiquer avec: E.A. Abbas-Turqui, Adjoint à la commercialization, ambassade du Canada, Alger. Tél.: (Code de destination 408) 66043. Indicatif: (66043 CANAD DZ).

**ARABIE SAOUDITE** — À la suite de la récente visite d'une délégation saoudienne au Canada, plusieurs entreprises d'Arabie saoudite sont à la recherche d'entrepreneurs conjoints canadiens en vue de créer des usines de fabrication de pièces de rechange automobiles. L'Arabie saoudite importe actuellement pour plus de 700 millions de dollars de pièces de rechange. Communiquer avec: Joe Fakhri, délégué commercial, Ambassade du Canada, P.O. Box 94321, Riyad 11693, Arabie Saoudite. Tél.: (Code de destination 495) 404893. Indicatif: (DOMCAN SJ).

**ARABIE SAOUDITE** — Une entreprise saoudienne de matériels d'ingénierie et de construction voudrait s'associer avec une entreprise canadienne en vue de créer une société d'entretien des bâtiments spécialisée dans la rénovation et l'entretien des immeubles administratifs relativement vieux. L'entreprise canadienne devrait être capable de trouver les produits nécessaires et d'assurer la consultation administrative et technique. Communiquer avec M. Maharz Berhan, Red Sea Engineering Co., P.O. Box 3481, Jeddah, Arabie Saoudite. Tél.: 602716. Indicatif: (PRESTEX SJ). Envoyer aussi une copie de sa lettre à l'ambassade du Canada à Riyad.

**ARABIE SAOUDITE** — Par l'entremise de la Présidence de l'Aviation civile, le gouvernement de l'Arabie saoudite a lancé un appel d'offres, clôturant le 27 février, en vue d'assurer le soutien, le fonctionnement et l'entretien du système de navigation aérienne du Royaume. Ce contrat devrait entrer en vigueur en octobre prochain et durer trois ans. L'entreprise qui l'obtiendra doit disposer d'un entrepreneur conjoint installé dans le pays. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Riyad.

**ARABIE SAOUDITE** — On annonce le lancement, pour février prochain, et la clôture, en septembre, d'un certain nombre d'appels d'offres annuels concernant la fourniture d'équipements médicaux et de produits pharmaceutiques destinés aux ministères de la santé du Koweït, de l'Arabie Saoudite, de l'Oman, des Émirats Arabes Unis, de Bahreïn et du Qatar. Le montant des appels d'offres s'élève à environ 36 millions de dollars U.S. pour les équipements médicaux, et à 9 mil-

lions de dollars U.S. pour les produits pharmaceutiques. Les offres sont réparties sous 10 rubriques: bandages et pansements jetables; tubes et cathéters; gants en latex jetables; seringues et aiguilles jetables; pellicules de radiographie et ensemble de produits chimiques nécessaires au développement des radiographies; articles de laboratoire jetables; instruments de chirurgie tels que forceps; matériels divers tels que masques à oxygène et respirateurs; fournitures dentaires, y compris des fraises et des matériaux de plombage; et, enfin, des produits pharmaceutiques tels que vaccins et sérums. Les entreprises canadiennes doivent nommer un agent pour les représenter à Oman et en Arabie Saoudite, car seules les entreprises locales ont le droit de soumettre des offres dans ces deux pays. Envoyer une lettre de demande assortie de brochures descriptives, à: Dr. Mohammed A.Y. Sharkawi, Secretariat General of Health for Arab States of the Gulf, P.O. Box 7431, Riyad 11462, Arabie Saoudite. L'ambassade du Canada au Koweït offre son aide à toute entreprise canadienne désirant faire le choix d'un agent qui la représenterait sur les lieux. Tél.: (Code de destination 496) 23549. Indicatif: (MCAN KT).

**ARABIE SAOUDITE** — Une marbrerie saoudienne est à la recherche de fabricants canadiens de broyeurs de minéral capables de broyer du carbonate de calcium. Communiquer avec: M. Abdul Gaffar Nour, President, Saudi Marble Company, Carbonate Branch, 60 Makarona St., P.O. Box 1187, Jeddah 21431, Arabie Saoudite. Tél.: 600147. Indicatif: (600147 NOUR SJ).

**GABON** — Le comptoir gabonais d'export-import COGADIEX est à la recherche d'investisseurs canadiens dans les secteurs des produits cosmétiques, de beauté, d'hygiène et d'alimentation, et voudrait aussi entrer en contact avec les fournisseurs de ces produits, en vue de discuter de représentation commerciale pour les marchés du Gabon et aussi ceux des pays-membres de l'Union douanière économique des États de l'Afrique centrale (UDEAC). Écrire, de préférence en français, à COGADIEX, Boîte postale 215, Libreville, Gabon.

**GRANDE-BRETAGNE** — Une entreprise britannique voudrait importer de la papeterie commerciale et des articles de bureau, aux fins de distribution à travers le Royaume-Uni. Communiquer directement avec: G.D. Camm, Managing Director, Cobra Office and Data Products Ltd., Unit 10, Canalside Industrial Estate, Silver End, Brierley Hill, West Midlands, DY5 3JU, Angleterre. Tél.: (0384) 263649. Tél.: 336712.

**GRANDE-BRETAGNE** — Une entreprise britannique d'importation et de distribution recherche des fournisseurs canadiens en vue d'obtenir des appareils et des matériels de nettoyage de bonne qualité, y compris des équipements de ramassage des déchets toxiques. Communiquer avec: P.R. Guinness, Manager, Complete Cleaning Service, 2 Grey Gables, Old Park Road, Roundhay, Leeds, England, LS8 1JX. Tél.: (0532) 655832.

**GRANDE-BRETAGNE** — Un distributeur bri-

tannique d'appareils électromécaniques, d'articles de consommation courante, d'objets durables et de biens d'équipement voudrait conclure un contrat d'association ou d'entreprise conjointe avec une entreprise canadienne désireuse de pénétrer le marché britannique. Communiquer avec: D.J. Lloyd, Managing Director, Stannah Lifts Ltd., 315 Summer Lane, Hockley, Birmingham B19 3RH. Tél.: 0213 595868. Tél.: 47471 STALIF G.

**GRANDE-BRETAGNE** — Une entreprise de Leeds est à la recherche de fournisseurs canadiens de papier kraft blanc au MG. Communiquer avec: D. Stones, Jarvis Porter Ltd., Flexible Packing Division, Parkside Lane, Leeds, LS11 5TF. Tél.: 557125 JP PKG G.

**GRANDE-BRETAGNE** — Une agence britannique d'import-export est à la recherche de nouveaux fournisseurs d'outre-mer spécialisés dans les accessoires de moteurs et d'appareils maritimes, ainsi que dans les articles récréatifs. Communiquer avec: B.A. Spruce, 75 Canada Drive, Cherry Burton, Beverley HU17 75a, England. Tél.: (0410) 50104.

**GRANDE-BRETAGNE** — Une société britannique voudrait se procurer des produits d'horticulture susceptibles d'être vendus par l'entremise de supermarchés. Communiquer avec: David Sutton, G.T. Sutton Ltd., School Road, West Walton, Visbec, Cambridgeshire PE14 7LS (Grande-Bretagne).

**GRANDE-BRETAGNE** — Une société britannique spécialisée dans la production d'aliments organiques, et dotée de filiales dans plusieurs pays européens, recherche des fournisseurs canadiens d'aliments organiques, de cosmétiques naturels et autres produits connexes. Communiquer avec: Mr. L. Schwarzenberger, Pure Nature Products Ltd., 27 Pottersfield, St. Albans, Hertfordshire AL/6LJ. Grande-Bretagne. Tél.: 266020. Indicatif: Coralp G 266020.

**HONGRIE** — Financée par un prêt de la Banque mondiale, la société commerciale hongroise Agrotek pour l'achat de biens d'équipements agricoles a lancé un appel d'offres, clôturant le 16 mars, en vue de réaliser un projet d'élevage complet, soit: une usine de mélange de provendes d'une capacité de 13 tonnes à l'heure et une usine de production de provendes prémélangées ayant une capacité d'une tonne à l'heure. Les deux usines doivent être livrées clé en main. Communiquer avec M<sup>me</sup> K. Olah, Agent de projet, Agrotek, H-1065, Budapest, Bajcsy-Zsilinszky Ut 57. Tél.: 530-555. Tél.: 22-5651 ou 22-6703. Communiquer aussi avec l'ambassade du Canada à Budapest. Tél.: (Code de destination 61) 224588 (CDA H).

**NIGERIA** — Le Service des eaux de l'État de Borno (Borno State Water Board) a lancé un appel d'offres, clôturant le 6 avril, en vue de trouver des fournisseurs disposant des matériels suivants: un appareil de sondage; une pompe à boue; 750 mètres de tiges de forage; des trépan et des cuillers; ces fournisseurs doivent également disposer d'une variété de véhicules de soutien, d'équipements et de pièces de rechange. On peut obtenir tous les

(La suite page 3.)

## Débouchés commerciaux

(Suite de la page 2.)

documents de l'appel d'offres, au prix de 500 Naira (ou pour la somme équivalente dans une autre monnaie), en s'adressant à: M.A. Nasim, Project Manager, Borno State Water Board, P.M.B. 1188 Maiduguri, Borno, Nigeria. Téléc: 82179. Indicatif: NG 82179. On peut également obtenir des renseignements en communiquant avec l'ambassade du Canada à Lagos. Téléc: (Code de destination 905) 21275. Indicatif: (21275 DOMCAN NG).

**NIGERIA** — Dans le cadre du projet d'adduction d'eau de Maiduguri, l'Administration des eaux de l'État du Borno (Borno State Water Board) a lancé un appel d'offres, clôturant le 2 avril, visant des **compteurs d'eau** dont les diamètres s'échelonnent entre 100 et 15 mm. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, au prix de 300 Naira, en s'adressant à: M. M.A. Nasim, Project Manager (v. ci-haut).

**POLOGNE** — Une cimenterie de Varsovie a lancé un appel d'offres, clôturant le 31 mars, en vue de moderniser ses méthodes de production en passant du traitement par voie humide au traitement à sec. À cette fin, elle voudrait se procurer des **échangeurs de chaleur, des fours à ciment, une installation de broyage et les matériels connexes**, ainsi qu'un **système de transport**. Le contrat mentionne que la livraison de l'équipement et la surveillance de la mise en place. Pour se procurer les documents de l'appel d'offres, au prix de 500 \$ U.S., communiquer avec: Polimex-Cekop, POB 815,00-950, Varsovie (Pologne). Téléc: 814271. Indicatif: POLI PL 814271.

**POLOGNE** — Une verrerie de Varsovie, la Warszawskie Huty Szkia, cherche des offres portant sur les **compétences et l'équipement nécessaires à la fabrication de fibres optiques, ainsi que la fourniture de tubes de quartz**, en vue de moderniser le réseau de télécommunications polonaises. La réalisation de ce programme devrait normalement débuter en avril 1988. Communiquer avec: M. Andrzej Sarwinski, Directeur technique, Warszawskie Huty Szkia, 05-850 Ozarow, Ul. Poznanska 77. Téléc: 813577.

**POLOGNE** — Une entreprise polonaise vient d'annoncer son intention d'acheter une variété de **chaînes de production et d'emballage**, soit une chaîne de production conçue pour la fabrication de poudre à sorbet; une chaîne de production destinée au remplissage et à l'emballage de tubes de pâte dentifrice; une chaîne automatique assurant le remplissage des bouteilles à vin et leur transfert à l'entrepôt (l'achat comprend également le système d'entreposage); et, enfin, une chaîne d'emballage destinée aux céréales sèches (ce système doit comprendre des cartons d'emballage intérieurs et extérieurs). L'entreprise compte procéder à une évaluation des produits avant de rédiger une brève liste de soumissionnaires. Communiquer avec: Dr. Rosemarie Tiburticus, Transinter GMBH, Internationales Handelszentrum, Friedrichstrasse, DDR — 1086 Berlin. Envoyer également une copie de salettre à: D.H. Leavitt, Conseiller commercial, Ambassade du Canada, Ul. Matejki 1/5, 00-481 Varsovie (Pologne). Téléc: (Code de destination 63) 813424. Indicatif: (813424 CAA PL).

**TURQUIE** — Le Service des eaux et des égouts de la municipalité d'Ismir a lancé un appel d'offres, clôturant le 22 mars, en vue

d'acquérir divers équipements de station de pompage des eaux usées, soit 1) 23 pompes centrifuges à suction terminale; 2) des commutateurs, des démarreurs, des transformateurs et des centres de commande de moteur conçus pour permettre à chaque station de pompage de traiter des charges électriques données; 3) des systèmes de filtrage comprenant chacun 20 filtres à barres verticales, dont la grosseur s'échelonne entre 1,50 mm et 3,00 mm; 4) 23 soupapes à flotteur de commande et de retenue dont la grosseur s'échelonne entre 900 mm et 2,10 mm; et 5) 41 soupapes d'isolation et de refoulement dont la grosseur s'échelonne entre 900 mm et 3,300 mm. On pourra obtenir les documents de l'appel d'offres à partir du 2 février, au prix de 400 \$, en s'adressant à l'ambassade du Canada à Ankara. Téléc: (Code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCANTR). Ou s'adresser à la société Black and Veatch International, à Kansas City. Téléc: (Code de destination 023) 42523: (42523 BLAKVINT).

**TURQUIE** — Une société d'importation située à Istanbul est à la recherche de fournisseurs canadiens de **fibres de viscosité claire discontinues**. Cette demande porte sur 100 tonnes par mois de fibres de 1,5 denier et de 39 mm de long. Communiquer avec: M.H. Gomecioglu, Gomecioglu Textile Ltd., Yeni Yol Sokak, Hayati Is Hani No: 9/404, Mecidiyekoy, Istanbul, Turquie. Téléc: 38172.

**TURQUIE** — Le ministère turc de l'Agriculture et des Forêts a lancé un appel d'offres, clôturant le 22 février en vue d'acquérir une variété d'**équipements audiovisuels**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'Administration des Chemins de fer turcs a lancé un appel d'offres, clôturant le 25 février, en vue d'acquérir divers **appareils d'atelier**, dont: une perceuse à mouvement radial, un tour universel, une machine à rectifier les surfaces planes, une installation de vernissage à résine époxydique, un appareil de vérification des engrenages, une machine de nettoyage à jet de sable et de bille, un appareil de perçage et de fraisage à mouvement horizontal, un tour à induction pour les métaux non ferreux, une machine de moulage automatique fonctionnant sous une pression moyenne et, un tour à pivot semi-automatique. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère turc de l'Agriculture et des Forêts a lancé un appel d'offres, clôturant le 15 février, en vue d'acquérir les **véhicules suivants**: une commerciale (4x2) à moteur à essence, un camion de livraison (4x2) à moteur diesel, un camion de livraison (4x4) à moteur diesel et cabine unique, un camion de livraison (4x4) à moteur diesel et cabine double, un minibus à moteur diesel, et un camion de 15 tonnes (6x2) à moteur diesel. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'Administration turque de l'énergie électrique a lancé un appel d'offres, clôturant le 10 février, en vue d'acquérir des **parafoudres de grande puissance**, qui doivent être conformes aux normes de la Commission électrotechnique internationale (C.É.I.). Ces parafoudres sont destinés au poste de transformation principal d'une centrale thermique.

Notre mission obtiendra gratuitement les documents de l'appel d'offres. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — On prévoit le lancement prochain d'un appel d'offres de la part de l'Administration turque des Postes, Télégraphes et Téléphones (P.T.T.), qui désire acheter entre 450 et 500 km de **câbles en fibres optiques**, ainsi que des appareils de transmission à fibres optiques. Le coût total de ces achats, dont l'OTAN financera une partie, est évalué à 40 millions de dollars U.S. Pour obtenir les devis techniques, communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara qui leur enverra ces documents dès qu'ils seront disponibles.

**TURQUIE** — La Direction générale des constructions ferroviaires, portuaires et aéroportuaires du ministère turc des Communications a lancé un appel d'offres, clôturant le 10 mars, en vue d'acquérir des **équipements flottants**, soit: quatre excavatrices à pelle rétrocaveuse capables d'enlever 2,2 m<sup>3</sup> de matériaux sur une profondeur de 12 m; une grue flottante dont la tour pivote sur 360°; trois excavatrices dont les godets d'une capacité de 250 lt, et pouvant fonctionner sous une profondeur de 14.5 m; deux excavatrices à suction et à lame, capables de pomper 200 m<sup>3</sup> de matériaux sur 800 m de distance; et, enfin, 10 pontons automoteurs à compartiments, d'une capacité de 250 m<sup>3</sup>. Les soumissions partielles (portant sur au moins un article) seront acceptées. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Les entreprises désirant se faire inscrire sur la liste des sociétés préqualifiées (les documents de l'appel d'offres devraient être disponibles d'ici peu) pour fournir une étude de faisabilité et des services de consultation destinés au projet de barrage de Sungurlu, doivent s'adresser directement à M. Yuksel Yavuz, Assistant General Manager, Istanbul Metropolitan Municipality, ISKI (Istanbul Water and Sewage Administration General Directorate), Aksaray Meydani 34300, Istanbul. Tél.: 90-1-521-46-54. Téléc: 31293 ou 23923 ISU TR.

**TURQUIE** — Le Service hydraulique national de ce pays a lancé un appel d'offres, clôturant le 8 mars, en vue d'acquérir **20 perforatrices à injection d'eau**. Ces perforatrices tournantes doivent être entièrement hydrauliques et comprendre: un système d'entraînement à moteur de plateforme; un treuil auxiliaire, un compresseur, et des tiges de forage. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 février, en vue d'acquérir un **système de cartographie** conçu pour automatiser la production, la mise à jour et la révision des cartes géographiques. En plus de logiciels associés au système demandé, les auteurs de l'appel d'offres demandent un convertisseur analogique/numérique, deux systèmes de correction et d'agencement, et un traceur automatique de vecteurs ou de trames. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**NOTE: À 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 des documents. ★**

# L'Amérique latine offre des marchés brûlants

**Panama** — Des centaines d'entreprises réparties dans plus de 30 pays, dont le Canada, sont en train de se fourbir en vue d'accroître leur volume de ventes et leurs investissements en Amérique latine.

Or, la porte qu'elles ont choisie pour pénétrer ce marché prometteur est l'**Exposition commerciale internationale (EXPOCOMER 88)**, qui aura lieu à Panama, du 9 au 14 mars.

Ce sera pour la quatrième fois que le Canada participera à **EXPOCOMER**, de nouveau sous les auspices du ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

À l'occasion d'**EXPOCOMER 87**, 10 entreprises canadiennes ont enregistré, sur place, un chiffre de ventes de 800 000 \$; quant aux ventes prévues pendant un an, on les évaluait à 12 millions de dollars.

L'année dernière, les participants ont également constaté que l'emplacement stratégique d'**EXPOCOMER** favorisait les exportations non seulement vers Panama, mais encore vers un grand nombre de marchés répartis à travers l'Amérique centrale, les Antilles, l'Amérique du Sud, et dans d'autres régions.

Par son importance comme centre d'expédition et comme siège commercial et bancaire (plus de 120 banques du monde entier sont représentées dans ce pays, y compris les principales banques canadiennes) le Panama

joue un rôle essentiel dans l'entreposage et la réexportation des marchandises, notamment grâce à ses services de livraison en 48 heures vers plusieurs pays d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale.

Panama, qui utilise le dollar américain comme étalon monétaire, est également fier de sa Zone commerciale franche de Colon, la plus vaste zone franche de l'hémisphère occidental, et la deuxième du monde.

Parmi ces catégories en montre, on notera: les aliments, les boissons, les liqueurs et le tabac; les produits pharmaceutiques, les matériels médicaux ainsi que les équipements et fournitures de laboratoire; les vêtements, les chaussures, les tissus et les cuirs; et, enfin, les meubles, les lampes, les tapis et les draperies.

L'exposition portera également sur les domaines suivants: les produits et les équipements agricoles; les matières premières industrielles; la technologie de pointe; les arts graphiques; les matériels et les ordinateurs pédagogiques; et, enfin, les objets de cristal, les articles de maison et les ustensiles de cuisine.

Pour obtenir plus de renseignements sur **EXPOCOMER 88**, ou pour s'informer des modalités de participation, communiquer avec M. Jon Dundon, Direction de l'expansion

du commerce en Amérique du Sud, Foires et Missions commerciales (LTSF): MinAffex, au (613) 996-6921. ★

## Les pays nordiques aiment l'informatique

Lorsqu'il s'agit de technologie informatique, les pays nordiques attachent plus d'importance à la qualité qu'au prix. Et cette recherche de l'excellence conduit souvent tout droit aux produits canadiens, comme l'ont constaté les représentants de huit entreprises canadiennes du secteur en mission dans ces pays.

Du 5 au 6 octobre! les membres de la mission se sont rendus à Helsinki, Copenhague, Stockholm et Oslo, afin d'évaluer les débouchés et les possibilités qu'offrent les marchés nordiques dans le secteur des matériels et logiciels informatiques. À l'issue de leur séjour, ils avaient « communiqué » pour près de 40 millions de dollars de ventes éventuelles pour les trois à cinq prochaines années.

Les marchés nordiques sont très exigeants, mais les membres de la mission se sont rendu compte qu'ils offrent d'importants débouchés aux exportateurs canadiens fournisseurs de produits de haute qualité. Ils ont également fait les constatations suivantes: les pays nordiques sont très avancés sur le plan de la technologie, et plus que l'Amérique du Nord dans certains cas; nombre de produits canadiens sont déjà bien représentés dans ces pays et il est possible d'y faire affaire avec diverses maisons de distribution de bonne réputation; enfin, les pays nordiques offrent des compétences qui facilitent la prestation des services après vente.

Les membres de la mission se sont dits fort satisfaits de leur voyage. Il s'agissait des sociétés suivantes: **Data Radio Inc.** (Montréal), **Kom Ltd.** (Ottawa), **Q.W. Page Associates Inc.** (Toronto), **OMZIG** (Hull), **R.E.F. Computer** (Markham), **Logo Computer Systems** (Montréal), **Les Systèmes sur mesure (SSM)** (Montréal), et **Sydney Development Corp.** (Vancouver).

La mission d'informatique dans les pays nordiques a été si productive qu'on envisage de répéter l'opération cet automne.

Pour de plus amples renseignements sur cette mission ou sur celles qui pourraient être organisées dans l'avenir, s'adresser à M. Norman Lomow, Direction du développement de la technologie (TTT), MinAffex, au (613) 995-7572. ★

## Notre technologie bien vue en Turquie



**Vive la technique!** — Le directeur à la commercialisation de la **C-Tech Ltd.**, de Cornwall (Ont.), **M. Gary McBride** (dos tourné), parle avec le directeur général de la **Coopération industrielle à l'ACDI**, **M. Émile Gauvreau** (lunettes) et le sous-secrétaire d'État à la **Planification de Turquie**, **M. Ertan Yulek**, lors du premier **Salon de la technologie canadienne**.

**Istanbul** — Une réussite sans précédent!

Tel est le jugement unanime des organisateurs et des participants, à l'égard du premier **Salon de la technologie canadienne**, qui s'est tenu du 23 au 27 novembre dernier dans la capitale turque.

Parrainé par la Division de la coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), **Le Salon de la technologie canadienne** a permis aux représentants de 20 entreprises canadiennes de rencontrer leurs homologues turcs, pour discuter des possibilités de coopération technologique et d'entreprise conjointe.

D'après la société **SIRTEC INC.**, de Montréal, chargée d'organiser ce salon, la qualité des visiteurs (ils étaient 250 le jour de l'inauguration et plus de 1000 au cours de la semaine) — ainsi que la valeur des renseignements échangés, montrent bien que les industriels turcs s'intéressent beaucoup à s'asso-

cier avec des entreprises canadiennes afin de créer des entreprises conjointes en Turquie.

En outre, les participants canadiens ont constaté que les projets de coopération, les contrats de licence et d'autres formes de transfert technologique intéressaient également leurs homologues turcs.

D'ailleurs ils ont découvert des possibilités de coopération dans plusieurs secteurs, notamment: l'agro-alimentaire, le gaz naturel et l'électricité, les énergies renouvelables, les matériels de construction, les plastiques et les composants automobiles.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ce premier **Salon de la technologie canadienne** en Turquie, ou sur d'autres événements semblables prévus à l'avenir, communiquer avec M. Jean Lamothe, **SIRTEC INC.**, 555, boul. Dorchester ouest, 9<sup>e</sup> étage, Montréal H2Z 1B1. Tél.: (514) 866-1633. Téléc.: 055-60388. ★

## Salon gastro à Porto Rico

**San Juan** — Même si l'espace disponible est limité, les entreprises canadiennes qui souhaiteraient participer à la **16<sup>e</sup> Foire commerciale de l'alimentation et des équipements de services alimentaires**, prévue du 16 au 18 avril dans la capitale de Porto Rico, ou qui désirent obtenir des renseignements sur cet événement, peuvent communiquer avec M. Jon Dundon, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud, Foires et missions commerciales (LTSF), MinAffex, au (613) 996-6921. ★

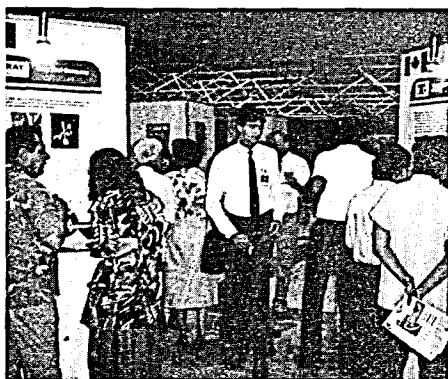


## Nos pièces d'auto roulent bien à Panama

**Panama** - Il n'existe aucun obstacle au commerce des pièces d'automobile dans cette capitale de l'Amérique centrale; c'est ce qu'ont découvert les gens d'affaires canadiens qui participaient à l'exposition **EXPOMOVIL 87**, organisée à Panama du 24 au 30 novembre.

Ainsi, les 21 entreprises canadiennes qui participaient à cette exposition consacrée aux pièces de rechange et aux appareils et accessoires de réparation et d'entretien destinés à l'automobile, ont réalisé sur place un chiffre de ventes de 330 000 \$. Quant aux ventes prévues au cours des 12 mois suivants, elles sont évaluées à environ 3,5 millions de dollars.

Pour obtenir d'autres renseignements sur **EXPOMOVIL 87**, ou sur d'autres événements semblables prévus à l'avenir, communiquer avec M. Jon Dundon, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud, Foires et missions commerciales (LTSF), MinAffex, au (613) 996-6921. ★



**On s'affaire** — La Gray Tool Company, de Bramalea (Ont.) (à g.) et la Trans Canada Glass, de Toronto (Ont.) (à dr.) figuraient parmi les 21 sociétés canadiennes qui ont participé à **EXPOMOVIL 87**, tenu à Panama en novembre dernier.

## Colloque d'une journée sur l'Amérique latine

Afin de renseigner les entreprises sur les possibilités d'investir au Mexique, aux Antilles, dans les pays d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale, on a prévu un programme d'information d'une journée — le 3 février prochain — à la Salle Adam de l'Hôtel Château Laurier, à Ottawa.

Parrainé par le Conseil canadien des Amériques (un organisme de promotion commerciale du secteur privé, dont les activités sont centrées sur cette région), cette journée d'information sera consacrée à des exposés qui seront prononcés par des cadres supérieurs du ministère des Affaires extérieures, de la Société pour l'expansion des exportations et de l'Agence canadienne de développement international.

Pour obtenir d'autres renseignements sur cet événement ou pour y participer, (les frais d'inscription sont de 95 \$), communiquer avec le Conseil canadien des Amériques, 55,

## Faites-vous connaître en votre environnement

Si vous êtes un fabricant canadien spécialisé dans les produits environnementaux ou dans les services concernant l'environnement, ceci s'adresse à vous. En effet, la Direction des relations commerciales et touristiques avec les États-Unis, du ministère des Affaires extérieures, est en train de compiler un annuaire intitulé **Environmental Products and Services for World Markets (Les marchés internationaux des produits et services environnementaux)**, et compte diffuser cet ouvrage dans le monde entier. Vous êtes donc invité à vous faire inscrire dans cet annuaire, qui fournira des renseignements généraux sur les entreprises concernées et une liste complète des produits et des services offerts par chacune d'elles.

Pour vous assurer que votre entreprise sera mentionnée dans l'annuaire, veuillez communiquer avec M. Dave Coderre, au (613) 238-2364. ★

## Le marché scolaire à 'étudier' aux États-Unis

**Albany** — Les éditeurs et les distributeurs de livres canadiens, en particulier d'ouvrages d'enseignement et de manuels scolaires traitant de sujets canadiens, auront une excellente occasion, du 24 au 26 mars, d'exploiter les débouchés prometteurs du marché des livres scolaires dans la région de New York.

Cette perspective est offerte par le 50<sup>e</sup> Congrès annuel du **Conseil des études sociales de l'État de New York (New York State Council for Social Studies (NYSCSS))** qui se tiendra à Albany. (Les programmes scolaires de cet État comportent un cycle d'études canadiennes en cinquième, septième, huitième et douzième année.)

Les exposants désireux de participer à ce congrès auront une excellente occasion de vendre des manuels et des ouvrages d'enseignement.

On peut se procurer, d'ici le 1<sup>er</sup> février, des formules de contrat en s'adressant à la Direction de la politique culturelle (BKC), MinAffex. Tél.: (613) 992-6176.

Les exposants éventuels doivent également communiquer avec le secrétaire exécutif du **NYSCSS**, M. Robert Lynch. Tél.: (516) 861-4100 ou (516) 759-9532. ★

rue Metcalfe, bureau 1160, Ottawa K1P 6N4. Tél.: (613) 238-4000. Téléc.: 053-3360. Télécopieur: (613) 238-7643. ★

## La côte ouest des États-Unis a gros appétit

**Seattle** — Les entreprises d'alimentation canadiennes désireuses d'explorer ou de pénétrer le marché des aliments de Seattle (Washington), évalué à plusieurs millions de dollars, en auront l'occasion le 10 mars prochain.

C'est à cette date, en effet, qu'aura lieu l'**Exposition alimentaire canadienne annuelle de Seattle**, parrainée par le consulat général du Canada de cette ville. Cet événement sera organisé au Red Lion Inn de Bellevue, dans la banlieue de Seattle.

Selon nos délégués commerciaux, avec ses 2,3 millions d'habitants, la région de Seattle-Tacoma totalise, dans le domaine alimentaire, un chiffre de ventes annuel de 2,5 milliards de dollars, ce qui lui confère le 24<sup>e</sup> rang aux États-Unis. D'autre part, cette région se place au 18<sup>e</sup> rang quant au chiffre de ventes réalisé dans les restaurants et les cafés.

On note que la région de Seattle représente

## La plus grande foire!

**Leipzig** — La Foire de printemps de Leipzig, qui se targue d'être la plus grande foire commerciale non spécialisée du monde, ouvrira ses portes le 13 mars.

Il s'agit bien d'un événement international, puisque la Foire rassemble pendant sept jours sous un même toit plus de 9 000 exposants, venus — pour moitié de l'étranger — y présenter leurs articles dans 17 catégories de produits, soit: métallurgie, et machinerie lourde, génie industriel et électrique, électronique, textiles, cuirs, articles ménagers, produits de loisirs et les technologies agricoles et de transformation des aliments.

Pour tous renseignements sur la Foire, prière de s'adresser à MM. Mitch Vlad ou Moin Ansari, ministère des Affaires extérieures, tél.: (613) 992-1449 ou 996-5263. ★

un excellent débouché pour les exportateurs canadiens de produits alimentaires.

L'année dernière cette exposition a attiré 64 entreprises alimentaires canadiennes, réparties de la Colombie-Britannique à l'Île-du-Prince Édouard. L'événement a remporté un tel succès qu'un certain nombre de sociétés n'ont pas pu exposer, faute d'espace.

Les entreprises désireuses d'y participer cette année (les frais sont de 150 \$), doivent réserver leur espace le plus tôt possible en communiquant avec M. Frank Davis, Direction des produits alimentaires (TAN), MinAffex, au (613) 996-4209. Téléc.: 053-3745. Télécopieur: (613) 996-9510. ★

## Étude de marché offerte sur la Nouvelle-Zélande

Les entreprises canadiennes désireuses d'exporter des biens ou des services aux antipodes, mais ne sachant pas trop comment elles seront accueillies, pourront bientôt trouver de l'aide.

En effet, la section commerciale du haut-commissariat du Canada à Wellington (Nouvelle-Zélande), vient de terminer une étude de marché complète et détaillée, en vue d'encourager l'exportation de biens et de services canadiens vers cette région. Son analyse porte sur les huit secteurs suivants: textiles, appareils et équipements industriels, équipements médicaux et produits sanitaires, jouets, aliments, quincaillerie, produits de consommation, et ameublement.

Pour en obtenir une copie, communiquer avec M. Terry LeBlanc, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST), MinAffex, au (613) 995-7662. ★

# Débouchés 'argentins' pour Canadiens

(Suite de la première page.)

place dans la liste des produits canadiens exportés en Argentine. Venaient ensuite: la pâte de bois, les moteurs, les pièces et accessoires de véhicules à moteur, les appareils — et leurs pièces de rechange — employés dans la fabrication des aliments et des boissons et, enfin, les ordinateurs à perforation de cartes, avec leurs accessoires.

Les exportateurs canadiens sont priés d'utiliser les services d'un agent ou d'un distributeur pour commercialiser leurs produits.

Les Argentins utilisent généralement le dollar américain pour les transactions internationales. Notons que la plupart des importations sont assujetties à des termes de financement d'au moins 180 jours à compter de la date d'expédition. D'autre part, les importations de biens d'équipement de plus de 50 000 \$ U.S. sont soumises à des termes de financement minimaux spécialement prévus.

Le guide contient également des renseignements utiles sur le régime douanier et sur d'autres règlements, notamment les documents d'exportation, le contrôle des importations et des changes, les redevances et les impôts, ainsi que sur l'emballage et l'étiquette

## Une occasion en or se présente en Orient

(Suite de la première page.)

l'Orient; l'existence d'une main-d'œuvre qualifiée et très productive; et, enfin, une infrastructure financière, sociale et économique très développée.

- Cette Tribune est conçue pour intéresser:
- des acheteurs étrangers qui pourront ainsi repérer des sources d'approvisionnement fiables et concurrentielles;
- des fournisseurs étrangers d'équipements de construction, de matières premières, de pièces de rechange, etc. qui sont sûrs d'obtenir des débouchés dans les multiples secteurs de l'industrie sri lankaise de la construction;
- des sociétés d'investissement internationales qui peuvent profiter des stimulants, des facilités offertes aux investisseurs, des exemptions fiscales et d'une main-d'œuvre à la fois très qualifiée et peu coûteuse; et
- des exploitants d'agences internationales de voyage et de tourisme qui pourront explorer un pays accueillant et d'un très bel intérêt touristique.

Pour obtenir d'autres renseignements sur cette occasion de trouver des débouchés, communiquer avec M. Richard Clynick, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST), MinAffex, au (613) 996-5903. ★

tage des marchandises.

On peut se procurer des exemplaires de l'ouvrage *Argentine — Guide de l'exportateur canadien* en s'adressant à la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), 125 Promenade Sussex, Ottawa (Ont.), K1A 0G2. Tél.: (613) 996-5546. Téléx: 053-3745; ou appeler Info Export. ★

## Redevance éliminée

Le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, a annoncé la décision de suspendre indéfiniment le paiement (il avait été interrompu le 23 décembre 1986) d'une redevance de service exigée jusqu'ici par la Corporation commerciale canadienne (C.C.C.), et d'imputer ces frais sur un chapitre du budget.

L'année dernière, le total des commandes d'exportation passées par la C.C.C. se chiffrait à 737 millions de dollars. La C.C.C. est une société de la Couronne qui fait fonction d'entrepreneur principal dans les transactions intergouvernementales. En outre, elle aide les fabricants canadiens et les entreprises de services à traiter avec des gouvernements étrangers et des agences internationales qui s'adressent à des fournisseurs canadiens afin d'acquérir des biens et des services.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la suppression de cette redevance, communiquer avec M<sup>me</sup> M.V. Asfar au (613) 995-0560, ou avec M. Paul A. Thèberge au (613) 996-0262. On peut également écrire à la C.C.C., 50, rue O'Connor, Ottawa K1A 0S6. ★

## La Banque vous parle

Les gens d'affaires canadiens qui désirent savoir comment faire affaire avec la Banque mondiale, auraient intérêt à participer aux réunions d'information de la Banque. Ces réunions seront organisées, au cours de l'année 1988, dans les locaux de la Banque mondiale, à Washington, D.C.

L'admission, gratuite, est régie par le principe du «premier arrivé, premier servi»; mais il faut réserver et s'inscrire (en indiquant également une seconde préférence) au moins deux semaines avant la date préférée, en composant le (202) 477-8830.

Voici les dates des Réunions d'information de la Banque mondiale prévues pour 1988: 11 février; 17 mars; 14 avril; 19 mai; 16 juin; 15 septembre; 20 octobre; 17 novembre; et 15 décembre.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec M. René-François Désamoré, Direction du financement des exportations, des projets d'immobilisation et des maisons de commerce (TPF), MinAffex, au (613) 996-1328. ★

## Un service alléchant pour nos exportateurs

(Suite de la première page.)

Afin d'aider les exportateurs canadiens à trouver des importateurs et des distributeurs japonais qui s'intéressent à nos aliments et à nos boissons et à nos produits de la pêche, cette revue fournira gratuitement des renseignements utiles sur les entreprises canadiennes et leurs produits, dans son bulletin-éclair, *Import News*.

Ce bulletin est diffusé tous les deux jours parmi 3500 abonnés dont les activités concernent la fabrication et la vente en gros ou au détail de produits alimentaires.

D'après les responsables de l'ambassade du Canada à Tokyo, ce service offre une excellente occasion aux entreprises canadiennes, et surtout à celles qui ne font pas encore des affaires au Japon, d'obtenir gratuitement une première évaluation de l'intérêt suscité par leurs produits, et même — pourquoi pas? — la possibilité d'amorcer des contacts avec des entreprises japonaises.

Les entreprises canadiennes désirant profiter de ce service n'ont qu'à envoyer des documents sur leurs produits à l'ambassade du Canada à Tokyo. Celle-ci en fera un résumé, en japonais, destiné à la direction de *Shokuhin Shinbun Sha*, qui le publiera dans le numéro suivant de *Import News*. Les importateurs et distributeurs japonais pourront alors communiquer avec ces entreprises.

Envoyer les documents à M. Gordon Parsons, Conseiller, Section de l'agriculture et des produits de la pêche, ambassade du Canada, 7-338 Akasaka Minato-ku, Tokyo 107, Japon. Téléx: (Code de destination 72) 22218. Indicatif: (DOMCAN J22218). ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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):

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

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

*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 Wiggan, tél.: (613) 996-2225.  
Rédacteurs: Louis Kovacs, tél.: (613) 992-7114; Don Wight, tél.: (613) 992-6252.  
Tirage bimensuel: 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 6, NO. 2

JANUARY 29, 1988

## Tunnel project a "channel" to contracts

Want to go down in history? Well, not just down but also under and across.

The on-again-off-again (English) **Channel Tunnel Project** cleared its final hurdle on July 23 when the Channel Tunnel Bill finally received Royal Assent.

All systems are now go for the creation of 150 kms of rail and service tunnels under the seabed, as well as passenger, rail and freight terminals on both the English and French coasts. Add to that the need for special trains

## Canada, Indonesia reinforce trade ties

In early January Minister for International Trade Pat Carney, headed for Indonesia. It was her first visit to Canada's largest trading partner among member states of the Association of South East Asian Nations (ASEAN), and a highly successful one by all accounts.

Her mission was twofold: to strengthen Canada's growing economic and commercial relationship with Indonesia; and to support the activities of Canadian companies in the Indonesian market.

Not only were both objectives successfully met, but one Canadian company profited directly as a result of the trip to the tune of \$17 million. Another is expected to obtain an order valued at \$28 million, and a third, an order worth \$7 million.

The Hawker Siddeley Company of Trenton, Nova Scotia won an order for coal transport hopper cars to be used on the South Sumatra railway, while General Motors Diesel Division of London, Ontario is expected to conclude a deal to supply locomotives for use on the same railway line.

To further strengthen Canada's position in the burgeoning Indonesian market, Miss Carney announced Canada's intention to provide a "major new concessional line of credit to Canadian firms to match the terms offered by their competitors in the market."

To several Indonesian Ministers, including

## Quebec firms on fast track in Cameroon

Six hours to travel just under 300 km by train? Hardly an appealing proposition.

Appealing or not, that's the reality that has faced train travellers making the trek between Douala and Yaounde in Cameroon. Until last August that is.

Thanks to the efforts of the National Railroad Administration of Cameroon (REGIFERCAM) to revitalize the railway system, and the prominent role of Canadian technology in that revitalization, the travel time between the two cities has been sliced in half.

Essential to the realignment of the old railway line has been the construction of "spectacular" viaducts by **Janin Construction**

and a wide spectrum of ancillary services and you have an all-points bulletin for Canadian companies interested in signing up as potential suppliers of goods or services or as joint venture partners for the **Channel Tunnel Project**.

Plans for the Channel Tunnel have been on paper since 1751 when the Amiens Academy in France launched a competition to find a "better means of crossing the Channel." After almost becoming a reality in 1880, tunnelling

was halted when the Brits took a second look and decided the tunnel might facilitate military invasion.

It took another century before tunnelling commenced on both sides of the Channel again. However, a change in the U.K. government, which had a different view as to how the public purse should be spent, halted the project.

Not to be deterred, a group of European contractors combined to resurrect the promotion of the subterranean link. Through this group the Transmanche-Link or TML was born.

TML, which represents five British and five French contractors, won the design and construction contract with a bid of £2.5 billion. Although the contractual program with TML started in May 1986, all systems were on hold until July 1987, when Royal Assent was finally granted.

TML is responsible for the design, construction and commissioning of the tunnels, terminals, special shuttles, permanent way, advanced signalling, and various other ancillary services which will permit the use of high-speed trains. It is also developing a fully integrated computer network to be used for management and information control as well as for the co-ordination of the transportation system.

The contract calls for the entire system to be operational by 1993. Since the Bill received Royal Assent, TML has blossomed from a company of 12 employees to an organization now 2,000 strong. By 1993, it is estimated that the project will have created 38,000 person years of employment.

The Joint Project Office, located in Sutton, is responsible for procuring some £1,400 million worth of equipment and services. Under the Procurement Program, international sup-

Turn to page 6 — Channel



**Smiles of success** — Minister for International Trade Pat Carney (left) and Indonesian Minister of Communications Rusmin Nurjadin witness the signing of a \$17-million contract between Hawker Siddeley of Trenton, Nova Scotia and the Indonesian government. Signing on behalf of Siddeley is Lan T. Corey (left), and, on behalf of the Indonesian government, Sugeng Gandawiarga.

Ali Wardhana, Indonesia's Co-ordinating Economic Minister, Miss Carney explained:  
Turn to page 6 — Canada

of Montreal. These viaducts have proved to be not only functional, but "works of art" that illustrate the "bold architectural concept applied to the project."

The second stage of the REGIFERCAM project involved the purchase of 30 Canadian locomotives from **Bombardier** of Montreal. The state-of-the-art engines enable REGIFERCAM trains to reach speeds of up to 110 km per hour, making them leaders in speed on the sub-Saharan railway lines.

The speed of the engines, the availability of spare parts, and the "adaptable" **Bombardier** technology which has enabled local personnel

Turn to page 6 — Cameroon

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- An upcoming show points to a healthy U.S. market ..... 4
- SIAL 88 will be a food fest worth attending in Paris ..... 5
- Trade with the USSR to be topic of conference ..... 6

Sales leads

# Good sales prospects from around the world

**ALGERIA** — The National Non-Ferrous Mining Products and Useful Substances Company has issued a tender, bid closing date March 3, for an **installation for the treatment of feldspar** and for the supply of a group of 80 KVA and 600 KVA **electrogenes**. Documents may be obtained by contacting A. Zehani, Commercial Officer, Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**ALGERIA** — Algeria-Sonatrach has recently announced five tenders for the supply of: **Ball valves; wellheads** (simple and double completion); **ball valves** (four, six, and eight inches in diameter); **gate valves**; and **spools**. Bids close March 3. Post will forward bid documents, available at a cost of approximately \$60 each, and bill later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy in Algiers.

**ALGERIA** — The National Non-Ferrous Mining Products and Useful Substances Company has announced a three-part tender: lot no. 1 (30815), 2.5 cu.m. and 6 cu.m. **front-end loaders**; lot no. 2 (30816), 250-300 HP **anglo-dozers**; lot no. 3 (30817), 30-35 tonne **quarry dumpers**. Bid closing date is March 17. Tender documents can be obtained from the Canadian Embassy, Algiers.

**ALGERIA** — The National Non-Ferrous Mining Products and Useful Substances Company has announced a three-part tender: lot no. 1 (308 18), an 840 cu. m./h. **horizontal electro-pump set**; lot no. 2 (308 19), **mine rails and accessories**; lot no. 3 (308 12), an **electric mine trolley-tractor**. Bid closing date is March 1. Tender documents can be obtained from Equipment Maintenance Division, 31 rue Mohamed Hattab El Harrach, Algiers.

**ALGERIA** — The Ministry of Post and Telecommunications has announced a tender for a 140 MBTS **fiber optic telephone link**, with a TV channel, between In-Salah and Taman-rasset. Bid closing date is March 16. Tender documents, at cost of approximately \$525, can be obtained from the Canadian Embassy, Algiers.

**ALGERIA** — The Ministry of Post and Telecommunications has announced a tender for a 140 MBTS **fiber optic telephone link** between Amenas and Illizi. Bid closing date is March 16. Tender documents, at cost of approximately \$525, can be obtained from the Canadian Embassy, Algiers.

**ALGERIA** — The National Well Services Firm, Fluids Drilling Division, has issued a tender for the supply of several lots of **chemical products for use in fluids drilling**. Closing date for receipt of bids is March 10. Post can obtain documents for interested suppliers. Contact the Canadian Embassy, Algiers.

**ALGERIA** — A company here has issued two tenders, each with a March 3 bid closing date. One tender is for the supply of **spherical ball valves** (operator equipped, series 1,500 and with diameters of four, five and eight inches). The second tender also is for **spherical valves** (different diameters and series). Documents, costing Cdn \$60 each, can be forwarded to

interested companies. Contact the Canadian Embassy, Algiers.

**ALGERIA** — The National Institute for the Protection of Vegetation has issued a tender for the establishment of **two biological control centres**. Closing date for receipt of bid documents, which cost Cdn\$55-60, is February 25. Contact the Canadian Embassy, Algiers.

**BRITAIN** — A U.K. manufacturer's agent, E.G. Atkins, will act as a **manufacturer's agent/representative** or provide sales and marketing consultancy services to Canadian companies interested in taking their products or services to markets in the U.K. or Europe. Services include: commercial negotiations for direct sales; identification of new product areas; and sales promotion activities at local exhibitions and trade seminars. Areas of expertise include the boiler, chemical, coal, food, and pharmaceutical industries. Interested Canadian companies should contact, E.G. Atkins, 2 Estcots Dr., East Grinstead, Sussex, England.

**BRITAIN** — A U.K. entrepreneur seeks a Canadian licensing partner for a series of new **playing card games** of golf, cricket, football, snooker, and tennis. If cards are your game, contact Mr. R. Harwood, 41 Hungerford St., Cheltenham, England.

**BRITAIN** — Canadian suppliers of **packaging materials** are being sought by a U.K. distributor of lightweight protective packaging and insulation materials. Direct enquiries to Peter Bailey, Sales Manager, Baggeridge Lightweight Products, Gospel End, Sedgley, Dudley, West Midlands, DY3 4AB, England.

**ETHIOPIA** — The Ethiopian Electric Light and Power Authority has issued tenders for 15 KV **circuit breakers; bare copper; and lamps and fittings**. For further details, documents and submission of quotations, contact Yilma Yohannes, Ethio-African Import/Export, P.O. Box 1887, Addis Ababa, Ethiopia. Tel: 110134. Telex: 21409 ETAFC ET.

**GHANA** — This country's Ministry of Education and Culture has issued a tender for the supply of a wide range of **science equipment and materials**. The US\$200,000 purchase will include audio visual and related equipment; chemicals and substances; glassware; and laboratory instruments for use in such departments as chemistry, physics, geology, agriculture, botany, zoology, medicine, nutrition and food science, and mining and engineering. Bid closing date is March 8. Documents cost approximately US\$120. Documents may be obtained from (and should be forwarded to) Project Management Unit, Room K30, Ministry of Education and Culture, P.O. Box M45, Accra, Ghana. Post may also be of assistance. Contact the Canadian Embassy, Accra. Telex: 2024 (DOMCAN GH).

**GHANA** — The Ministry of Education and Culture is inviting bids, closing date March 4, for the **printing and supply of exercise school-books, textbooks, chalk, pencils and pens**.

Exercise books to be printed are: Lot 1) 1.5 million (56 leaves); Lot 2) 1.5 million (20 leaves); Lot 3) 1.5 million (20 leaves). The second tender is for the publishing and printing of six soft cover textbooks (200,000 copies each). The third tender is in two lots, each for 150,000 boxes of white school chalk. The fourth tender is for the supply of: Lot 1) 1.5 million pencils (grade HB); and Lot 2) 5 million blue ball point pens (disposable and suitable for tropical conditions). Documents can be purchased and couriered, at cost of \$120, from Project Management Unit, Room K22, Ministry of Education and Culture, P.O. Box M45, Accra, Ghana. Telex: 2001 STAR GH.

**GREECE** — The Hellenic Public Power Corporation has announced a tender for the supply of 12 **off-highway trucks** (dumpers) of 77-120 metric ton capacity to be used in open pit lignite mining. The tender, which closes February 15, also includes garage equipment necessary for service and repairs. Prices to be quoted in Greek drachmae. Post can supply interested companies with bid documents, available at a cost of \$60. Contact the Canadian Embassy in Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**GREECE** — One hundred and ninety-nine different **bearing items** (ranging from 4 to 2,000 pieces per item) are being sought by the Hellenic Public Power Corporation. Bids, which must be quoted in Greek drachmae, close March 16. Post will obtain complete tender documents, available at a cost of approximately \$55-60. For information, contact the Canadian Embassy in Athens.

**HUNGARY** — Under a World Bank-financed crop production improvement project, AGROTEK of Hungary has issued a tender for the delivery of various **agricultural land improvement equipment**. Specifications include: three heavy-duty crawler tractors with 120-140 Kwatt engine output; two self-propelled drainage pipe installers with 190-210 Kwatt engine output; four rubber-tired dredgers with 55-65 Kwatt engine output; six crawler dredgers with 100-120 Kwatt engine output; four 35-ton (minimum) loading capacity trailers for 220 Kwatt engine output; one rotary ditch maintenance machine for 80-90 Kwatt operating tractor output; and one laser machine survey control system. Bids will be awarded for each item separately, and no bid will be accepted for less-than-specified quantities. Tender documents are available, at a cost of US\$100, directly from AGROTEK. Bids close March 31. For further details contact Mr. K. Fath, Project Officer, AGROTEK, H-1065 Budapest VI. Bajcsy-Zsilinszky UT 47. Telex: 22-6703 or 22-5651.

**HUNGARY** — On behalf of the National Bank of Hungary (NBH) and under World Bank financing, the Metrimex Hungarian Trade Company for Instruments has issued a tender for 120 **microcomputer-based workstations** for use in the bank's branch offices. The

Continued on page 3

Continued from page 2

workstations must be compatible, in both on-line and off-line connections, with French-made Bull-type computers. Tender documents cost a non-refundable US\$150 made to Metrimpex account number MNB202-10878 at the National Bank of Hungary, Budapest. Bid closing date is March 25. Documents or further details on hardware and software requirements are available from Mrs. Katalin Szacsavay, Project Officer, Metrimpex, H-1391, P.O. Box 202, Budapest. Tel: 125-600. Telex: 22-5451. Canadian bidders should be aware that export permits are required for these products.

**HUNGARY** — Information will be received until the end of February from companies wishing to prequalify to supply **three computer centres and four mainframe computers** to the Metrimpex Hungarian Trade Company for Instruments. Metrimpex is acting on behalf of KF Infrastructure Ltd., a company that is responsible for the running of Hungary's research and development information systems. Computer technical requirements/functions include: on-line services of various databases; daily and general information services; interactive and batch processing; central processing and mass storage units; and local and remote terminal systems. Software will include an operating system; a data base management system with interactive query; and an interactive system for program development and batch processing. The software must be IBM compatible. Suppliers wishing to participate must supply such information as years of experience, range of systems, availability of after-sales service, and the full name and address of the bank with which they do business. After prequalification evaluation, suppliers will be notified about the availability of tender documents, for which the cost is a non-refundable US\$150. Follow the same procedure as above by contacting Mrs. Katalin Szacsavay at Metrimpex. Canadian bidders should be aware that export permits are required for these products.

**SCOTLAND** — An agency specializing in the import and export of goods to and from Scotland seeks Canadian suppliers of **ice hockey and skating equipment** for one of its clients. Interested companies should contact Mr. W.D. McCheyne, Director, Culzean Trading Ltd., 4 Auchendoon Cres., Seafield, AYR KA7 4AS, Scotland.

**SENEGAL** — The National Telecommunications Company (SONATEL) has announced a tender for a **telephone link** between the Saint-Louis automatic switching station and surrounding rural localities and companies. Bid closing date is April 1. Tender documents can be obtained from Secrétariat de la direction de l'administration et des finances, Direction générale de la SONATEL, 3<sup>e</sup> étage, 6 rue Wagane Diouf, Dakar, Senegal.

**TURKEY** — With a bid closing date of February 18, the Turkish Cement and Ceramic Industries Corporation has announced a tender for two types of **dust measuring instruments**. Forty-eight stationary dust measuring instruments (0-1,000 MG/NM<sup>3</sup>-capacity) capable of measurements from 0.5 to 3 m

distances are needed for measuring by optical extinction or opacity method 0-50 mm of ground raw material dust discharged from rotary kilns and raw material mills of cement factories. In addition, three portable dust measuring instruments (same capacity as above), of size and weight to be carried to a height of 40 meters, are required to measure by optical extinction or opacity method 0-50 mm of dust discharged from cement factory stacks. Post will obtain complete bid documents for interested companies at a cost of \$60. Contact the Canadian Embassy in Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — February 23 is the bid closing date for the Post, Telegraph and Telephone Administration (PTT) tender call for the supply of **portable, one-plus-one, or one-channel system configuration R/L systems**. Included in the tender are 20 sets of 2 and/or 8-MB/S portable outdoor type digital R/L systems to employ frequencies in one of the frequency bands of 2, 7, 8, 10 and 13 GHZ (channel assignment to CCIR recommendations). In addition, 6 sets of transportable outdoor-type R/L systems for 34 MB digital or analog signal (TV plus 2 sound channel transmission) are required. Specifications for the latter systems include: TV signal bandwidth, 5 MHz (PAL B); input and output video level, 1 V PP; input and output impedance, 75 OHM; number of sound channels employed, 2 or 4 (minimum); sound channel bandwidth, 15 KHZ; input/output level, minus 3 to 15 (adjustable); input/output impedance, 600 OHM (balanced). Original specifications must be purchased from the buyer. Post will obtain bid documents, available at cost of approximately \$177. Contact the Canadian Embassy in Ankara.

**TURKEY** — The Turkish Iron and Steel Works Incorporated has re-announced a tender for **100,000 tons of scrap steel**. The tender duplicates that issued last year, and subsequently cancelled because of unloading problems at the port of Iskenderun. For further details contact the Canadian Embassy in Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of March 1 and pre-qualification deadline of February 22, the state-owned Turkish Feed Industry Inc., has announced a tender for the delivery of a **feed plant**. Specifications include a 50 ton/hour fine feed and pellet capacity and fully automatic computer controls. Contract calls for delivery and installation of equipment as well as start-up of plant. Post will forward bid documents, available at a cost of \$150, and bill later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy.

**TURKEY** — A tender for **production tubing** has been received from the Turkish Petroleum Corporation. Specifications are as follows: 100,000 m of N-80 seamless tubing (outer diameter: 2 7/8"); 50,000 m of J-55 seamless tubing; and 300 pup joints. Bid closes March 1. Post will courier bid documents, available for US\$100, to interested Canadian companies, and bill later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — In an effort to increase its annual coal production from 3.6 to 4.5 million tonnes, the Turkish Hard Coal Board (TTK) will soon issue a bid call for **consultancy services to modernize and rehabilitate its coal mines**. Cost of the project (US\$40 million of which has been provided by IBRD credits) is estimated at US\$106 million. Interested consultants are required to make written application to the TTK for inclusion on a list of eligible firms. Twenty firms will be chosen to prequalify for tender bids. Upon completion of a modernization plan, the consultant firm will manage equipment/materials procurement programs. In addition, the TTK has obtained a US\$20 million loan to **modernize and rehabilitate several coal washery plants**, in an effort to produce lower ash content coal to meet requirements of nearby iron/steel complexes. Canadian Embassy in Ankara will assist Canadian companies prepare prequalification documents. Firms interested in either project should contact Mr. Fuat Ucuncu, General Manager, Turkiye Taskomuru Kurumu, Genel Mudurlugu, Zonguldak, Turkey.

**TURKEY** — This country's State Railways Administration has issued a tender, bid closing date March 22, for the supply of **25 diesel engines**. The engines, for use with Alstom 24000-type locomotives, are to be four-stroke, water-cooled and turbo-charged. Other specifications are: pilestick 16 PA4-V185; minimum 2400 hp (UIC); and 1400 to 1500 rpm. Documents cost US\$150 and can be couriered, at cost, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — An Istanbul construction firm, Timco Construction A.S., is interested in importing **plywood concrete formwork (PCF)** from Canada. The company specializes in mass housing and high rise projects and will be importing PCF for its own needs and for resale in the Turkish market. If it is found feasible, Timco, at a later date, may also consider local production of PCF under licence. Officials at the Canadian Embassy in Istanbul say the growing construction industry in Turkey "offers excellent marketing opportunities" for PCF. They also suggest that "Canadian firms give serious consideration to this market." Interested parties may contact S. Deringol, Timco Construction A.S., P.K. 155, Bakirkoy, Istanbul. Telex: 28681 ETAX TR.

**YUGOSLAVIA** — A company here is expected to call a tender before April for work on an energy conservation project. The geological hydrographic survey company will require **mobile drilling equipment**, capable of reaching underground water depths of 2,000 metres; a **125-ton tower**; and **accessories**. Interested companies should contact the Canadian Embassy before mid-March to be prepared to bid as soon as the tender is released. Contact the Canadian Embassy, Kneza Milosa 75, 11000 Belgrade, Yugoslavia. Telex: (Destination code 62) 11137. Answerback: (11137 DOMCA YU).

**NOTE: Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. ★**

# Mining mission means millions to Canada

Timmins...Kirkland Lake...Sudbury... They're known in Canada as mining centres whose companies are experts in their fields.

Now, thanks to a mining mission to Canada last fall, their expertise and service capabilities are known to customers and potential customers from Argentina to Zimbabwe.

The mission, **MINTEC '87**, from September 8 to 18, saw 70 mining executives from 17 countries tour Canadian mines, hear presentations from Canadian mining experts, and meet with Canadian suppliers of mining equipment and services.

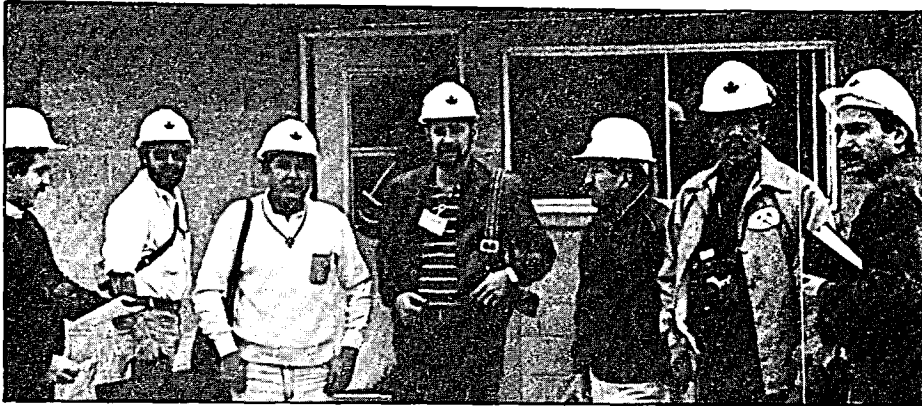
The event was so successful that two outgoing missions from Canada are now being planned in an effort to further tap this market. (Sales of more than \$8 million over the next 12 months are predicted by 30 of the 36 Canadian companies that participated in **MINTEC '87**.)

In September, 1988, a mining "development" mission will travel to Venezuela, Colombia and Ecuador. Later, in November, a mining "equipment" mission will go to Mexico, Peru and Chile.

Countries represented at **MINTEC '87** were: Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Ghana, Mexico, Peru, the Philippines, the United States, Uruguay, Venezuela, Zambia and Zimbabwe.

For more information on the up-coming mining events, contact Paul Schutte, Deputy Director, Fairs and Missions (LSTF), South America Trade Development Division, Department of External Affairs, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 996-5358. ★

## PLACER DOME INC. DOME MINE



**Mining millions** — Former engineering classmates from Chile, Colombia, Costa Rica, Mexico and Peru were among 70 mining executives from 17 countries participating in **MINTEC '87**, a mining mission to Canada. This group toured the Placer Dome Mine in Timmins, Ontario. Canadian companies involved in the mission anticipate sales of more than \$8 million over the next year.

## Participation here guarantees entry to healthy U.S. market

**Atlantic City** — Canadian companies in the health care trade will have an opportunity to explore the potential market for their products and services in the United States (Middle Atlantic region) this May 17 to 19.

That's when the **1988 Middle Atlantic Health Care Conference (MAHC)** is being held at the Atlantic City Convention Centre, Atlantic City, New Jersey.

At **MAHC '88**, the Canadian Consulate General in New York City will provide prepaid individual booth space (on a first-come, first-served basis only) for 14 Canadian suppliers. All other expenses will be to the account of the participant.

Catering to the New York, New Jersey, and Delaware Valley (Philadelphia) markets, **MAHC** is the largest and only show of its kind in the region. Last year's event, for instance, attracted more than 9,000 health care industry representatives.

Trade officials say that "the show draws a number of dealers and distributors of health care products and is a good venue, not only to cultivate orders, but to meet prospective dealers and distributors."

For further information on the **1988 Middle Atlantic Health Care Conference** contact Donald Garretson, Jr., Commercial Section, Canadian Consulate General, 1251 Avenue of the Americas, New York, N.Y. 10020-1175. Tel: (212) 586-2400. Telex: 62014481. Fax: (212) 246-7424. ★

## Canada makes sales sweep at clean show

**Amsterdam** — Canada made another clean sweep at a top international cleaning equipment show held in this Dutch city last fall.

Once the dust settled, 12 Canadian companies found they had cleaned up in projected sales to the tune of \$4 million.

Thanks to the devalued Canadian dollar, which allowed Canadian manufacturers to offer attractive prices to European buyers, this country's participation at **InterClean '87** was its most successful ever.

On the three previous occasions that Canada sponsored a stand at **InterClean**, the projected 12-month sales to European customers averaged \$2.5 million.

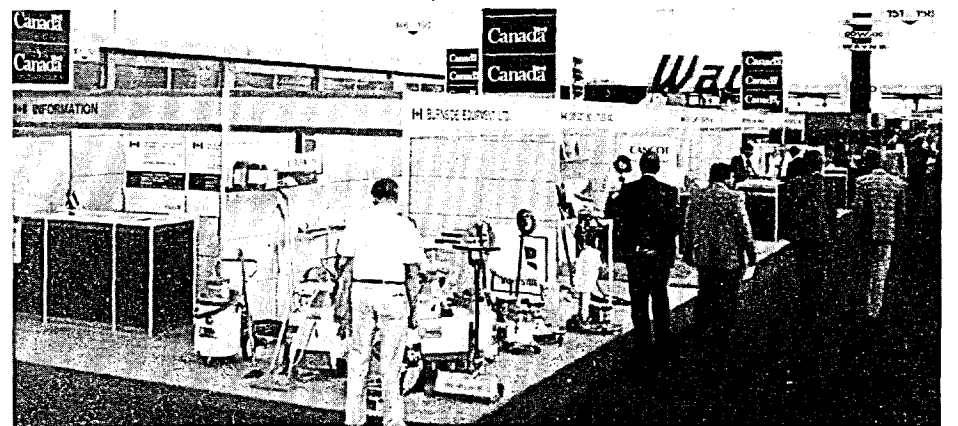
Billed as the world's largest trade show for commercial cleaning and maintenance equip-

ment, chemicals and supplies, **InterClean '87** attracted 350 exhibitors from 18 countries.

Over 20,000 visitors made their way to the Amsterdam trade centre during the show, held from September 1 to 4. Nearly one-quarter of those hailed from outside the Netherlands.

Canada's stand, which claimed the show's prime location and was one of four national displays, consisted of 12 exhibitors showing a broad range of industrial cleaning machines. On-site sales of \$163,000 in addition to the \$4 million projected, represent an excellent return on the Canadian investment in this event.

When the next edition of **InterClean** rolls around in May 1990, Canada will be poised to repeat last year's success. ★



**Spotless performance** — Canada's prime location, quality products and competitive prices helped this country's exhibitors record the cleanest ever sales sweep at **InterClean '87**, a top international cleaning equipment and supplies show, held in Amsterdam, the Netherlands.

# Canadians have design on building sales

**Birmingham** — Canada has been commended for its stand. Its national stand at **Interbuild '87**, that is.

At this premier British building and construction exhibition held at Birmingham's National Exhibition Centre last November, Canada won a "special commendation" for stand design.

Overflowing with such products as maple flooring, cedar shingles and panelling, hard-board panelling, and construction-grade plywood and waferboard, the eye-catching stand was designed to promote timber frame housing in the U.K. using Canadian wood products.

As a testimony to the strong trading relationship that exists between Canada and the U.K. in forest products, all materials used in construction of the stand were donated by U.K. importers of Canadian (building/lumber) products.

The crowning glory of the stand was the stressed skin panel roof, a product promoted by the Council of Forest Industries of British Columbia. Stressed skin panels for roofing allow full use of loft space to create additional living accommodation.

The award, sponsored by exhibition organizers, culminated a highly successful week for Canadian participation. In addition to the



**Canada commended** — Promoting the use of Canadian wood products in timber frame housing in the U.K., this Canada stand at **Interbuild '87** won "special commendation" for design. Canadians could also be commended for excellent on-site and projected sales reported at Britain's premier building and construction exhibition.

special commendation, 20 Canadian companies exhibiting at government of Ontario and Quebec stands reported excellent on-site sales and good prospects for the next 12 months.

For more information on similar shows in Europe, contact Deborah Green at External Affairs' Europe Trade and Investment Development Division, Trade Fairs and Missions (RWTF), tel: (613) 996-4427. ★

## Agricultural fair breeds sales success

**Beijing** — What **Agro China '87** lacked in numbers, it more than made up for in the "significant" transactions either initiated or concluded during the week-long agriculture fair.

Held in Beijing in early November, **Agro China '87** attracted 95 foreign companies representing 12 countries. The largest representation, by far, came from the Eastern Bloc countries, while participation by Western firms was down significantly over previous years.

The Canadian government's presence took the form of an information booth. In addition, three Canadian companies — Shaver Poultry, Jamesway (poultry incubators) and Interimco (grain storage bins) — set up shop at the fair, with all three companies scoring good sales results.



**Sales signing** — A contract for the sale of poultry breeding stock to Chinese buyers is signed at **Agro China '87** by (second from left) Mark Browne, Director, Asia Operations, for Cambridge, Ontario's Shaver Poultry.

The most significant sale was registered by an Ontario livestock exporter, while visiting Beijing. His \$500,000 order for 325 head of breeding dairy cattle was the first since the signing of the Health of Animals Agreement in 1987. To close the deal, the company had a helping hand from its Canadian agent who maintains a small office in Beijing.

The dairy breeding cattle deal bodes well for other Canadian exporters. Says a spokesperson for External Affairs: "Success in executing this deal could have positive implications for other Canadian exporters as it is expected that the Chinese will come forward with additional orders for at least 2,000 head in 1988."

The business of selling and making valuable contacts wasn't the only order of the day. **Agro China '87** also presented a prime chance to discuss current agriculture trends in China.

The discussions lead to the probable conclusion that Canadian exporters can expect, at least for 1988-89, to export moderate quantities of dairy cattle (2,000 head from all sources), semen and embryos, breeding swine (1,500 to 2,000 head) and small but regular shipments of breeding stock (worth about US\$250,000).

Also on the horizon are orders for a few additional poultry units and small capacity grain storage bins. The sale of a meat packing and slaughter house facility, two seed cleaning plants and a feed manufacturing operation are also a good possibility.

For more information on marketing opportunities in China, contact Maher Abou Guendia, Deputy Director, External Affairs' Market Development Division (TAP), tel: (613) 995-8192. ★

## Feast will be fine at Paris food fest

**Paris** — Mention Paris and the name immediately conjures up visions of love and romance. Unless, of course, you're a member of the Canadian food and beverage industry.

To them Paris spells the gourmet capital of the world and the site of **SIAL '88**, the second largest food show in the world.

In 1986, a record number of Canadian companies and trade associations participated in **SIAL**. For their efforts they collected nearly \$50 million (\$17 million in on-site sales, with another \$32 million forecast for the following 12-month period).

On the heels of that tremendous success, Canada is gearing up for **SIAL '88**, which takes place October 17 to 21 at Parc des Expositions. More than 3,500 exhibitors and over 80,000 visitors, representing the entire spectrum of the food and beverage industry, are expected during the five-day exhibition.

The Canadian pavilion at **SIAL '88** will be packed with a cross-section of Canadian food and beverage suppliers. Products on display are expected to include shellfish, processed fruits and vegetables, honey, jams, wild rice and blueberries. As well, there will be a food preparation area, an information booth, meeting rooms and storage space. Back for another year is the popular New Food Products Display and Competition.

To reserve space at **SIAL '88**, or to obtain more information about this important trade show, contact: W.J. Curran at External Affairs' Food Products Division (TAN), 125 Sussex Dr., Ottawa, Ont., K1A 0G2. Tel: (613) 996-4207. Telex: 053-3745. ★

## Canada commits aid to ASEAN countries

Continued from page 1

"This new credit underlines the Canadian Government's commitment to expanding the Canadian private sector's participation in Indonesia's economic development." The new credit is in addition to the more than \$125 million in financing recently offered by Canada.

Also on Miss Carney's Indonesia itinerary was an address to the Indonesia-Canada Business Council and the Canadian Business Association.

In her speech, the Minister re-emphasized Canada's commitment to increasing economic activity with its partners in ASEAN.

Since 1976, Canada's trade with ASEAN countries has tripled. At the same time two-way trade between Indonesia and Canada has also accelerated. For 1986, trade between the two countries totalled approximately \$355 million.

"While these figures are encouraging," said Miss Carney, "I see them as just a beginning, a base on which we can build a much more expansive and productive relationship."

To illustrate that the Canadian government backs its words with actions, Miss Carney outlined several initiatives recently undertaken to promote economic partnership with Indonesia. These include: a commitment of several million dollars to assist Canadian business develop new trade links in the region; completion of market studies in the areas of oil and gas, forestry, and aerospace; and funding of a wide range of trade missions to and from Indonesia and other ASEAN countries.

To promote Canadian technology in Indonesia, Miss Carney announced that the Canadian government, along with industry, would increase participation in several key trade shows — Indo Energy and Electric Indonesia, among them — this year. A mission of 15 advanced technology firms is destined for Jakarta in February to explore market potential in the areas of remote sensing, computer technology, instrumentation, and industrial equipment.

Miss Carney also touched on the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations (MTN) — "a continuing negotiation which will lead to improvements in the world trading environment."

She encouraged Indonesia along with its ASEAN partners to continue to work in collaboration with Canada.

To this end, Canada has offered to host a mid-term review of progress in the MTN.

In concluding her speech, the Minister said: "We have a common cause in resisting the forces of protectionism and in making the international trading system work for all of us." ★

## Conference series on trade with USSR

A conference series on Canada-USSR trade will be taking place, late March, in Montreal, Toronto and Calgary.

Sponsored by the Canadian-East European Trade Council, the Canadian Exporters' Association, and the Canadian Importers' Association Inc. — and in association with the Department of External Affairs, the USSR Trade Mission in Canada, the Provinces of Quebec, Ontario and Alberta and the Calgary Chamber of Commerce — **Trading with the USSR: The Export-Import Link** will focus on trade and commercial opportunities in the USSR.

Participants in the seminar series will include a USSR trade delegation led by Deputy Foreign Trade Minister Yuri Chumakov and comprising representatives of key Soviet foreign trade organizations (FTO).

Day one of the two-day program in each city will focus on Soviet economic and foreign trade reforms, export marketing in the USSR, industrial cooperation and joint venture possibilities in the Soviet Union, sourcing and importing from that country, countertrade and trade financing.

Speakers include the Soviet Deputy Foreign Trade Minister as well as senior decision-makers from both the Canadian private sector and government.

Day two is devoted to one-on-one meetings between conference participants and representatives of participating Soviet FTOs. As part of the program, the Soviet contingent will also present a display of consumer and light industrial products.

A registration fee of \$100 covers all sessions,

## Channel tunnel link gate to opportunity

Continued from page 1

pliers are already enjoying the fruits of the **Channel Tunnel Project**.

Major contracts have been placed for tunnel boring machines, construction locomotives and nearly a million tonnes of aggregate to be used in the manufacture of pre-cast concrete tunnel linings.

However, contracts for a wide variety of goods and services, including construction equipment, building materials, and railway work are available through the Sub-Contract and Purchasing Departments of the **Channel Tunnel Project**.

To have your company listed as a possible sub-contractor, supplier, consultant, or joint venture partner, and for complete details of the **Channel Tunnel Project**, contact F.M. Day, Manager, Sub-Contract and Purchasing Departments, Charter House, Park St., Ashford, Kent TN24 8EZ. Tel: 0233 33399. Telex: 965191 TLINKAG. Fax: 0233 25273. ★

conference briefing materials, individual meetings, refreshments, luncheon and reception. Dates and locations for **Trading with the USSR: The Export-Import Link** are: Montreal, March 21 and 22; Toronto, March 24 and 25; and Calgary, March 28 and 29.

For more information and registration details, contact Paul Quinney at the Canadian-East European Trade Council, tel: (613) 238-4000; or either Bob Lee or Roger Beare at External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division, tel: (613) 996-6835. ★

## Cameroon compliments Canadian capability

Continued from page 1

to be trained quickly, have all helped REGIFERCAM improve its service and reduce delays.

REGIFERCAM officials have high praise for the quality performance of Canadian equipment. "The contribution of Canadian technology to Cameroon's railway sector has really made the difference," said a railway spokesperson.

Now that two Canadian companies have won the admiration of the REGIFERCAM, it's time to expand this success by encouraging more Canadian railway equipment exporters to explore the Cameroon market.

For more information on trade opportunities offered by REGIFERCAM, contact Robert Collette of External Affairs' Trade Fairs and Missions, Africa Trade Development Division (GAT). Tel: (613) 993-6593. Or contact the Canadian Embassy in Yaounde directly. Telex: 8209 KN. ★

## Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: *CanadExport* (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

**1-800-267-8376**  
(Ottawa area: 993-6435)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

*CanadExport* is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Pamela Wiggins, tel: (613) 996-2225.

Editors: Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Don Wight, tel: (613) 992-6252.

Bi-weekly circulation: 30,000.

Canada



CAI  
EA  
C.I.  
16F  
#2  
DOCS C.1

# Canada export

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 6 N°2  
LE 29 JANVIER 1988

## La première manche engagée sous la Manche

Qui veut se se lancer dans le vent de l'histoire? Et non seulement dans le vent de l'histoire, mais aussi sous les flots de la Manche?

Le fameux **Projet de tunnel sous la Manche**, maintes fois annulé et maintes fois repris, a franchi le dernier obstacle le 23 juillet dernier, lorsque le *Channel Tunnel Bill* a finalement reçu la Sanction royale.

Tout est enfin prêt pour la construction de 150 km de voies ferrées et de tunnels de

service sous le lit de la Manche, sans parler des terminaux prévus, sur les côtes de France et d'Angleterre, pour les voyageurs, les trains et les marchandises. Et si nous ajoutons les trains spéciaux et un vaste réseau de services auxiliaires, nous obtenons un devis bien détaillé pour les entreprises canadiennes qui pourraient offrir des biens et des services ou se lancer dans des entreprises conjointes dans le cadre du **Projet de tunnel sous la Manche**.

Ce projet existe sur papier depuis 1751, l'année où l'Académie d'Amiens, en France, lançait un concours qui consistait à trouver «un meilleur moyen de traverser la Manche». Les premiers travaux, commencés en 1880, devaient être bientôt abandonnés, car les Britanniques s'étaient ravisés et craignaient alors que le tunnel ne facilite une invasion militaire.

Il a fallu attendre le siècle suivant pour que les travaux recommencent des deux côtés de la Manche. Cependant, le gouvernement d'alors ayant fait place à un nouveau ministère, ce dernier avait une toute autre idée de l'emploi des fonds publics, d'où sa décision d'arrêter le projet.

Sans se laisser décourager, plusieurs entrepreneurs européens se sont associés en vue de ressusciter le projet de liaison souterraine. Ce groupe est à l'origine de la liaison Trans-Manche ou TML.

La TML, qui représente 5 entreprises françaises et 5 entreprises anglaises, a obtenu le contrat de conception et de construction au prix de 2,5 milliards de livres.

La TML est responsable non seulement de la conception, de la construction et de la mise en service des tunnels, mais aussi des terminaux, des navettes spéciales, de la voie permanente, de la signalisation avancée, et de divers autres services auxiliaires qui permettront d'utiliser des trains à grande vitesse. En outre, elle est en train de créer un réseau informatique entièrement solidaire du système de transport, pour en assurer la gestion, le contrôle des données et la coordination.

Aux termes du contrat, la mise en service de l'ensemble du système devrait commencer en 1993. Depuis la Sanction royale, la TML, qui comptait alors 12 employés, est devenue une organisation de 2000 membres. Vers 1993, le projet aura créé, selon les estimations, quelque

(Voir page 6: Contrats.)

## De gros défis à relever en Indonésie

Au début de janvier, le ministre du commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, se rendait en Indonésie. C'était alors sa première visite à l'un des principaux partenaires commerciaux du Canada parmi les États membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE). Cet événement a remporté le plus grand succès sur tous les plans.

Sa mission comportait deux volets: renforcer la dynamique relation économique et commerciale avec l'Indonésie, et appuyer les activités des sociétés canadiennes sur le marché indonésien.

Non seulement le Ministre a pleinement atteint ses deux objectifs, mais, de plus, sa visite a rapporté directement environ 17 millions de dollars à une entreprise canadienne. D'autre part, une autre entreprise devrait obtenir une commande évaluée à 28 millions, et une troisième, une commande de 7 millions.

La société Hawker Siddeley, de Trenton (N.-É.), a reçu une commande portant sur des wagons-trémies destinés au transport du charbon; en outre, l'on s'attend à ce que la division Diesel de General Motors de London (Ont.) conclue un accord portant sur la fourniture de locomotives destinées à la même ligne de chemins de fer.

Afin de renforcer la position du Canada sur un marché indonésien en pleine floraison, M<sup>me</sup> Carney a mentionné que le Canada



**Les sourires de la réussite** — M<sup>me</sup> Pat Carney, ministre du Commerce extérieur (à gauche), et M. Rusmin Nurjadin, ministre des Communications de l'Indonésie, assistent à la signature d'un contrat de 17 millions de dollars entre la société Hawker Siddeley, de Trenton (N.-É.) et le gouvernement indonésien. M. Lan T. Corey (à gauche) a signé ce contrat au nom de Siddeley, Extr. Super. Ganda-wiarga au nom du gouvernement indonésien.

accordera une nouvelle et importante ligne de crédit concessionnel aux sociétés canadiennes.

(Voir page 6: Visite.)

## Le Québec à toute vapeur au Cameroun

Six heures pour parcourir un peu moins de 300 km en train? Ce projet n'est guère attrayant.

Attrayant ou pas, c'était l'épreuve qui attendait les voyageurs qui faisaient le parcours entre Douala et Yaoundé, au Cameroun. Du moins jusqu'en août dernier.

Grâce aux efforts entrepris par la Régie nationale des Chemins de fer du Cameroun (REGIFERCAM) pour rajeunir son réseau ferroviaire, et au rôle éminent de la technologie canadienne dans ce rajeunissement, la durée du voyage entre les deux villes est maintenant réduite de moitié.

Parmi les facteurs essentiels sur l'alignement de l'ancienne voie ferrée, mentionnons la construction de viaducs «spectaculaires» par **Janin Construction**, de Montréal. Ces viaducs ne jouent pas seulement un rôle technique; ce sont aussi des «ouvrages d'art» qui reflètent la conception architecturale audacieuse appliquée au projet.

La seconde étape du projet de la REGIFERCAM portait sur l'achat de 30 locomotives canadiennes fabriquées par l'entreprise **Bombardier**, de Montréal. Ces engins perfectionnés permettent aux trains de la

(Voir page 6: La voie.)

**DANS CE NUMÉRO**

**LATEST ISSUE**  
**DERNIER NUMÉRO**

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- Les produits d'hygiène se vendent bien aux États-Unis ..... 4
- SIAL 88 offre l'occasion de briller en la capitale gastronomique .... 5
- Une conférence mettra l'accent sur le commerce avec l'U.R.S.S. ... 6

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ALGÉRIE** — La Société nationale des produits miniers non ferreux et des substances utiles a lancé un appel d'offres, clôturant le 3 mars, en vue d'acquérir une **installation de traitement du feldspath**, ainsi qu'un groupe électrogène pouvant fournir 80 KVA et 600 KVA. Pour obtenir les documents de l'appel d'offres, communiquer avec A. Zehani, délégué commercial, ambassade du Canada, Alger. Téléc: (Code de destination 408) 66043. Indicatif: (66043 CANAD DZ).

**ALGÉRIE** — La société Algeria-Sonatrach a récemment lancé cinq appels d'offres, clôturant le 3 mars, en vue d'acquérir les matériels suivants: **soupapes à flotteurs; têtes de puits** (complétion simple et double); **soupapes sphériques** (4, 6 et 8 pouces de diamètre); **robinets-vannes**; et **brides d'ancrage**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ALGÉRIE** — La Société nationale des produits non ferreux et des substances utiles a lancé un appel d'offres en trois lots, clôturant le 17 mars, en vue d'acquérir les équipements suivants: lot n° 1 (30815): **tracto-chargeurs** 2,5 m<sup>3</sup> et 6 m<sup>3</sup>; lot n° 2 (30816): **tracteurs-niveleurs d'angle**, 250-300 HP; lot n° 3 (30817): **camions à bascule pour carrière**, 30-35 tonnes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ALGÉRIE** — La Société nationale des produits non ferreux et des substances utiles a lancé un appel d'offres en trois lots, clôturant le 1<sup>er</sup> mars, en vue d'acquérir les équipements suivants: lot n° 1 (308 18): **électropompe horizontale**, 840 m<sup>3</sup>/h; lot n° 2 (308 19): **voies ferrées de mines** avec leurs accessoires; lot n° 3 (308 12): un **tracteur (électrique) de mine à trolley**. Pour obtenir les documents de l'appel d'offres, communiquer avec la Division de l'entretien des équipements, 31 rue Mohamed Hattab El Harrach, Alger.

**ALGÉRIE** — Le Ministère des Postes et des Télécommunications a lancé un appel d'offres clôturant le 16 mars, en vue d'acquérir une **liaison téléphonique à fibres optiques** de 140 MTBS, munie d'un canal de TV, qui devra être installée entre In-Salah et Tamanrasset. L'ambassade du Canada à Alger peut envoyer les documents de l'appel d'offres contre versement d'environ 525 \$.

**ALGÉRIE** — Le Ministère des Postes et des Télécommunications a lancé un appel d'offres, clôturant le 16 mars, en vue d'acquérir une **liaison téléphonique à fibres optiques** de 140 MTBS qui devra être installée entre Amenas et Illizi. L'ambassade du Canada à Alger peut envoyer les documents de l'appel d'offres contre versement d'environ 525 \$.

**ALGÉRIE** — La Division du forage aux fluides de la Société nationale des services des puits a lancé un appel d'offres, clôturant le 10 mars, en vue d'acquérir plusieurs lots de **produits chimiques destinés au forage aux fluides**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ALGÉRIE** — Une société algérienne a lancé deux appels d'offres, clôturant tous deux le 3

mars, en vue d'acquérir des **soupapes à flotteur sphériques** (soupapes Série 1500 munies de commandes; diamètre des sphères: 4, 5 et 8 pouces). Le second appel d'offres concerne également des soupapes sphériques (divers diamètres et numéros de série). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ALGÉRIE** — L'Institut national de la protection de la végétation a lancé un appel d'offres, clôturant le 25 février, en vue de créer deux **centres de contrôle biologiques**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ÉCOSSE** — Une agence spécialisée dans l'importation et l'exportation de marchandises à destination et en provenance de l'Écosse, est à la recherche de fournisseurs canadiens d'**équipements de hockey sur glace et de patinage** pour l'un de ses clients. Communiquer avec: M. W.D. McCheyne, Director, Culzean Trading Ltd., 4 Auchendoon Cres., Seafield, AYR KA7 4AS, Écosse.

**ÉTHIOPIE** — L'Administration éthiopienne de l'énergie électrique et de l'éclairage a lancé des appels d'offres en vue d'acquérir les matériels suivants: **disjoncteurs 15 KV; fil de cuivre non isolé; et ampoules et accessoires d'éclairage**. Communiquer avec: Vilma Yohannes, Ethio-African Export, P.O. Box 1887, Addis Abéba, Éthiopie. Tél.: 110134. Téléc: 21409 ETAFC ET.

**GHANA** — Le Ministère de l'Éducation et de la Culture du Ghana a lancé un appel d'offres, clôturant le 8 mars, en vue d'acquérir une grande variété d'**équipements et de matériels scientifiques**. Les achats prévus s'élèveront à 200 000 \$ et comprendront: des équipements audiovisuels avec leurs appareils connexes; des produits et des substances chimiques; de la verrerie; et, enfin, des instruments de laboratoire destinés, notamment, aux départements de chimie, de physique, de géologie, d'agriculture, de botanique, de zoologie, de médecine, des sciences de la nutrition et de l'alimentation, de génie minier et d'ingénierie. Pour obtenir les documents de l'appel d'offres, contre versement d'environ 120 \$ U.S., s'adresser au Project Management Unit, Room K30, Ministry of Education and Culture, P.O. Box M45, Accra, Ghana. Notre mission peut également offrir son aide à ces entreprises. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Accra. Téléc: 2024 (DOMCAN GH).

**GHANA** — Le ministère de l'Éducation et de la Culture du Ghana a lancé des appels d'offres, clôturant le 4 mars, en vue de faire imprimer et d'obtenir **des cahiers d'exercices et des manuels scolaires**; et aussi d'acquérir des **stocks de craie, de crayons et de plumes**. Pour les cahiers d'exercice, l'appel d'offres porte sur l'impression du matériel suivant: lot n° 1: 1,5 million (56 feuilles); lot n° 2: 1,5 million (20 feuilles); lot n° 3: 1,5 million (20 feuilles). Le deuxième appel d'offres porte sur l'impression et la publication de six manuels brochés (200 000 exemplaires chacun). Le troisième porte sur deux lots comprenant chacun 150 000 boîtes de craie scolaire blanche. Le quatrième porte sur la fourniture du matériel suivant: lot n° 1: 1,5

million de crayons (dureté HB); et lot n° 2: 5 millions de crayons à bille bleus (jetables et adaptés au climat tropical). Pour se procurer les documents de l'appel d'offres (coût: 120 \$ U.S.), communiquer avec: Project Management Unit, Room K22, Ministry of Education and Culture, P.O. Box M45, Accra, Ghana. Téléc: 2001 STAR GH.

**GRANDE-BRETAGNE** — Un agent de fabricants britannique, M. E.G. Atkins, offre ses services à titre d'**agent et représentant de fabricants, ou d'expert-conseil en matière de vente et de commercialisation**, aux entreprises canadiennes qui voudraient exporter leurs produits ou leurs services en Grande-Bretagne ou dans d'autres pays européens. Communiquer avec: E.G. Atkins, 2 Escots Dr., East Grinstead, Sussex, Grande-Bretagne.

**GRANDE-BRETAGNE** — Un entrepreneur britannique est à la recherche d'un partenaire pouvant octroyer les licences, en vue de commercialiser une nouvelle série de **jeux de cartes** portant sur le golf, le cricket, le football, le snooker et le tennis. Communiquer avec: M. R. Harwood, 41 Hungerford St., Cheltenham (Grande-Bretagne).

**GRANDE-BRETAGNE** — Un distributeur britannique de matériels légers d'emballage de protection et d'isolement recherche des fournisseurs canadiens de **matériels d'emballage**. S'adresser directement à: M. Peter Bailey, Sales Manager, Baggeridge Lightweight Products, Gospel End, Sedgley, Dudley, West Midlands, DY3 4AB, Grande-Bretagne.

**GRÈCE** — L'Administration publique de l'énergie de la Grèce (Hellenic Public Power Corporation) a lancé un appel d'offres, clôturant le 15 février, en vue d'acquérir **12 camions tous terrains** (dériveurs) d'une capacité de 77-120 tonnes, destinés à l'extraction à ciel ouvert de la lignite. L'appel d'offres mentionne également des équipements de garage nécessaires au service et aux réparations. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Téléc: 215584. Indicatif: (215584 DOM GR).

**GRÈCE** — L'Administration publique de l'énergie de la Grèce (Hellenic Public Power Corporation) a lancé un appel d'offres, clôturant le 16 mars, en vue d'acquérir cent quatre-vingt neuf lots de **coussinets** (entre 4 et 2000 pièces par lot). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**HONGRIE** — Dans le cadre d'un programme d'amélioration des récoltes, financé par la Banque mondiale, la société hongroise AGROTEK a lancé un appel d'offres, clôturant le 31 mars, en vue d'acquérir divers **équipements d'amélioration des terres agricoles**. Voici les spécifications: 3 tracteurs à chenilles de grande puissance à rendement compris entre 120 et 140 KW; 2 installateurs de tuyaux de drainage automoteurs à rendement entre 190 et 210 KW; 4 dragues sur pneus à rendement compris entre 55 et 65 KW; 6 tracteurs à chenilles à rendement compris entre 100 et 120 KW; 4 remorques dont la capacité de chargement est de 35 tonnes (minimum) pour

(La suite page 3.)

## Débouchés commerciaux

(Suite de la page 2.)

un rendement de 220 KW; 1 machine tournante d'entretien des fossés conçue pour un tracteur dont le rendement est de 80-90 KW; et un système de contrôle des levés basé sur une machine au laser. Pour obtenir les documents de l'appel d'offres, au prix de 100 \$ U.S., s'adresser à M. K. Fath, Agent de projet, AGROTEK, H-1065, Budapest VI. Bajcsy-Zsilinszky UT 47. Téléx: 22-6703 ou 22-5651.

**HONGRIE** — Au nom de la Banque Nationale de Hongrie (BNH) et aux termes d'un prêt accordé par la Banque mondiale, la société commerciale hongroise d'instrumentation Metrimpex a lancé un appel d'offres, clôturant le 25 mars, en vue d'acquérir **120 postes de travail basés sur ordinateur**, destinés aux filiales de la BNH. Les postes de travail doivent être compatibles, en direct avec l'ordinateur aussi bien qu'en différé, avec des ordinateurs Bull de fabrication française. Les entreprises intéressées peuvent se procurer les documents de l'appel d'offres, contre virement d'une somme non remboursable de 150 \$ U.S. au compte de la Metrimpex n° MNB202-10878, à la Banque Nationale de Hongrie, à Budapest. Communiquer avec: M<sup>me</sup> Katalin Szacsavay, Project Officer, Metrimpex, H-1391, P.O. Box 202, Budapest. Tél: 125-600. Téléx: 22-5451. **À noter que l'exportation de ces produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.**

**HONGRIE** — La Société commerciale hongroise d'instrumentation Metrimpex acceptera jusqu'à la fin de février les documents d'information soumis par les entreprises désireuses de se préqualifier en vue de lui fournir **trois centres de traitement de données et quatre ordinateurs principaux**. La Metrimpex représente la société KF Infrastructure Ltd., responsable de l'exploitation, en Hongrie, des systèmes d'information sur la recherche et le développement. Les exigences et les fonctions techniques des ordinateurs demandés sont les suivantes: exploitation de diverses banques de données en liaison directe avec l'ordinateur; services d'information généraux et quotidiens; traitement interactif et par lots; unités centrales de traitement et unités de grande capacité; terminaux locaux et éloignés. Les logiciels doivent comprendre: un système d'exploitation; un système de gestion des banques de données avec consultation interactive; et un système interactif de réalisation de programme et de traitement par lots. D'autre part, les logiciels doivent être compatibles avec les systèmes IBM. Communiquer, à la Metrimpex, avec M<sup>me</sup> Katalin Szacsavay, en observant la démarche indiquée précédemment. **À noter que l'exportation de ces produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.**

**SÉNÉGAL** — La Société nationale des télécommunications (SONATEL) a lancé un appel d'offres, clôturant le 1<sup>er</sup> avril, en vue d'établir une **liaison téléphonique** entre, d'une part, le centre de commutation automatique de Saint-Louis et, d'autre part, les agglomérations et les entreprises rurales environnantes. Communiquer avec le Secrétaire de la direction de l'administration et des finances, Direction générale de la SONATEL, 3<sup>e</sup> étage, 6 rue Wagane Diouf, Dakar, Sénégal.

**TURQUIE** — La Société turque des industries du ciment et de la céramique a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 février, en vue d'acquérir deux types d'**appareils de mesure des poussières**, soit: 48 appareils de mesure des poussières, de type stationnaire (capacité: 0-1000 MG/NM3), capables de mesurer des longueurs comprises entre 0,5 et 3 m, sont requis pour mesurer (par la méthode de l'extinction optique ou la méthode de l'opacité) des poussières de matières premières broyées; ces poussières sont rejetées par les fours rotatifs ou les broyeurs de matières premières installés dans les cimenteries. En outre, 3 appareils de mesure des poussières portatifs (même capacité que ci-dessus), de dimensions et de poids tels qu'on puisse les transporter à 40 mètres de hauteur, sont exigés pour mesurer (par la méthode de l'extinction optique ou la méthode de l'opacité) des poussières mesurant jusqu'à 50 mm rejetées par les cheminées des cimenteries. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Téléx: (Code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** — L'Administration des postes, télégraphes et téléphones de Turquie (P.T.T.) a lancé un appel d'offres, clôturant le 23 février, en vue d'acquérir des **équipements portatifs R/L de configuration de système à un canal ou à un canal plus un**. L'appel d'offres mentionne également: 20 équipements portatifs R/L numériques, du type extérieur, conçus pour transmettre des signaux de 2 et 8 (ou 2 ou 8) MB/S, et dont les fréquences de travail sont comprises dans l'une des bandes suivantes: 2, 7, 8, 10 et 13 GHz (l'attribution de canaux doit être conforme aux recommandations de la CCIIR). L'Administration des P.T.T. requiert également 6 équipements portatifs R/L, du type extérieur, conçus pour transmettre des signaux numériques ou analogiques de 34 MB (canaux de TV et 2 canaux acoustiques). Les spécifications concernant ces derniers équipements sont les suivantes: largeur de bande de signal TV: 5 MHz (PAL B); tension des signaux vidéo d'entrée et de sortie: 1V crête à crête; impédance d'entrée et de sortie: 75 ohms; nombre de canaux acoustiques utilisés: 2 ou 4 (au minimum); largeur de bande des canaux acoustiques: 15 KHz; niveau d'entrée/sortie: de -3 à +15 (niveau réglable); impédance d'entrée/sortie: 600 ohms (équilibrée). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La Turkish Iron and Steel Works Incorporated a, de nouveau, lancé un appel d'offres en vue d'acquérir **100 000 tonnes de déchets d'acier**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Une entreprise de construction d'Istanbul, la Timco Construction A.S., voudrait importer, du Canada, des **coffrages à béton en contre-plaqué (CBC)**. Cette société se spécialise dans la construction de logements populaires et de tours d'habitation; elle veut donc importer ces coffrages pour répondre à ses besoins et pour les revendre sur le marché local. D'autre part, si rien ne s'y oppose, Timco envisagerait de fabriquer sur place, sous contrat de licence, ce type de coffrages. L'industrie du bâtiment est en pleine expansion en Turquie; par conséquent, elle offre d'excellents débouchés pour la

vente de coffrages à béton en contre-plaqué. Communiquer avec: S. Seringol, Timco Construction A.S., P.K. 155, Bakirkoy, Istanbul. Téléx: 28681 ETAX TR.

**TURQUIE** — La société d'État Turkish Feed Industry Inc., a lancé un appel d'offres, clôturant le 1<sup>er</sup> mars et fixant un délai de préqualification au 22 février, en vue d'acquérir une **usine de provendes**, dont les spécifications comprennent les exigences suivantes: capacité de réduction en provendes fines et en boulettes de 50 tonnes/heure; et commandes informatiques entièrement automatisées. Le contrat prévoit la livraison et l'installation de l'équipement, ainsi que la mise en service de l'usine. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La Turkish Petroleum Corporation a lancé un appel d'offres clôturant le 1<sup>er</sup> mars, en vue d'acquérir des **tubes de production**. Voici les spécifications: 100 000 M de tubes sans soudure N-80 (diamètre extérieur: 27/8"); 50 000 M de tubes sans soudure J-55; et 300 joints de tube court. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — En vue d'augmenter sa production annuelle de charbon de 3,6 à 4,5 millions de tonnes, l'Office turc des charbons anthraciteux (Turkish Hard Coal Board) (TTK) lancera bientôt un appel d'offres en vue d'obtenir des **services de consultation destinés à moderniser et à remettre en état ses mines de charbon**. Une partie de ce projet, qui est évalué à 106 millions de dollars U.S., est financée au moyen de crédits accordés par la BIRD. Les bureaux d'experts-conseils intéressés par cette offre doivent demander par écrit, à la TTK, leur inscription sur la liste des entreprises admissibles. On choisira ensuite, sur cette liste, 20 sociétés qui seront alors préqualifiées et pourront soumettre leur offre. L'ambassade du Canada à Ankara peut aider les entreprises canadiennes à préparer les documents de préqualification. Communiquer avec: M. Fuat Uncuncu, General Manager, Turkiye Taskomuru Kurumu, Genel Mudurlugu, Zonguldak, Turquie.

**TURQUIE** — L'Administration nationale des Chemins de fer turcs a lancé un appel d'offres, clôturant le 22 mars, en vue d'acquérir **25 moteurs diesel** qui équiperont des locomotives Alsthom du type 24 000. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**YUGOSLAVIE** — Le bureau d'études géologiques chargé des levés hydrographiques a besoin des matériels suivants: un **équipement de forage mobile capable d'atteindre, dans les eaux souterraines, une profondeur de 2000 mètres; une tour de 125 tonnes; et les accessoires nécessaires**. Communiquer avec l'ambassade du Canada avant la mi-mars, afin d'être en mesure de présenter une soumission dès que l'appel d'offres sera lancé, à l'adresse suivante: ambassade du Canada, Kneza Milosa 75, 11000 Belgrade, Yougoslavie. Téléx: (Code de destination 62) 11137. Indicatif: (11137 DOMCA YU).

**NOTE: À 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. ★**

# Le marché minier fait bonne mine au Canada

Timmins... Kirkland Lake... Sudbury... Ces trois noms évoquent chez nous des centres miniers et des entreprises très compétentes dans leur domaine.

Or, depuis la visite au Canada, vers la fin de l'automne dernier, d'une mission de responsables miniers, les compétences et les aptitudes de nos entreprises sont connues de nos

clients éventuels, de l'Argentine au Zimbabwe.

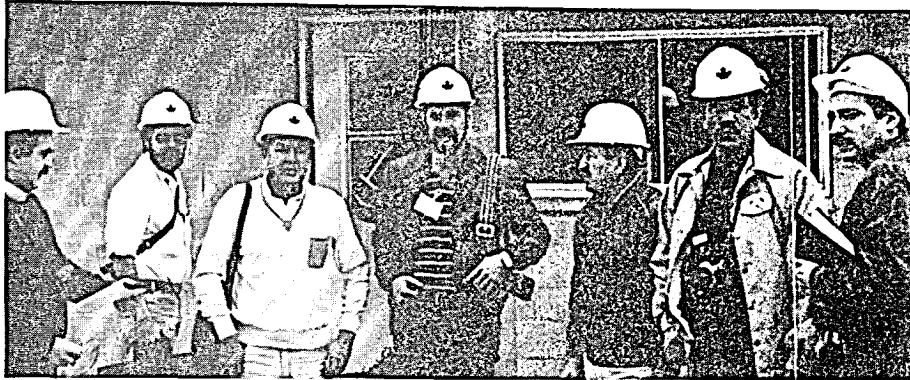
Cette mission, appelée **MINTEC 87**, a eu lieu de 8 au 18 septembre. Elle se composait de 70 responsables venus de 17 pays pour visiter les mines canadiennes, écouter des exposés de nos experts, et rencontrer des fournisseurs canadiens d'équipements et de services miniers.

L'événement a eu un tel succès qu'on envisage deux missions canadiennes en vue d'intensifier l'exploitation de ce marché. (Les ventes devraient dépasser 8 millions de dollars au cours des douze prochains mois, si l'on en croit les prévisions formulées par les représentants de 30 des 36 entreprises qui ont participé à **MINTEC 87**.)

En septembre 1988, une mission spécialisée dans le développement des ressources minières visitera le Venezuela, la Colombie, l'Équateur. Plus tard, en novembre, une mission portant sur l'équipement minier se rendra au Mexique, au Pérou et au Chili.

Les pays représentés lors de **MINTEC 87** étaient: l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, le Costa Rica, Cuba, l'Équateur, le Ghana, le Mexique, le Pérou, les Philippines, les États-Unis, l'Uruguay, le Venezuela, la Zambie et le Zimbabwe.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les événements prévus dans le domaine minier, en septembre et novembre prochains, communiquer avec M. Paul Schutte, Directeur adjoint, Foires et missions (LSTF), Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud. Tél.: (613) 996-5358. ★



**Des mines en or** — D'anciens condisciples des écoles d'ingénierie du Chili, de la Colombie, du Costa Rica, du Mexique et du Pérou se sont retrouvés parmi les 70 cadres miniers venus de 17 pays pour participer à la mission **MINTEC 87**, consacrée aux mines canadiennes. Les participants visitent ici la mine Placer Dome de Timmins, en Ontario.

## Le marché hygiénique se porte bien aux É.-U.

**Atlantic City** — Les entreprises canadiennes spécialisées dans le commerce des produits d'hygiène pourront explorer les débouchés offerts, aux États-Unis, pour leurs articles et leurs services (région du Middle Atlantic) du 17 au 19 mai prochains.

C'est, en effet, entre ces deux dates, qu'aura lieu la **1988 Middle Atlantic Health Care Conference (MAHC)**, au Convention Centre d'Atlantic City, dans le New Jersey.

À l'occasion de **MAHC 88**, le Consulat général du Canada à New-York attribuera des espaces individuels à 14 fournisseurs canadiens, pour leur permettre d'ériger des pavillons (premier arrivé, premier servi). Toutes les autres dépenses devront être assumées par les participants.

Prévue pour desservir les marchés de l'État de New-York, du New Jersey et de la Vallée du Delaware (Philadelphie), la **MAHC** est la seule grande exposition du genre dans la région. L'année dernière, par exemple, cet événement a attiré plus de 9 000 professionnels des produits d'hygiène.

Selon nos délégués commerciaux, cette exposition attire un grand nombre de concessionnaires et de distributeurs de produits d'hygiène; elle offre donc un excellent terrain de rencontre, non seulement pour récolter des commandes, mais aussi pour prendre contact avec des concessionnaires et des distributeurs éventuels.

Pour obtenir d'autres renseignements au sujet de **MAHC 88**, communiquer avec: Donald Garretson, Jr., Commercial Section, Canadian Consulate General, 1251 Avenue of the Americas, New-York, N.Y. 10020-1175. Tél.: (212) 586-2400. Téléx: 62014481. Télécopieur: (212) 246-7424. ★

## Nos 'nettoyeurs' visent haut aux Pays-Bas

**Amsterdam** — Le Canada a fait encore un beau « ramassage » à l'occasion d'une grande exposition d'équipements de nettoyage, organisée l'automne dernier dans cette ville des Pays-Bas.

À la fin de l'événement, 12 entreprises canadiennes découvraient qu'elles avaient « ramassé » des projets de vente pour environ 4 millions de dollars.

Grâce à la dévaluation du dollar canadien, qui permet à nos fabricants d'offrir des prix intéressants aux acheteurs européens, la participation canadienne à **Interclean 87** est le plus grand succès qu'elle ait jamais obtenu dans ce domaine.

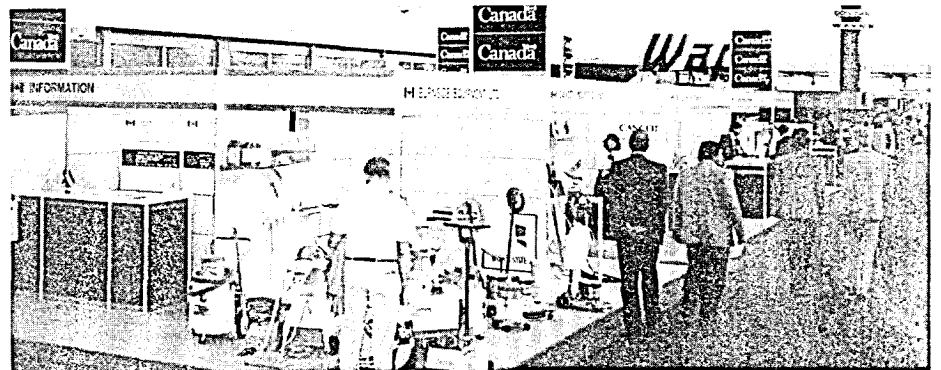
Trois fois déjà, le Canada avait parrainé un stand à **Interclean**: les ventes prévues à l'intention de clients européens, au cours des 12 mois suivants, se chiffraient en moyenne à

2,5 millions de dollars.

Considérée comme la plus grande exposition commerciale du monde pour les équipements commerciaux, ainsi que pour les produits chimiques et les fournitures d'entretien et de nettoyage, **Interclean 87** a attiré 350 exposants venus de 18 pays, et 20 000 visiteurs.

Le stand du Canada, qui occupait l'un des endroits les mieux situés de l'exposition, groupait 12 exposants qui présentaient une grande variété de machines de nettoyage industriel. Les ventes réalisées sur place (163 000 \$), qui s'ajoutent aux 4 millions de dollars de chiffres d'affaires prévus, représentent un excellent profit sur les investissements canadiens consacrés à cet événement.

Lorsque la prochaine exposition **Interclean** ouvrira ses portes, en mai 1990, le Canada sera prêt à répéter son exploit de l'année dernière. ★



**Un exploit sans la moindre tache** — Un emplacement de choix, la qualité des produits et la compétitivité des prix: trois facteurs qui ont permis aux exposants canadiens de ramasser les plus brillants contrats de leur carrière à l'occasion d'**Interclean 87**, une grande exposition internationale d'équipements et de fournitures de nettoyage à Amsterdam, aux Pays-Bas.

# Le Canada s'érige une place de choix en construction

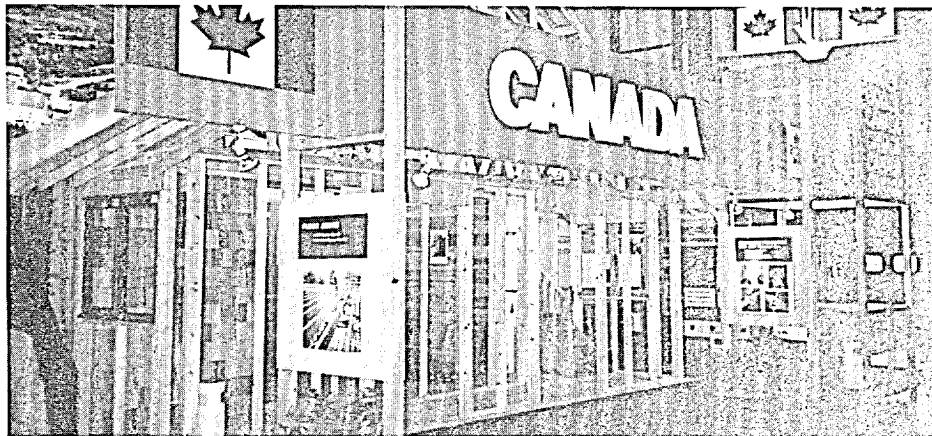
**Birmingham** — Le Canada a reçu des éloges pour sa présentation; on veut parler de son stand national à l'exposition **Interbuild 87**.

Lors de cette grande exposition britannique sur la construction et le bâtiment, organisée au Centre national des expositions de Birmingham en novembre dernier, le Canada a remporté un «éloge spécial» pour la conception de son stand.

Cette récompense, décernée par les organisateurs de l'exposition, venait couronner une semaine très brillante de participation canadienne. Outre cet éloge spécial, 20 entreprises canadiennes, qui exposaient dans des stands de l'Ontario et du Québec, ont consigné de beaux succès de vente sur les lieux et d'excellentes perspectives pour les 12 prochains mois.

Mais le plus beau fleuron de notre stand était la toiture en panneaux moulants contrainte. Il s'agit d'un produit lancé par le Conseil des industries forestières de la Colombie-Britannique. Ce type de toiture permet d'aménager toute la soupenne en logements supplémentaires.

Surchargé de produits tels que parquets d'érable, bardeaux et lambris de cèdre, panneaux d'isorel, contre-plaqué et panneaux



**Le Canada félicité** — Conçu en vue de promouvoir l'utilisation des produits forestiers canadiens en Grande-Bretagne, dans la construction des charpentes d'habitation, le stand canadien exposé à **Interbuild 87** a remporté des félicitations spéciales pour la qualité de sa conception.

minces de qualité construction, l'attrayant stand canadien était conçu pour promouvoir les charpentes en bois d'œuvre destinées aux habitations britanniques, ainsi que les produits du bois canadiens.

Pour obtenir d'autres renseignements sur

des expositions semblables prévues en Europe, communiquer avec M<sup>me</sup> Deborah Green, Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe, Foires et missions commerciales (RWTF), MinAffex, au (613) 996-4427. ★

## Bonne 'récolte' canadienne prévue en Chine

**Beijing** — Ce qui lui manquait quant au nombre de participants, **Agro China 87** l'a amplement compensé par les transactions importantes amorcées ou conclues au cours de cette foire agricole qui s'est tenue, pendant une semaine, à Beijing, au début de novembre.

**Agro China 87** a attiré 95 entreprises étrangères qui représentaient 12 pays; mais c'étaient, de loin, les pays de l'Est qui étaient les plus représentés, tandis que l'Ouest l'était beaucoup moins que les années précédentes.

Le gouvernement canadien a manifesté sa présence par un kiosque de renseignements. En outre, trois entreprises canadiennes, Shaver Poultry, Jamesway (couveuses à volaille) et Interimco (coffres à céréales) avaient chacune leur stand, et ont fait des ventes profitables.

La vente la plus intéressante est celle qu'a réalisée un exportateur de bétail ontarien en visite à Beijing. Sa commande de 500 000 \$ portant sur 325 têtes de bétail laitier reproducteur était la première depuis la signature,



**Signature d'un contrat de vente** — Un contrat portant sur la vente de volailles reproductrices à des acheteurs chinois est signé sur les lieux de l'exposition **Agro China 87** par M. Mark Browne, Directeur pour l'Asie, au nom de la Shaver Poultry, de Cambridge (Ont.).

en 1987, de l'Accord sur la santé des animaux. Cette entreprise a vu sa transaction facilitée par son agent canadien qui occupe un modeste bureau à Beijing.

L'exploit de notre compatriote annonce d'excellentes perspectives pour d'autres gens d'affaires canadiens. En effet, selon un porte-parole du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), on prévoit que les Chinois présenteront de nouvelles commandes qui porteront sur au moins 2000 têtes de bétail en 1988.

La vente de marchandises et l'établissement de contacts utiles n'étaient pas les seules activités à l'ordre du jour. **Agro China 87** offrait également une occasion exceptionnelle de discuter l'évolution actuelle de l'agriculture en Chine.

Ces discussions ont permis de conclure que les exportateurs canadiens pourront probablement exporter, assez largement, du bétail laitier (2000 têtes selon toutes les sources disponibles), du sperme et des embryons, des porcs reproducteurs (entre 1500 et 2000 têtes), ainsi que des animaux d'élevage par quantités modestes mais régulières (250 000 \$ U.S.).

On envisage également des commandes portant sur quelques nouvelles quantités de volailles et sur un certain nombre de petits coffres à céréales. D'autre part, il existe une bonne possibilité de vendre une usine d'emballage et d'abattage de la viande, deux usines de nettoyage des semences et une installation de production de provendes.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés offerts en Chine, communiquer avec M. Maher Abou Guendia, Directeur adjoint, Direction du développement des marchés d'exportation (TAP), MinAffex, au (613) 995-8192. ★

## L'occasion de briller en la 'Ville Lumière'

**Paris** — Il suffit de mentionner Paris pour évoquer amours et idylles; à moins, bien sûr, de faire partie de l'industrie canadienne des aliments et des boissons.

Pour ses membres, Paris évoque la capitale gastronomique du monde et le site choisi pour le **Salon International de l'alimentation (SIAL 88)**, la deuxième des plus grandes expositions alimentaires du monde.

En 1986, un nombre record d'entreprises et de sociétés commerciales canadiennes ont participé à **SIAL**. Les profits qu'elles en ont retiré se chiffraient à près de 50 millions de dollars de ventes sur place, et à 32 millions de dollars de ventes prévues pour les 12 mois suivants.

Dans le sillage de cette éclatante réussite, le Canada se prépare pour **SIAL 88**, qui doit avoir lieu du 17 au 21 octobre au Parc des Expositions. Plus de 3 500 exposants et plus de 80 000 visiteurs, qui représentent tous les aspects de cette industrie, sont attendus.

À **SIAL 88**, le pavillon canadien sera envahi par une foule caractéristique de nos fournisseurs d'aliments et de boissons. Les produits exposés devraient comprendre des crustacés, des fruits et des légumes transformés, du miel, des confitures, du riz sauvage et des bleuets (myrtilles). En outre, on a prévu un secteur de préparation alimentaire, un kiosque de renseignements, des salles de réunion et un entrepôt. On assistera de nouveau, cette année, au fameux Salon et Concours des nouveaux produits alimentaires.

Pour réserver un espace à **SIAL 88**, ou pour obtenir plus de renseignements sur cette importante foire commerciale, communiquer avec M. W.J. Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), MinAffex, au (613) 996-4207. Téléx: 053-3745. ★

# Pleins feux sur le commerce avec l'U.R.S.S.

Une série de conférences sur le commerce Canada-U.R.S.S. aura lieu, vers la fin mars, à Montréal, Toronto et Calgary.

Parrainée par le Conseil commercial Canada-Europe de l'Est, par l'Association des exportateurs canadiens et par l'Association des importateurs canadiens Inc., auxquels se sont associés le ministère des Affaires extérieures, la Mission commerciale soviétique au Canada, les provinces de Québec, d'Ontario et d'Alberta, ainsi que la Chambre de commerce de Calgary, ces conférences, groupées sous le titre **Commercer avec l'U.R.S.S.: le lien import-export**, traiteront principalement des débouchés offerts par l'Union soviétique.

Les personnes qui participeront à ces colloques comprendront les membres d'une délégation commerciale soviétique dirigée par le ministre-adjoint du Commerce extérieur, M. Yuri Chumakov, ainsi que des représentants des principales organisations soviétiques

chargées du commerce extérieur; et des hauts responsables des secteurs public et privé canadiens.

Dans chaque ville, ce programme occupera deux journées. La première sera consacrée, entre autres, aux réformes soviétiques dans les domaines de l'économie et du commerce extérieur; au commerce d'exportation en U.R.S.S.; et à ses perspectives de coopération industrielle et d'entreprise conjointe.

La deuxième journée sera consacrée à des rencontres individuelles entre des participants et des représentants des principales organisations soviétiques de commerce extérieur.

Un droit d'inscription de 100 \$ couvrira tous les frais: participation à toutes les séances, documents d'information, rencontres individuelles, rafraîchissements, repas de midi et réception. Dates et lieux des conférences: Montréal, 21 et 22 mars; Toronto, 24 et 25 mars; et Calgary, 28 et 29 mars.

Pour obtenir d'autres renseignements ou

pour plus de détails sur les modalités d'inscription, communiquer, au Conseil commercial Canada-Europe de l'Est, avec M. Paul Quinney, tél.: (613) 238-4000; ou, aux Affaires extérieures, avec MM. Bob Lee ou Roger Beare, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), tél.: (613) 996-6835. ★

## La voie libre en Afrique

(Suite de la première page.)

Régie d'atteindre des pointes de 110 km/h; ces trains sont ainsi les plus rapides qui sillonnent les voies ferrées de l'Afrique subsaharienne.

La vitesse des locomotives, la facilité d'obtenir des pièces de rechange, et la souplesse d'adaptation de la technologie **Bombardier** (qui a permis de former rapidement le personnel local) sont trois facteurs qui ont permis à la REGIFERCAM d'améliorer son service et de réduire les retards.

Or, maintenant que plusieurs entreprises canadiennes ont conquis l'admiration de la REGIFERCAM, il est temps d'exploiter ce succès en encourageant d'autres exportateurs canadiens d'équipements ferroviaires à explorer le marché camerounais.

Pour obtenir plus de renseignements sur les débouchés offerts par la REGIFERCAM, communiquer avec M. Robert Colette, Foires commerciales et missions, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), MinAffex, au (613) 993-6593. On peut également communiquer directement avec l'ambassade du Canada à Yaoundé. Téléx: 8209 KN.

## Visite 'pratique' dans le Sud-Est asiatique

(Suite de la première page.)

diennes pour les aider à livrer concurrence sur ce marché.

Ce nouveau crédit s'ajoutait au financement de plus de 125 millions de dollars récemment offert par le Canada.

Depuis 1976, les échanges commerciaux du Canada avec les pays de l'ANASE ont triplé. Parallèlement, les échanges bilatéraux entre l'Indonésie et le Canada se sont accélérés. Pour l'année 1986, les échanges entre

nos deux pays ont totalisé environ 355 millions de dollars.

« Bien que ces chiffres soient encourageants, a déclaré M<sup>me</sup> Carney, je n'y vois qu'un début, un point de départ à partir duquel nous pouvons établir des relations économiques très élargies et très fructueuses. »

Pour bien montrer que les paroles du gouvernement canadien annoncent des actes concrets, M<sup>me</sup> Carney a rappelé plusieurs démarches récentes visant à favoriser l'association économique avec l'Indonésie. Parmi ces démarches, on notera: la décision de consacrer plusieurs millions de dollars à faciliter, pour les entreprises canadiennes, la création de nouveaux liens économiques dans la région; la réalisation de certaines études de marché dans les domaines du pétrole et du gaz naturel, de l'exploitation forestière, et de l'industrie aérospatiale; et, enfin, le financement d'un grand nombre de missions commerciales à destination et en provenance de l'Indonésie et d'autres pays de l'ANASE.

Afin de favoriser l'implantation de la technologie canadienne en Indonésie, le gouvernement canadien a décidé, comme l'a rappelé M<sup>me</sup> Carney, de participer cette année, avec l'industrie canadienne, à plusieurs expositions commerciales d'importance capitale, telles que Indo Energy et Electric Indonesia. En outre, le gouvernement parrainera une mission, représentant 15 entreprises de technologie avancée, qui se rendra en février à Jakarta, afin d'explorer le marché de la détection, de la technologie informatique, de l'instrumentation et de l'équipement industriel.

## Contrats bien emmanchés

(Suite de la première page.)

38 000 années-personnes d'emploi.

Le Bureau du projet mixte, situé à Sutton, est chargé d'acheter pour environ 1 400 millions de livres d'équipement et de services. Le Programme d'achats permet déjà, à plusieurs fournisseurs internationaux, de récolter les bénéfices du **Projet de tunnel sous la Manche**.

Cependant, des contrats sont également offerts pour l'achat d'une grande variété de biens et de services, notamment des matériels de construction, des équipements de génie civil et des ouvrages ferroviaires.

Les entreprises qui désirent se faire inscrire sur la liste de candidats au titre de sous-entrepreneur, de fournisseur, d'expert-conseil, ou d'entrepreneur conjoint ou qui voudraient obtenir tous les détails sur le **Projet de Tunnel sous la Manche**, sont priées de communiquer avec: F.M. Day, Manager, Sub-Contract and Purchasing Departments, Charter House, Park St., Ashford, Kent TN24 8EZ. Tél.: 0233 33399. Téléx: 965191 TLNKAG. Télécopieur: 023325273. ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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) Indicatlf: External Ott.

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

*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) 996-2225.  
Rédacteurs: Louis Kovacs, tél.: (613) 992-7114; Don Wight, tél.: (613) 992-6252.  
Tirage bimensuel: 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
CIG  
Vol. 6 #3  
DOCS

# Canadexport



External Affairs    Affaires extérieures  
Canada                Canada

VOL. 6, NO. 3

FEBRUARY 15, 1988

## Billion-dollar market open to Canadians

There's more to the South than sun. The South being Latin America and the Caribbean; the more being the existence of excellent export opportunities for Canadian firms.

Indeed, many Canadian companies already are doing business in the region — an area whose total merchandise import market is valued at \$110 billion.

In 1986, for instance, Canada's exports to Latin America and the Caribbean exceeded

\$3 billion. That represents a 2.7 per cent share of the total regional market.

It also signifies "a very solid performance" by Canada in comparison with this country's 1.5 per cent share of worldwide markets — other than the United States.

These and other facts of interest to Canadian exporters and potential exporters to Latin America and the Caribbean were revealed in an address by Minister for International Trade Pat Carney to the Canadian

Council for the Americas. The address was delivered February 3 in Ottawa.

"Current debt problems notwithstanding, the region's economies are dynamic with potential for growth," Minister Carney told the forum.

The Minister noted that Canada's exports to Brazil alone exceed its exports of goods and services to Australia, India or Saudi Arabia. As well, there is "significant potential" for

Turn to page 6 — Big

### Consulting company has Malaysian ties

Canadian companies looking to crack the Malaysian market now have a new ally on the far side of the Pacific Ocean.

As the result of a "joint venture" between the Canadian International Development Agency (CIDA), the Malaysian Industrial Development Authority (MIDA), and Cowater International Inc., a unique program is underway to assist Canadian entrepreneurs with investments in Malaysia.

With the support of CIDA, Cowater International, an Ottawa-based consulting firm, has set up an investment advisor, Bob McLeod, in MIDA's Kuala Lumpur head office. By working closely with the Canadian High Commission and Malaysian senior government officials, McLeod hopes to "create more commercial activity between the two countries, and improve the existing Canadian/Malaysian investment links."

A rapidly developing country of over 16 million people, Malaysia is ideally situated in the ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) region which provides access to a market of almost 300 million people. The per capita income for 1986 was US\$1,720. Wealthy

Turn to page 4 — Consulting

### Japan fond of fries

Straight cut or crinkle cut, French fries are a hot seller with Japanese consumers. And if the frozen spud is produced by Canada's McCain Foods Limited, all the better.

For 12 years, the New Brunswick company has been pleasing the palates of Japanese potato lovers. However, under a recent agreement with Morishita Jintan Co. Ltd. — the largest domestic producer and supplier of potato products in Japan — McCain's exports to that country will double.

In making the announcement, Carl Morris, president of McCain's new Tokyo subsidiary, explained that the products would be marketed jointly by the two companies under the J&M Farmpac label.

McCain facilities in Portage la Prairie, Manitoba and Florenceville and Grand Falls, New Brunswick, will supply Jintan with products especially suited to Japanese tastes and market requirements.

The new Farmpac products made their debut in two major Japanese cities last September. More than 50 wholesalers were on hand at the official launch in Osaka — home of Jintan's corporate offices — while

Turn to page 6 — French

### Forum in Indonesia interests investors

Last fall, 16 eager entrepreneurs answered a Canada-wide blitz by the Canadian-Indonesian Business Council for businesspeople interested in investing in Indonesia.

The group became an investment mission to Jakarta to take part in Investment Forum — jointly organized by the Indonesian Investment Coordinating Board (BKPM) and the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). The Canadian International Development Agency (CIDA) helped fund the mission.

The Canadian delegation, one of 10 national groups represented at the international Forum, was the largest in terms of numbers. And, according to Richard Mann, Council Chairperson, "Canada was the only country specifically referred to on local TV. The mission was overwhelmed by the red carpet treatment given by Indonesia."

The reason behind Investment Forum was simple: to attract foreign investment (non-oil) to Indonesia in hopes of increasing its balance of payments potential.

When world oil prices were higher, Indonesia enjoyed a positive balance of payments.

Turn to page 5 — Investors

### Seminar studies Quebec/Mexico relations

Companies based in Quebec that are interested in exploring trade, joint venture and investment opportunities with Mexico will have that opportunity March 2.

That's when a one-day seminar, Quebec/Mexico Commercial Relations in the Context of Free Trade with the United States, will be held at the Hotel Quatre-Saisons, 1050 Sherbrooke West, Montreal, Quebec.

Organizers of the seminar say that, since the devaluation of the Mexican peso, the value of trade between Quebec and Mexico has risen to about \$250 million a year — with a \$150 million surplus in Mexico's favour.

The implications of the devaluation of the peso, the potential impact of the Canada-U.S. free trade agreement, the need for an overall

view to further develop Quebec/Mexico trade, ways to develop trade practices compatible with the Mexican way of doing business, and opportunities that exist for trade with Mexico will be discussed.

Answers also will be provided to such questions as: "What products are likely to interest Mexican importers?" "Are lines of credit available to exporters to Mexico?" "What are the best ways to facilitate the sale of goods to Mexico?" and "Are Mexicans interested more in the quality of Quebec products or in their favourable prices?"

The seminar is sponsored by The Study Group, International Research and Education (GERFI), National School of Public Adminis-

Turn to page 6 — Quebec

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- A new booklet gives pointers on joint ventures in China ..... 3
- Here's your chance to have an input into export controls ..... 4
- U.S. trade shows a gateway to computer exports ..... 5

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO

# Good sales prospects from around the world

**ALGERIA** — Two tenders, each with bid closing dates of April 1 and each costing approximately \$50, have been announced by Sonatrach. One tender is for **wellhead equipment**; the other is for **fibre-threaded rods of different diameters and lengths**. Interested bidders should contact the Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**ALGERIA** — The third Sonelgaz **electricity project**, valued at approximately \$350 million and partly funded by the World Bank, has issued a tender for the construction, supply, installation, testing and start-up of equipment required for the project. Included are: the construction of about 450 km of 220 KV electric transport lines; the construction and/or extension of seven transformer stations (220 KV) with a total installed capacity of about 2,000 MVA; the supply of specialized vehicles and engines; and consultancy services. Post can obtain documents for interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Algiers.

**ALGERIA** — A tender with a bid closing date of April 20 has been announced here by a company seeking the supply, installation and start-up of **equipment for a 1,500 cubic metre building stone unit**. Documents, at a cost of approximately \$400, can be obtained by the Canadian Embassy, Algiers.

**ALGERIA** — A tender, in two lots and with a bid closing date of March 24, has been announced by a company here that requires equipment and services for the construction of **walk-in freezers** for a regulation supply centre. Work required in Lot 1 includes engineering, masonry, metal framing, and sanitation. Lot 2 requires insulation refrigeration equipment, storehouse equipment, electrical equipment, air conditioning equipment, and fire protection, security and detection equipment. Documents cost approximately \$130 and are available from the Canadian Embassy, Algiers.

**ETHIOPIA** — The Coffee Plantation Development Corporation invites bids from member countries of the African Development Bank for the supply of **machinery and vehicles for coffee plantation use**. Required are: tractors, trailers, pick-ups, graders, crushers, loaders, rollers, bulldozers, tipper trucks, motorcycles and ambulances. Closing date for receipt of bids is April 13. Interested Canadian suppliers may obtain documents and other pertinent information from the Canadian Embassy, Addis Ababa. Telex: 21053 (DOMCAN ADDIS).

**HUNGARY** — Interested suppliers are invited to prequalify for bidding on a wide variety of items up for tender under Hungary's industrial restructuring program. The program covers **plastics processing, rubber processing, agricultural machinery production, food processing machinery, and feeder industries**. To be procured through World Bank funding and through international competitive bidding are, in **plastics processing**: injection moulding machines (with and without com-

puter control); single-and twin-screw extrusion machines (for single-and multi-layer films, sheets, profiles and pipes); extrusion and injection blow moulding machines (for production of containers ranging in size from 0.25 litres to 250 litres); thermoforming machines (for various sizes of packaging containers); screen fexographic and raster printing machines (for various plastic films); complete compounding lines; inner mixer and homogenizer; pur processing machines (including rim); complete equipment and know-how for waste recycling (PVC, PE, PP); PS foam processing equipment; auxiliary plastic processing equipment (including feeding, take away, cooling, laminating, tape cutting, raw material storing and distributing equipment, waste recycling system, and granulators); quality process control instruments; analytical instruments; machine tools and accessories (for mould production for the plastics processing industry); computers (for process control and production management); laboratory processing equipment; and management information systems. Required in the **rubber sector**: complete compounding lines (internal mixer, roll mix and auxiliary equipment); auxiliary rubber processing equipment (including weighing, feeding, take away, cooling, raw material storing and distributing equipment); extruder lines and auxiliary equipment; calender lines and auxiliary equipment (for sheeting and agricultural tire production); equipment for air-spring production); complete lines for hydraulic hose production); production lines for V-belts; vulcanizing machine and edges cutter for belts; equipment for hose production (building, vulcanizing); equipment for tire retreading (abrasion, building, and vulcanization); presses and injection moulding machines for producing seals, precision gaskets, moulded goods for oil industry and microelectronic rubber parts for microelectronics industry and auxiliary equipment; equipment for rubber cutting, distribution; equipment for producing moulds for tires, technical goods, tools and machines; mould cleaning equipment; laboratory processing equipment; management information system; quality and process control instruments; and data processing systems. In **agricultural producing and food processing machinery**: equipment for surface preparation grain sprayers; cutting and plastic deformation machines (such as cold and warm edge benders, strap saw, lathe and universal lathe and drilling machines); processing centre; robot spot welder welding machines; different kinds of heat treatment equipment; paint spraying equipment or plant; sheet metal work machines; deep-drawing machines; quality and process control equipment; data processing system; management information system; transporters; and materials handling equipment. And, in the **feeder industry**: all kinds of machines, equipment and instruments and measuring and control systems that serve the development of industrial enterprises engaged in the production of intermediate goods for use by other industrial enterprises in their manu-

facturing operations. To prequalify for bidding on any of these items, suppliers should send, by February 28, the following information: items on which they wish to bid; company experience and design and manufacturing capabilities; list of customers using or operating same or similar items supplied during the last five years; availability of after-sales service in Europe and willingness to establish after-sales service in Hungary; company's five-year financial statement; brochures and catalogues. Send to Gyorgy Novotny, Office Director, Restructuring Programme Office, Budapest, Ganz U 16, POB 18-H-1277, Hungary. Telex: 22-5877 ELCOPH. Interested parties may also contact the Canadian Embassy, Budapest. Telex: (Destination code 61) 224588. Answerback: (CDA H).

**POLAND** — The Rafamet Machine Tool Factory is seeking prequalifiers to bid for the supply of **heavy machine tools and railway wheel turning equipment** to help expand the factory's production. Required are, **Lot 1**: five CNC machining centres that include three horizontal drilling and milling centres (table size up to 2000 x 2000 mm and spindle stroke up to 2000 mm); one milling centre (table size 3200 x 1000 mm, axes X, Y and Z, 3200 x 1000 x 1000 mm); and one vertical drilling and milling centre (table size 1500 x 2000 mm). Each machine is to be fully equipped with tooling and milling programs. **Lot 2**: seven milling and grinding machines that include two surface grinders (grinding range 2500 x 600 x 600 mm); internal grinder for machining holes (up to 540 mm in diameter and 1860 mm in length); one CNC tool grinder for hobbing cutters (maximum diameter 300 mm, length 550 mm); one grinder for splines (maximum diameter 130 mm, length 2000 mm); one CNC gear hobbing machine (maximum drilling diameter 1800 mm, module pitch 16 mm); and one gear hobbing slotter (maximum diameter 4500 mm). **Lot 3**: four CNC multi-purpose centre lathes (minimum/maximum height of centres 90/240 mm; minimum/maximum distance between centres 250/1000 mm). **Lot 4**: foundry equipment that includes two mills for mixing loose sand/mix and core sand; and two machines with manual remote control for cleaning castings by grinding. **Lot 5**: computer equipment, including programs for control of manufacturing process and tooling economics. Separate bids will be sought for each package as listed, but bidders may bid on as many packages as they feel qualified to supply. Potential bidders who wish to qualify for inclusion on a mailing list to receive bid invitations have until March 1 to supply the following information: the package or packages of interest; experience in manufacturing similar equipment; details of customers supplied in the last five years; source of equipment design; capability of manufacturing equipment according to delivery schedule; and financial position, including annual reports for the past three years. This information should be sent to Fabryka Obrabiarek Rafamet, UL Staszica 1, 47-420 Kuznia Raci  
Continued on page 3



# Trade Opportunities

Continued from page 2

borska, Poland. Telex: 36405 or 36489. For follow-up, a copy of correspondence should be sent to F. Parzych, Commercial Officer, Canadian Embassy, Warsaw. Telex: (Destination code 63) 813424. Answerback: (813424 CAA PL).

**TURKEY** — The Turkish Coal Corporation (TKK) has issued a tender for 20,000 conveyor trough side supports, each .1500 mm in length. The double chain conveyor trough side supports are to be used in the production of flat conveyor troughs for underground coal mines. Alternative tenders will be accepted. Bids close March 2. Post can obtain complete bidding documents and forward to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — Two tenders for a capacity improvement and modernization project and requiring detailed engineering services and production work have been announced by Turkey's Ereğli Iron and Steel Mills. One

tender, with a bid closing date of April 28, is for air separation installation; the second tender, with a bid closing date of April 29, is for the supply of a slab-heating furnace and associated equipment. The oxygen, nitrogen and argon purification installation, which is to produce 99.5 per cent pure oxygen, will have a capacity of 310,000 cu. m. per day. The installation also requires equipment for storing 10,386 cu. m. gaseous argon, 6,000 cu. m. gaseous nitrogen and 275 cu. m. gaseous argon. There should be 12 hours of liquid oxygen production, when operating at maximum capacity, and 9,000 cu. m. of liquid argon. Also required are associated equipment and piping to connect existing air separation installations and liquid/gaseous storage installations. The contractor is to bid for both the reversing head exchanger and front end purification. The slab-heating furnace will have a capacity of 320 metric tonnes and be equipped with a furnace charging table, a pusher, a slab extractor system, and a discharge table. The system will be completely computerized. Bid documents cost approximately \$875 and may be obtained by

contacting the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — Three tenders, each with bid closing dates of March 15 and each costing \$150, have been announced by the Turkish Petroleum Corporation. Lot 1 is for sucker rods. Specifications are: 300 polished rods (1¼ inches by 22 feet); 20,000 rods (¾ inch by 30 feet); 30,000 rods (7/8 inch by 30 feet); and 30,000 rods (1 inch by 30 feet). Lot 2 is for mechanical jars and jar accelerators. Specifications are: 6 mechanical jars (8 inch DC); 6 mechanical jars (6¼ inch DC); and 2 mechanical jars (4¾ inch DC). Lot 3 is for heavy-weight drill pipes. Specifications are: 100 drill pipes (4½ inch OD, 42 lb/ft); 100 drill pipes (5 inch OD, 50 lb/ft); and 15 drill pipes (3½ inch OD). Post can courier bid documents, at cost, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**NOTE: Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products. ★**

## ASEAN offers attractive opportunities

The facts are impressive.

In the last 20 years, the countries that form the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) have outperformed most western economies. Not only have they rallied from the recession that swept the world in the early '80s, they posted an average growth rate of over 4 per cent in 1987.

The growth in the economy, combined with a population that approaches 300 million people, yields a market that presents important opportunities to Canadian exporters and investors.

To assist Canadian companies establish new export markets or expand existing ones in member countries of the burgeoning

### Oil, gas prospects open up down under

Opportunities are expected to open up in Australia for Canadian oil and gas exploration firms as well as for Canadian firms that can supply support products to this industry.

Trade officials say that these opportunities arise because of the Australian Government's recent announcement of changes in its Foreign Ownership Policy as they affect the country's petroleum industry.

The changes, effective immediately, remove all restrictions on foreign investment in new oil and gas projects costing more than \$20 million — unless the projects are judged not in the national interest.

Officials say the changes — introduced to stimulate oil and gas exploration and development because of declining Australian production — are particularly welcomed for their potential impact in the sparsely explored northwest shelf and Timor Sea regions.

Further information on these changes may be obtained from Brian MacKay of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 995-7652. ★

ASEAN, the ASEAN-Canada Business Council of the Canadian Chamber of Commerce is sponsoring a series of cross-Canada seminars.

Focusing on trade and investment opportunities in ASEAN, the seminars will examine case studies of companies already successful in the area. The aim is to formulate market strategies for such cooperative activities as technology transfer and joint venturing, as well as to pinpoint sources of financial assistance.

Senior business representatives from ASEAN, academics specializing in Asia/Pacific studies, and Canadian government officials from External Affairs and the Export Development Corporation, will offer their expertise to those attending **ASEAN Focus: New Opportunities for Canadian Business**.

The seminars take place in Montreal (April 8), Toronto (April 11), Edmonton (April 13), and Vancouver (April 15).

For more information contact Dianne Caldwell, ASEAN-Canada Business Council,

### Venturing in China

Thinking of setting up a joint venture in China?

Then this recently released External Affairs booklet might provide answers to some of your questions.

Entitled **Joint ventures with the People's Republic of China: a primer for Canadian business**, the publication attempts to answer such questions as: "How does one establish a joint venture?" "How do they function?" "What are the problem areas?" and "How much of the commitment must be made for what return on investment?"

Canadian business people interested in forming joint ventures in China can obtain a copy of this booklet by calling Info Export.

Canadian Chamber of Commerce, 55 Metcalfe St., Suite 1160, Ottawa, Ont. K1P 6N4. Tel: (613) 238-4000. Telex: 053-3360. ★

### Top projects on tap in Trinidad, Tobago

A must for Canadian companies interested in exploring export opportunities in Trinidad and Tobago is the recently released brochure, **Priority Projects for Investment**.

Published by the Trinidad and Tobago Industrial Development Corporation, the brochure outlines the specific areas in the industrial and tourism sectors which have been earmarked by the government for development:

- a new industrial thrust in the area of energy-intensive industries;
- modernization of agriculture, with emphasis on food production;
- upgrading and expansion of the physical infrastructure needed to support efficient, modern economic activity;
- development of tourism; and
- promotion of exports.

Among the specific areas targeted for investment are: food and agriculture; chemical industry; plastics industry; glass and glass products; metal industry; lumber and wood-working; electrical and electronic industry; and hotel development.

The Industrial Development Corporation welcomes foreign investors to participate in the country's economic development and growth through direct investment, joint ventures or technology transfers. To this end the government appears quite willing to assist, through incentives or other concessions, any foreign investor who could "improve the viability of manufacturing and tourism operations."

For a copy of **Priority Projects for Investment**, contact External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 996-0384 or 996-7059. ★

# Export control input sought by External

Seeking the collaboration of exporters! That's what the Export Controls Division of the Department of External Affairs is doing.

And, say officials, this collaboration should benefit all concerned — once the role of export controls is understood.

The Canadian controls on the export of goods, officials explain, are to ensure that military, strategic or atomic energy goods are exported only to authorized users.

In general, export permits are required for all goods listed on the **Export Control List (ECL)**. And these permits are necessary for all destinations, except the United States. But, depending on the nature and technology of the goods, the level of control and procedures can vary.

The Export Controls Division is presently carrying out revisions to the **ECL**. The purpose of this review is to examine the different parameters of Canadian control on all military, strategic and atomic energy goods and technologies.

The revision will also serve to carry out the necessary changes to the **ECL** in terms of new technological developments and to evaluate unnecessary controls on certain goods and technologies which are available from countries that are not subject to similar controls.

To be effective, export controls require a balance between national security concerns and business interests. Officials say that, this being the case, the expertise of Canadian exporters is invaluable.

The Division seeks exporters' views on a

number of articles listed on the **ECL**. It also seeks their opinion on the actual control parameters that could favour competitors in other countries to the detriment of Canadian exporters.

Comments and inquiries regarding revisions to the **ECL** will be accepted until mid-April and should be forwarded to Export Controls Division, Special Trade Relations Bureau, Department of External Affairs, P.O. Box 481, Postal Station "A", Ottawa K1N 9K6.

The list of articles for **ECL** revision and the corresponding **ECL** numbers are:

- 3361** — Test facilities and equipment for aircraft or gas turbine aero-engines.
- 3362** — Vibration test equipment.
- New** — Water tunnel equipment.
- New** — Manufacture of hydrofoil vessel and surface effect vehicle structures.
- New** — Equipment for monitoring acoustic emissions.
- New** — Production equipment for compasses, gyros, accelerometers and inertial equipment.
- 3501** — Navigation, direction finding, radar and airborne communication equipment.
- 3502** — Communication, detection and tracking equipment.
- 3510** — Marine or terrestrial acoustic or other sonic equipment.
- 3529** — Electronic instruments.
- 3533** — Signal analyzers.
- 3549** — Photomultiplier tubes.
- 3555** — Electron tubes.
- 3556** — Optical tubes.
- 3560** — Capacitors.
- 3571** — Magnetometers.

- 3584** — Oscilloscopes.
- 3585** — Photographic equipment.
- 3587** — Quartz crystals.
- 3595** — Gravity meters.
- New** — Syntactic foam.
- 4416** — Vessels.
- New** — Submersible systems.
- New** — Marine gas turbine engines.
- 4440** — Deep submergence vehicles.
- New** — Floating docks.
- 4460** — Aircraft and helicopters.
- New** — Spacecraft and launch vehicles.
- 4485** — Compasses, gyros, accelerometers and inertial equipment.
- 10003** — Industrial gas turbine engine technology. ★

## Saudi Arabia/Canada reach air agreement

Trade and diplomatic ties are expected to be strengthened now that a bilateral air services agreement has been reached between the Government of Canada and the Government of the Kingdom of Saudi Arabia.

The agreement, announced recently by External Affairs Minister Joe Clark and Transport Minister John Crosbie, forms the basis for scheduled air services between the two countries.

Under the agreement, the designated airline of Saudi Arabia can serve Montreal, via New York, from any point in the Kingdom. At the same time, Canada's designated airline can operate to Jeddah, via Cairo, from any point in Canada.

Trade should increase, say officials, because Middle East countries are highly dependent on imported goods and services, and are eager to do business with Canada.

Officials also say that, despite decreased oil prices, the economies of the oil-producing states in the region remain cash-rich. ★

## New inspection agency for shipment to Kenya

The Central Bank of Kenya has engaged a new agency to carry out the preshipment inspection of all commercial private sector exports from Canada to Kenya. The agency responsible for the Canadian geographic zone is Cotecna Inspection SA of Geneva, Switzerland. Its operations office is Cotecna Inspection (Virginia) Inc., 11305 Sunset Hill Road, Suite B5, Reston, Virginia, U.S.A. Telex: 91-025-03140 COTECNA VA. Fax: (703) 689-0807. Inspection duties will be allocated to one of Cotecna's sub offices in Montreal or Vancouver. ★

## Fax numbers

A Canadian Embassy and two Canadian High Commissions in the Asia-Pacific region now have facsimile numbers. They are the Canadian Embassy, Jakarta, Indonesia (62-21-578-2251); the Canadian High Commission, Singapore (65-737-0821); and the Canadian High Commission, Kuala Lumpur, Malaysia (60-32-61-3428).

## Consulting this firm aids Malaysian trade

Continued from page 1

in natural resources such as palm oil, rubber, tin and oil and gas, Malaysia is also quickly becoming competitive on the manufacturing scene. At present, it is the world's largest exporter of semi-conductors and ranks third in the export of room air conditioners.

A relatively sophisticated industrial infrastructure, an educated and productive workforce and a stable government make Malaysia an attractive marketplace.

With an office in both Malaysia and Ottawa, the **Cowater** team is in a position to assist local entrepreneurs in both countries make contacts appropriate to their specific circumstances — be it a joint venture partnership, equity investment, or access to improved management, production and process technology.

Once interest in a potential partnership has been confirmed, **Cowater** consultants start the ball rolling for a face-to-face meeting between the interested parties. They also assist in obtaining government assistance for feasibility studies, and establish all-important contacts with government officials, corporate consultants, lawyers, and tax consultants.

For specific information about this new program and to learn more about investment opportunities in Malaysia, contact: Lyle Osland, Principal, Cowater International Inc.,

411 Roosevelt Ave., Ottawa, Ont., K2A 3X9.  
Tel: (613) 722-6434. Telex: 0533814. Fax: 613 7281 362. ★

## Entry forms on hand for business awards

Why wait for spring, do it now.

Now is the time to get your entry form for the 1988 **Canada Awards for Business Excellence**. Entries close April 15.

Established in 1984, the prestigious **Awards** honour outstanding business performance in eight categories: small business; productivity; marketing; entrepreneurship; labour/management co-operation; innovation; invention; and industrial design.

Selection of winners — one gold, one silver and three bronze for each category — will be made by independent panels of recognized private-sector experts. At the discretion of the panel, a number of entrants will also receive certificates of merit. The Westin Hotel in Ottawa will be the site of a gala national awards dinner on September 14.

Entry questionnaires, along with complete program details, are available in either English or French from **Canada Awards for Business Excellence**, Department of Regional Industrial Expansion, 235 Queen St., Ottawa, Ont., K1A 0H5. Tel: (613) 954-4079; or contact your nearest DRIE office. ★

# Fall trade shows reap financial harvest

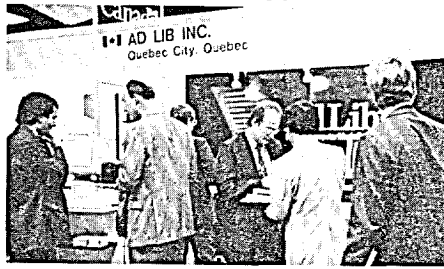
Farmers aren't the only Canadians who harvest in the fall.

Last October and November, several Canadian exporters reaped benefits from seeds sown at three international trade fairs.

At **PC Expo Chicago**, held from October 13 to 15, nine Canadian companies marketed their personal computers and related products to an audience that included *Fortune 2000* companies.

**PC Expo Chicago** was the first time the Department of External Affairs participated in a computer trade show in the Chicago area. And by all accounts, it was a profitable move.

Canadian participants rang up on-site sales totalling \$145,000 and expect sales for the next 12 months to top \$7 million. In addition, one agent was appointed and another 45 appointments are pending.



**Computing sales** — *Ad Lib Inc.*, Quebec City, Que., *Supersell Software Inc.*, Toronto, Ont. (lower left), and *Quantum Software Systems Ltd.*, Kanata, Ont. (lower right) were three of 47 Canadian companies that participated in **COMDEX Fall '87**, in Las Vegas, Nevada.

Combine the monetary rewards with the over 1,200 contacts made and it's clear to see why Canadian officials are already planning for the next edition of **PC Expo**, to be held in October.

The **Power Transmission and Distribution Expo**, held in Atlanta, Georgia from November 3 to 5, was also a first-time event for Canadian participation. In total, 320 exhibitors set up shop at the Atlanta show, which attracted over 6,500 visitors.

The audience was mainly utility buyers — about 50 per cent of those end-users — with

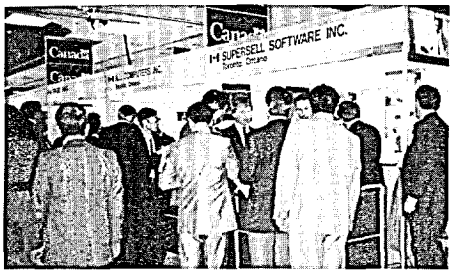
an interest in such equipment as air breakers, robotics, power line and pole line equipment, energy management systems, utility software, and PCB detection systems.

Twenty-two Canadian manufacturers took advantage of the opportunity provided by the federal government to sell their products to U.S. utility companies. (An additional three companies attended the show on their own). And although they didn't walk away with cash from on-site sales, follow-up sales are pegged at a healthy \$15 million for the next 12 months.

While Canadian manufacturers were plying their wares in Atlanta, another 47 were converging on Las Vegas, Nevada to participate in **COMDEX Fall '87**.

It wasn't Lady Luck, but a chance to "do some deals" at the world's largest computer

Turn to page 6 — Rewards



## CALENDAR FOR U.S. COMPUTER TRADE SHOWS

Barely into a new year, and already the calendar for computer trade shows in the United States is filling up. To help companies take advantage of these prime marketing opportunities, a list follows of the computer trade fairs in which External Affairs will participate in the coming year. Please note that in some cases participation has not received final approval.

For complete details on the fairs and for information on how to participate, contact Keith Munro of External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTE), tel: (613) 993-6576.

### Computer Software and Hardware

□ The World Congress on Computing — Chicago, March 28-31 — Mainframe, mini and micro database services; part of computer marketing strategy to address *Fortune 5000* executives.

□ The 13th West Coast Computer Faire — San Francisco, April 21-24 — Small computer systems peripherals and software and aftermarket add-ons (flea market); part of strategy for aftermarket manufacturing covering the West Coast.

□ Comdex Spring '88 — Atlanta, May 9-12 — Small computer systems, related peripherals, software, software services and supplies; part of marketing strategy for small computer systems, including personal desktop publishing.

□ PC Expo — New York City, June 21-23 — Computer systems and accessories, software and hardware; introduce mainframe/mini/micros to *Fortune 2000* users.

□ North East Computer Faire — Boston, October 15-17 (tentative) — Small computer systems, systems peripherals and software, aftermarket add-ons (flea market); aftermarket manufacturing strategy covering the East Coast.

□ PC Expo — Chicago, October 10-12 — Computer systems and accessories, software and hardware; part of computer marketing strategy to introduce mainframe/mini/micros to *Fortune 2000* users.

□ Comdex Fall '88 — Las Vegas, November 14-18 — Small computer systems, related peripherals, software services and supplies; main event in U.S. for computer systems, including small personal computers and desktop publishing.

## Investors explore Indonesian interests

Continued from page 1

But plummeting oil prices over the last few years have reversed that position and forced the government to actively seek foreign investment.

A mixed group of entrepreneurs, representing six provinces, the Canadian mission went to Jakarta looking for joint venture partners in areas such as wood processing technology, computer mapping, fisheries and seafood, fruit canning, livestock, housing, and rural electrification.

However, Indonesian businesspeople clearly had their own areas of interest, among them: water purification plants and bottling facilities, ratan furniture production plants, mining ventures, and improved wood treatment processes.

The differences in expectations led some

### Electrical and Electronics

□ Electro '88 — Boston, May 10-12 — Electronic components (sub miniature and electrical) and motors and accessories; main event to support Wescon/Eastcon and Northcon.

### Instrumentation

□ ISA '88 — Houston, October 16-22 (tentative) — Electrical and electronic instruments, measuring equipment and accessories; main event in the U.S. for instrumentation manufacturers.

### Telecommunications

□ Interface '88 — Chicago, March 28-31 — Data telecommunications products and services; main event for telecommunications in the U.S. ★

members of the delegation to tailor their thinking to meet the specific needs of the Indonesians. Since it takes more than one visit to form a partnership or cement a deal, several Canadian mission members are planning return visits to Jakarta.

The **Investment Forum** also provided an ideal opportunity for the Canadian-Indonesian Business Council to launch **Canadians In Indonesia** — a new publication to assist potential Canadian investors in Indonesia.

Sponsored by private sector Canadian companies already established in Indonesia, as well as by CIDA and BKPM, **Canadians In Indonesia** is available through the Embassy of the Republic of Indonesia in Ottawa, tel: (613) 236-7403; and its consulates in Toronto, tel: (416) 591-6461; and Vancouver, tel: (604) 682-8855. ★

# Big market means Canadian business boon

Continued from page 1

Canadian exporters in Mexico, Colombia, Venezuela, Cuba, Chile, Puerto Rico and Argentina.

The fact is that Latin America and the Caribbean account for approximately 12 per cent of Canada's total exports to markets outside the United States.

But this figure, the Minister said, "does not fully reflect the region's real significance for Canadian companies in selected sectors."

For example, energy development, transportation, telecommunications, mining and agriculture are areas "where current needs correspond to Canadian capabilities and expertise." The market has also proved "extremely successful" for the Canadian consulting services industry.

Minister Carney acknowledged that both the private sector and government "recognize the importance of this market and are successfully pursuing opportunities there." And there are avenues to take advantage of these opportunities.

The private sector is doing that through such organizations as the Council for the Americas, through the approaches of joint venture, countertrade and barter, and through investment. (Canadian investment in Brazil alone amounts to \$1.5 billion).

The government also has taken initiatives, actively supporting the marketing efforts of

## French fries please the Japanese palate

Continued from page 1

another 100 attended the Tokyo launch.

In his remarks to guests — among them Michael Spencer, Consul General for Canada in Osaka and David Winfield, Minister Commercial, Canadian Embassy, Tokyo — Morishita Jintan's senior vice-president, Yasuo Okazaki, explained his company's choice of McCain over other competitors.

The natural and ideal growing conditions in Canada, and product quality, were among the attributes that tipped the scales in McCain's favour. Mr. Okazaki also emphasized McCain's outstanding record in introducing a wide range of highly successful products, many of which Jintan may take to the Japanese market.

The market potential in Japan for other McCain products was echoed by Carl Morris. "In the past, McCain Foods has concentrated in the Japanese fast food business where potato products are similar to those used around the world. Our agreement with Jintan opens a whole new market potential for McCain in Japan." ★

Canadian exporters to Latin America and the Caribbean.

One of the most visible government initiatives is the **Trade Fairs and Missions Program**. Through the program, the Department of External Affairs last year introduced 421 Canadian firms to the region in 61 events.

The result of Canadian participation in such fairs and missions was on-site sales of \$4.5 million, with follow-up sales within the year forecast at \$192 million.

There is also the **Program for Export Market Development (PEMD)**. It has been redesigned to better accommodate Canadian firms — including small businesses, non-profit organizations and trading houses — not previously covered by the program.

Canadian companies investigating industrial cooperation opportunities in the region have also found a strong ally in the **Canadian International Development Agency's (CIDA) Industrial Cooperation Program**.

Minister Carney noted that commercial relationships do not exist in a vacuum: strong political ties are required as well.

"Indeed, positive political relations can be indispensable in creating the receptive environment that is so vital in today's highly competitive world," Minister Carney said, adding the government is actively involved in this endeavour.

Concluded Minister Carney: "Suffice it to say that Latin America and the Caribbean region represents a major long-term market for Canada and through the efforts of businesspersons we can strengthen our commercial links with the region and realize a larger share of this market."

Further information on trade in this region

## Quebec/Mexico forum puts trade in focus

Continued from page 1

tion (ENAP) of the University of Quebec, in collaboration with the Government of Quebec's Ministry of International Trade and Technological Development.

Representatives will be on hand from the Quebec and Mexican governments, the Inter-American Development Bank, the Department of External Affairs and Regional Industrial Expansion, and the private sector.

Registration closing date is February 29 and the fee is \$95, made payable to ENAP. Send remittance to Seminaire Mexique, Ecole nationale d'Administration publique, a/s GERFI, 4835 rue Christophe-Colomb, Montreal, Quebec H2J 3G8.

Interested parties may also contact Marie Noelle of ENAP for more information. Tel: (514) 522-3641. ★

is available from the South America Trade Development Division (LST) or the Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), Department of External Affairs, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2. Telex: 053-3745.

For information on the Canadian Council for the Americas, contact its Associate Executive Director, Paul Quinney, c/o The Canadian Chamber of Commerce, 55 Metcalfe St., Ottawa K1P 6N4. Telex: 053-3360. ★

## Rewards are reaped at three fall fairs

Continued from page 5

show that lured them (and 3,200 other exhibitors) to the gambling capital.

Held from November 2 to 6, **COMDEX Fall '87** surpassed projected figures for on-site Canadian sales by an impressive 35 per cent. When the final tally was in, Canadian participants were richer by \$1.35 million from on-site sales, with another \$95 million expected from follow-up sales over the next 12 months.

And not just sales were booming. The 47 participating Canadian companies — 29 of which were new to **COMDEX** — reported receiving 11,436 "serious enquiries." In addition, over 100 agents/distributors were appointed and another 1,046 appointments are pending. Both figures far surpassed expectations of Canadian officials.

For more information on these or similar future shows, contact Keith Munro of External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTE), tel: (613) 993-6576. ★

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: **CanadExport (BTC)**, Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

**1-800-267-8376**  
(Ottawa area: 993-6435)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

CanadExport is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Pamela Wiggin, tel: (613) 996-2225.

Editors: Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Don Wight, tel: (613) 992-6252.

Bi-weekly circulation: 30,000.

EA  
CIGF  
V. 6 # 3  
DOCS

# CanadExport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 6 N° 3

LE 15 FÉVRIER 1988

## Débouchés à exploiter en plein soleil

Le Sud, c'est beaucoup plus que le soleil. Le «Sud», c'est l'Amérique latine et les Antilles; le «plus», c'est l'existence d'excellents débouchés pour les entreprises canadiennes. D'ailleurs, un grand nombre d'entreprises font déjà des affaires dans cette région, qui représente un marché dont les importations totales sont évaluées à 110 milliards de dollars.

En 1986, par exemple, les exportations canadiennes vers l'Amérique latine et les

### Coup de pouce pour percer en Malaisie

Les entreprises canadiennes désireuses de pénétrer le marché malaisien disposent maintenant d'un nouvel allié à l'autre extrémité du Pacifique.

Dans le cadre d'une entreprise conjointe réunissant l'Agence canadienne de développement international (ACDI), la Malaysian Industrial Development Authority (MIDA) et Cowater International Inc., un programme unique est en cours pour aider les entreprises canadiennes à effectuer des investissements en Malaisie.

Avec l'appui de l'ACDI, la Cowater International, société d'expertise-conseil basée à Ottawa, a affecté un conseiller en investissements, M. Bob McLeod, au siège de la MIDA à Kuala Lumpur. En collaborant étroitement avec le haut-commissariat du Canada et les hauts fonctionnaires malaisiens, M. Bob McLeod espère susciter un essor de l'activité commerciale entre les deux pays et renforcer les liens existants en matière d'investissement.

Pays de 16 millions d'habitants en rapide progression, la Malaisie occupe une position privilégiée dans la région de l'ANASE (Association des nations de l'Asie du Sud-Est),

(Voir page 4: La Malaisie.)

## Le Québec se tournera vers le Mexique

Les entreprises dont les activités principales se situent au Québec, et qui voudraient explorer les débouchés offerts par le Mexique en matière d'échanges commerciaux, d'entreprises conjointes et d'investissements, en auront l'occasion le 2 mars prochain.

Telle est, en effet, la date fixée pour la journée du colloque consacré aux Relations commerciales Québec/Mexique à l'heure du libre-échange avec les États-Unis. Cet événement aura lieu à l'hôtel Quatre-Saisons, 1050 Sherbrooke ouest, à Montréal.

Selon les organisateurs du colloque, depuis la dévaluation du peso mexicain, la valeur annuelle des échanges commerciaux entre le Québec et le Mexique est passée à environ 250 millions de dollars, compte tenu d'un

excédent de 150 millions de dollars en faveur du Mexique.

Les participants discuteront les sujets suivants: les conséquences de la dévaluation du peso; les répercussions éventuelles de l'accord de libre-échange canado-américain; la nécessité d'une vue d'ensemble des perspectives reliées au développement des relations commerciales entre le Québec et le Mexique; les moyens permettant d'élaborer des pratiques commerciales compatibles avec la façon mexicaine de traiter des affaires; et, enfin, les perspectives offertes quant aux échanges commerciaux avec le Mexique.

Tels sont, entre autres, les faits essentiels pour les exportateurs canadiens qui traitent, ou qui pourraient éventuellement traiter avec

### Nos frites au Japon

Lisses ou plissées, les pommes de terre frites se vendent très bien auprès des Japonais. Et tant mieux si la patate congelée est fabriquée par l'entreprise canadienne McCain Foods Limited.

Cela fait 12 ans que cette société du Nouveau-Brunswick contente les palais des amateurs japonais de pommes de terre. Or, aux termes d'un accord récemment conclu avec Morishita Jintan Co. Ltd., qui est, au Japon, le plus grand producteur et fournisseur de produits tirés de la pomme de terre, les exportations de McCain vers ce pays vont bientôt doubler.

En faisant cette déclaration, le président de la nouvelle filiale de McCain implantée à Tokyo, M. Carl Morris, a expliqué que les produits en question seraient vendus conjointement par les deux entreprises sous la marque J&M Farnpac.

Les installations de McCain de Portage la Prairie, au Manitoba, et de Florenceville et Grand Falls, au Nouveau-Brunswick, fourniront à Jintan des produits conçus pour satisfaire les goûts des Japonais et spécialement adaptés aux conditions de ce marché.

(Voir page 6: Amateurs.)

l'Amérique latine et les Antilles. Or, ces faits ont été soulignés dans une allocution prononcée par le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, devant le Canadian Council for the Americas, le 3 février dernier à Ottawa.

«Malgré les problèmes actuels d'endettement, de déclarer le Ministre, les économies de cette région sont dynamiques et offrent un potentiel de croissance».

Le Ministre a également noté que nos  
(Voir page 6: Les marchés.)

### Une mission réussie revient d'Indonésie

L'automne dernier, 16 entrepreneurs enthousiastes ont répondu à une campagne éclair lancée à travers le Canada par le Conseil commercial Canada-Indonésie, en vue de recruter des gens d'affaires désireux d'investir en Indonésie.

Ces personnes sont ainsi devenues les membres d'une mission d'investisseurs envoyée à Djakarta pour participer à une Conférence sur l'investissement organisée sous les auspices conjointes de l'Organisation des N.U. pour le développement industriel (ONUUDI) et du Comité de coordination indonésien des investissements (C.C.I.I.). L'Agence canadienne de développement international (ACDI) a contribué au financement de la mission.

Parmi les 10 associations nationales représentées à cette conférence, la délégation canadienne était la plus nombreuse. D'après le président du Conseil commercial, M. Richard Mann, le Canada était le seul pays mentionné expressément par la télévision locale. D'ailleurs, les membres de notre mission étaient comblés par les honneurs que lui prodiguaient leurs hôtes indonésiens.

Cette conférence avait simplement pour  
(Voir page 5: L'Indonésie.)

### DANS CE NUMÉRO

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- Un nouveau livret sur la Chine parle des coentreprises ..... 3
- C'est l'occasion de réviser le contrôle des exportations ..... 4
- Les foires commerciales aux É.-U. profitent à l'informatique ..... 5

LATEST ISSUE  
DERNIER NUMÉRO

(Voir page 6: On explique.)

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ALGÉRIE** — L'entreprise Sonatrach a lancé deux appels d'offres, clôturant tous deux le 1<sup>er</sup> avril. Le premier porte sur l'acquisition d'un **équipement pour têtes de puits**; et le second, sur celle d'un **lot de tiges filletées de différents diamètres et longueurs**. On peut se procurer le cahier des charges concernant chacun de ces appels d'offres pour environ 50 \$ CAN. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger. Tél. : (Code de destination 408) 66043. Indicatif: (66043 CANAD DZ).

**ALGÉRIE** — À l'égard de son troisième **projet de réseau électrique**, évalué à environ 350 millions de dollars et partiellement financé par la Banque mondiale, la Sonelgaz a lancé un appel d'offres portant sur la construction, la fourniture, l'installation, l'essai et la mise en service des équipements nécessaires au projet. Cet appel d'offres mentionne: la construction ou l'extension (ou les deux) de sept postes de transformation (220 KV), dont la capacité totale installée sera d'environ 2000 MVA; la fourniture de véhicules et de machines spécialisées; et l'établissement d'un service d'experts-conseils. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ALGÉRIE** — Une entreprise algérienne a lancé un appel d'offres, clôturant le 20 avril, en vue de l'acquisition, de l'installation et de la mise en service d'**équipements conçus pour une unité de pierre taillée de 1500 m<sup>3</sup>**. S'adresser à l'ambassade du Canada à Alger.

**ALGÉRIE** — Une entreprise algérienne a lancé un appel d'offres en deux lots, clôturant le 24 mars, en vue d'acquies les équipements et les services nécessaires à la construction de **chambres froides** destinées au centre de régulation d'un service de ravitaillement. Le lot n° 1 prévoit les travaux suivants: génie civil, maçonnerie, charpente métallique, et aménagement sanitaire. Le lot n° 2 prévoit les installations suivantes: équipement frigorifique (avec isolation); équipements de manutention; équipement électrique; équipement de climatisation; équipement de lutte contre l'incendie (systèmes de protection, de sécurité et de détection). S'adresser à l'ambassade du Canada à Alger.

**ÉTHIOPIE** — La Société de développement des plantations de café invite les pays membres de la Banque africaine de développement à soumettre leur offre, d'ici le 13 avril, concernant la fourniture de **machines et de véhicules destinés à l'exploitation de plantations de café**. Les équipements requis sont les suivants: tracteurs, remorques, camions de livraison, niveleuses, broyeurs, chargeurs, compacteurs, bulldozers, camions à bascule, motocyclettes et ambulances. S'adresser à l'ambassade du Canada à Addis Abéba. Tél. : 21053 (DOMCAN ADDIS).

**HONGRIE** — Les fournisseurs sont invités à présenter une soumission préalable pour répondre à un appel d'offres lancé dans le cadre du programme hongrois de restructuration industrielle, et portant sur une grande variété d'articles. Le programme concerne les domaines suivants: **traitement des matières plastiques; traitement du caoutchouc; production de machines agricoles; machines de traitement de produits alimentaires, et pro-**

**duction de provendes**. Les achats prévus aux termes d'un prêt accordé par la Banque mondiale et à la suite d'un lancement d'appels d'offres internationaux sont les suivants:

**Traitement des matières plastiques:** Mouleuses par injection (avec ou sans commande informatisée); extrudeuses monovis ou deux vis (pour fabriquer des films, des feuilles, des profils et des tuyaux à une et à plusieurs couches); extrudeuses et mouleuses à soufflage par injection (pour fabriquer des contenants dont la capacité varie de 0,25 à 250 litres); machines de thermoformage (pour contenants d'emballage de diverses capacités); machines à écran d'affichage flexographique avec imprimante à trame (destinées à divers types de films plastiques); chaînes de mélangeage complètes; mélangeur et homogénéiseur interne; machines de traitement du PUR (polyuréthane) avec bandage; ensemble d'équipements et service compétent destinés au recyclage des déchets (PVC, PE, PP); équipement de traitement de la mousse PS; équipement de traitement auxiliaire des matières plastiques (y compris les appareils conçus pour l'alimentation, l'enlèvement, le refroidissement, le feuilletage, le rubanage, l'entreposage et la distribution des matières premières, ainsi que le système de recyclage des déchets, et les granulateurs); instruments de commande de traitement de la qualité; instruments d'analyse; machines-outils et accessoires connexes (pour fabriquer des moules destinés au traitement des matières plastiques); ordinateurs (pour la commande du traitement et la gestion de la qualité); équipement de traitement expérimental; et systèmes d'information de gestion. **Secteur du caoutchouc:** Chaînes de mélangeage complètes (mélangeur interne, cylindres, mélangeurs et appareils auxiliaires); équipement de traitement auxiliaire du caoutchouc (y compris les appareils de pesage, d'alimentation, d'enlèvement, de refroidissement, d'entreposage des matières premières et de distribution); chaînes d'extrusion et appareils auxiliaires (pour fabriquer des feuilles, ainsi que des pneus de véhicules agricoles); appareils de fabrication de ressorts à air comprimé); chaînes de fabrication complètes de tuyaux hydrauliques); chaînes de fabrication de courroies en V; vulcanisatrices et coupe-rebord pour courroies; appareils de fabrication de tuyaux (reconstitution, vulcanisation); équipement de rechapage de pneus (abrasion, reconstitution et vulcanisation); presses et mouleuses à injection destinés à fabriquer des scellements, des joints de précision et des articles moulés pour l'industrie pétrolière, ainsi que des pièces en caoutchouc pour l'industrie micro-électronique et les appareils auxiliaires; équipement de découpage et de distribution du caoutchouc; équipement de fabrication de moules pour pneus, de pièces mécaniques, d'outils et de machines; équipement de nettoyage des moules; équipement de traitement expérimental; système d'information de gestion; instruments de contrôle de la qualité et du traitement; et systèmes de traitement de données. **Machines de production agricole et de traitement des produits alimentaires:** Équipement de préparation des

surfaces; vaporisateurs pour céréales; machines de découpage et de déformation des matières plastiques (ex.: cintreuses de rebord à froid et à chaud; scie à ruban; tour et tour universel; centre de traitement; robot soudeur par points; machines à souder; diverses sortes d'appareils de traitement thermique; équipement ou installation de peinture au pistolet; machines d'usinage des tôles métalliques; machines d'emboutissage profond; appareils de contrôle de la qualité et du traitement; système de traitement de données; système d'information de gestion; transporteurs; et équipement de traitement de matériels. **Industrie de fabrication des provendes:** Toutes sortes de machines, d'équipements et d'instruments et tous les types de systèmes de mesure et de commande favorables au développement d'entreprises industrielles concernées par la production d'articles intermédiaires utilisés par d'autres entreprises dans leurs opérations de fabrication. Pour bénéficier de la qualification préalable à l'égard de tel ou tel des articles mentionnés sur cette liste, les fournisseurs doivent envoyer, avant le 28 février prochain, les renseignements suivants: nature des articles pour lesquels ils désirent faire une offre; antécédents de l'entreprise et aptitudes en matière de conception et de production; liste des clients qui utilisent ou exploitent, depuis cinq ans, des articles identiques ou semblables fournis par l'entreprise concernée; existence d'un service après-vente en Europe et projet d'installation d'un service après-vente en Hongrie; états financiers de l'entreprise pour les cinq dernières années; brochures et catalogues. Envoyer tous ces documents à l'adresse suivante: Gyorgy Novotny, Directeur, Bureau du Programme de restructuration, Budapest, Ganz U 16, POP 18-H-1277, Hongrie. Tél. : 22-5877 ELCOP H. Les fournisseurs peuvent également communiquer avec l'ambassade du Canada à Budapest. Tél. : (Code de destination 61) 224588. Indicatif: (CDAH). **POLOGNE** — La Société de machines-outils Rafamet invite les entreprises à présenter une soumission préalable concernant la fourniture de **machines-outils de grande puissance et d'appareils de tournage pour roues de chemin de fer**, afin de contribuer à l'expansion de la production de l'usine. Les équipements exigés sont les suivants: **Lot n° 1:** cinq installations d'usinage CNC, comprenant trois postes horizontaux de perçage et de fraiseage (dimensions maximales de la table: 2000 x 2000 mm; longueur maximale de la course de l'essieu: 2000 mm); un poste de fraiseage (dimensions de la table: 3200 x 1000 mm); et un poste vertical de fraiseage et de perçage (dimensions de la table: 1500 x 2000 mm). Chaque machine doit être assortie de tous les programmes d'outillage et de fraiseage nécessaires. **Lot n° 2:** sept meules et fraiseuses comprenant deux polisseuses (champ d'action du meulage: 2500 x 600 x 600 mm); meule interne pour usiner des trous (diamètre maximal: 540 mm; longueur maximale: 1860 mm); une meule à affûter CNC pour fraise-mères (diamètre maximal: 300 mm; longueur: 550 mm); une meule pour cannelures (diamètre maximal:

(La suite page 3.)

(Suite de la page 2.)

130 mm; longueur: 2000 mm); une machine à tailler les engrenages par vis-fraise (diamètre de perçage maximal: 1800 mm; pas modulaire: 16 mm) et une mortaiseuse à tailler les engrenages (diamètre maximal: 4500 mm). **Lot n° 3:** quatre tours à pointes universels CNC (hauteur minimale/maximale des centres: 940/240 mm; distance minimale/maximale entre les centres: 250/1000 mm). **Lot n° 4:** équipement de fonderie comprenant deux broyeurs pour malaxer le mélange de sable meuble et le sable à noyauter; et deux machines à télécommande manuelle pour nettoyer les pièces de fonte par meulage. **Lot n° 5:** équipement d'ordinateur, comprenant des programmes de contrôle du processus de fabrication et des paramètres économiques de l'outillage. Chacun des lots mentionnés fera l'objet d'un appel d'offres distinct, mais les candidats peuvent présenter autant de soumissions qu'il y a de lots qu'ils s'estiment capables de fournir. Les soumissionnaires éventuels qui désirent se faire inscrire sur une liste d'adresses afin de recevoir une invitation à soumissionner, ont jusqu'au 1<sup>er</sup> mars pour fournir les renseignements suivants: le lot (ou les lots) qui les intéressent; leur expérience dans la fabrication d'équipements semblables; des renseignements sur les clients desservis depuis cinq ans; les concepteurs des équipements proposés; leur aptitude à fabriquer des équipements en tenant compte des délais de

livraison; et, enfin, leur situation financière, y compris leurs rapports annuels des trois dernières années. Ces renseignements doivent être envoyés à l'adresse suivante: Fabryka Obrabiarek Rafamet, UL Staszica 1, 47-420 Kuznia Raciborska, Pologne. Téléx: 36405 ou 36489. Pour assurer le suivi, envoyer une copie de la correspondance à: F. Parzych, délégué commercial, ambassade du Canada à Varsovie. Téléx: (Code de destination 63) 813424. Indicatif: (813424 CAA PL).

**TURQUIE** — La Société turque du charbon (Turkish Coal Corporation) (TKK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 2 mars, en vue d'acquiescer **20 000 supports traversants latéraux de transporteur**, mesurant chacun 0,1 500 mm de long. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Téléx.: (Code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** — Les aciéries turques Eregli (Eregli Iron and Steel Mills) ont lancé deux appels d'offres visant à moderniser ses installations et à augmenter sa capacité de production. Le premier, clôturant le 28 avril, concerne **l'installation d'un séparateur d'air**; le second, clôturant le 19 avril, concerne la fourniture d'un **four à chauffage de dalles avec son équipement connexe**. Le système de purification de l'oxygène, de l'azote, et de l'argon, censé produire de l'oxygène purifié à 99,5%, devra posséder une capacité de 310 000 m<sup>3</sup> par jour. Ce système informatisé doit être assorti d'un équipement conçu pour stocker

10386 m<sup>3</sup> d'argon gazeux; 6000 m<sup>3</sup> d'azote gazeux; et 275 m<sup>3</sup> d'argon gazeux. En fonctionnant à pleine capacité, l'installation produira de l'oxygène liquide pendant 12 heures, et 9000 m<sup>3</sup> d'argon liquide. S'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La Société turque des pétroles (Turkish Petroleum Corporation) a lancé trois appels d'offres clôturant le 15 mars, et dont les documents respectifs coûtent 150\$. **Lot n° 1: tiges de pompage.** Spécifications: 300 tiges polies (1 pouce ¼ x 22 pieds); 20 000 tiges (¾ de pouce x 30 pieds); 30 000 tiges (¾ de pouce x 30 pieds); et, enfin 30 000 tiges (1 pouce x 30 pieds). **Lot n° 2: coulisses de forage et accélérateurs de coulisse.** Spécifications: 6 coulisses (masse-tige de 8 pouces); 6 coulisses (masse-tige de 6 pouces ¼); et 2 coulisses (masse-tige de 4 pouces ¾). **Lot n° 3: tiges de forage de grande puissance.** Spécifications: 100 tiges de forage (diamètre externe: 4 pouces ½, 42 livres/pied); 100 tiges de forage (diamètre externe: 5 pouces, 50 livres/pied); et 15 tiges de forage (diamètre externe: 3 pouces ½. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**NOTE: À 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. À noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.**

## Colloques sur les débouchés asiatiques

Les faits sont impressionnants: au cours des 20 dernières années, les pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) ont dépassé la plupart des pays occidentaux quant aux performances économiques. Elles ont non seulement surmonté la récession qui a balayé le monde entier au début des années 80, mais elles révèlent également, pour 1987, un taux d'expansion moyen supérieur à 4 pour cent.

Si l'on songe que cette expansion économique concerne des pays groupant 300 millions d'habitants, ont peut se représenter un marché qui offre d'excellents débouchés aux exportateurs et aux investisseurs canadiens.

Afin d'aider les entreprises canadiennes à

### L'Australie ouvre de profonds marchés

.On prévoit l'ouverture de débouchés, en Australie, pour les sociétés canadiennes de prospection pétrolière et gazière, ainsi que pour les fournisseurs canadiens de produits de soutien conçus pour cette industrie.

En vertu de nouvelles politiques applicables immédiatement, le gouvernement a décidé de supprimer toutes les restrictions imposées aux investissements étrangers dans les nouveaux projets d'exploitation pétrolière et gazière d'un coût supérieur à 20 millions de dollars, sauf s'il s'agit de projets d'intérêt national.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ces changements, communiquer avec M. Brian MacKay, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique-Sud (PST), MinAffex, au (613) 995-7652. ★

établir de nouveaux marchés d'exportation ou à étendre ceux qui existent dans les pays en émergence de l'ANASE, le Conseil commercial ANASE-Canada de la Chambre de commerce du Canada a décidé de parrainer une série de colloques à travers le Canada.

Consacrés aux débouchés commerciaux et aux possibilités d'investissements offerts par l'ANASE, les colloques ont pour but de formuler des méthodes commerciales concernant certaines activités de coopération, notamment les transferts technologiques et les entreprises conjointes; ils visent également à déterminer des sources d'aide financière.

### Livret sur la Chine

Avis aux gens d'affaires qui songent à créer une coentreprise en République populaire de Chine:

Le ministère des Affaires extérieures vient de publier un livret conçu pour répondre à certaines de leurs questions.

Intitulé **Les coentreprises en République populaire de Chine: précis à l'usage des gens d'affaires canadiens**, cet ouvrage s'efforce de répondre à des questions telles que: «Comment fonde-t-on une coentreprise?», «Comment fonctionnent-elles?», «Quels sont les secteurs difficiles?» et «Quel montant faut-il engager pour obtenir tel profit sur l'investissement?»

Les gens d'affaires canadiens qui songent à créer des coentreprises en Chine peuvent obtenir une copie de ce livret en téléphonant à Info-Export. ★

Appelés: **Objectif ANASE: Nouvelles perspectives pour les entreprises canadiennes**, les colloques auront lieu à Montréal (8 avril), à Toronto (11 avril); à Edmonton (13 avril), et à Vancouver (15 avril). Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec M<sup>me</sup> Dianne Caldbick, Conseil commercial ANASE-Canada, Chambre de commerce du Canada, 55 rue Metcalfe, bureau 1160, Ottawa (Ont.). K1P 6N4. Tél.: (613) 238-4000. Téléx: 053-3360.

## Projets prioritaires à Trinidad et Tobago

Les entreprises canadiennes qui s'intéressent aux débouchés éventuels à Trinidad et Tobago se doivent d'étudier la récente brochure intitulée **Priority Projects for Investment** (Projets d'investissements prioritaires).

Publiée par la Trinidad and Tobago Industrial Development Corporation, cet ouvrage indique les zones des secteurs industriels et touristiques spécialement visées par les programmes de développement gouvernementaux.

Parmi les secteurs spécialement désignés pour les investissements, on peut noter: l'alimentation et l'agriculture, l'industrie chimique; la fabrication du verre et des objets en verre; la métallurgie; le bois d'œuvre et l'industrie du bois; l'électricité et l'électronique; et, enfin, l'industrie hôtelière.

Pour obtenir un exemplaire de la brochure, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), MinAffex, au (613) 996-0384 ou 996-7059. ★

# Révision au contrôle des exportations

On recherche la collaboration des exportateurs!

C'est ce que fait actuellement la Direction du contrôle des exportations du ministère des Affaires extérieures.

Or, d'après les responsables compétents, cette collaboration devrait profiter à tous les services concernés lorsqu'ils auront bien compris le rôle du contrôle des exportations.

Toujours selon ces responsables, le contrôle national des exportations de marchandises consiste à veiller à ce que les marchandises et les technologies militaires, stratégiques et nucléaires ne soient exportés qu'aux utilisateurs dûment autorisés.

En général, un permis d'exporter est exigé pour toutes les marchandises mentionnées sur la Liste de marchandises à exportation contrôlée (L.M.E.C.). Or, ces permis sont nécessaires pour tous les pays, excepté les États-Unis, mais le degré de contrôle et le nombre de formalités peuvent varier selon la nature et la technologie des marchandises.

La Direction du contrôle des exportations est en train de réviser la L.M.E.C., afin d'examiner les divers paramètres du contrôle national exercé sur toutes les marchandises et technologies militaires, stratégiques et nucléaires.

Cette révision doit également servir à modifier la L.M.E.C. en fonction des innovations technologiques, et à déterminer les contrôles devenus inutiles pour certaines marchandises et technologies offertes par des pays exempts de ces contrôles.

Pour être efficace, le contrôle des exportations exige un équilibre entre le souci de la sécurité nationale et les intérêts commerciaux. Selon nos responsables, cet impératif confère une valeur inappréciable aux compétences des exportateurs canadiens.

La Direction du contrôle des exportations demande donc à connaître les opinions des

exportateurs sur un certain nombre d'articles mentionnés sur la L.M.E.C. En outre, elle voudrait savoir ce qu'ils pensent des paramètres de contrôle réels qui pourraient favoriser les concurrents d'autres pays au détriment des exportateurs canadiens.

Les commentaires et les demandes de renseignements des exportateurs sur les révisions de la L.M.E.C. seront acceptées jusqu'à la mi-avril, et doivent parvenir à l'adresse suivante: Direction du contrôle des exportations, Direction générale des relations commerciales spéciales — Ministère des Affaires extérieures, B.P. 481, Succursale postale A, Ottawa K1N 9K6.

Voici les articles de la liste touchés par le projet de révision, ainsi que les numéros L.M.E.C. correspondants:

**3361:** Installations et appareils d'essai pour aéronautiques ou pour aéro-moteurs de turbines à gaz.

**3362:** Appareils d'essai de vibrations.

**Nouveau:** Équipements de tunnels à eau.

**Nouveau:** Technologie de fabrication des hydroglisseurs et des structures de véhicules à effet de surface.

**Nouveau:** Équipements de contrôle des transmissions sonores.

**Nouveau:** Équipements de fabrication de boussoles, de gyroscopes, d'accéléromètres et d'appareils de navigation inertielle.

**3501:** Appareils de navigation, radiogoniomètres, radars, et systèmes de communication aéroportés.

**3502:** Appareils de communication, de détection et de télépoursuite.

**3510:** Appareils acoustiques maritimes ou terrestres ou autre équipements acoustiques.

**3529:** Appareils de mesure électroniques.

**3533:** Analyseurs de signaux.

**3549:** Tubes photomultiplicateurs.

**3555:** Tubes électroniques.

**3556:** Tubes optiques.

**3560:** Condensateurs.

**3571:** Magnétomètres.

**3584:** Oscilloscopes.

**3585:** Appareils de mesure à gravité.

**3587:** Cristaux de quartz.

**Nouveau:** Mousse synthétique.

**4416:** Navires.

**Nouveau:** Systèmes submersibles.

**4431:** Moteurs de turbines à gaz marines.

**4440:** Véhicules à immersion en eau profonde.

**Nouveau:** Bassins flottants.

**4460:** Avions et hélicoptères.

**Nouveau:** Navires spatiaux et véhicules de lancement.

**4485:** Boussoles, gyroscopes, accéléromètres et appareils de navigation inertielle.

**10003:** Technologie des moteurs de turbines à gaz industrielles. ★

## L'expédition au Kenya sujette à l'inspection

La Banque centrale de Kenya aura désormais recours à une nouvelle agence pour l'inspection avant expédition de toutes les exportations commerciales du secteur privé du Canada vers le Kenya. Il s'agit de Cotecna Inspection SA, de Genève (Suisse) dont la succursale nord-américaine est Cotecna Inspection (Virginia) Inc., 11305 Sunset Hill Road, Suite 85, Reston (Virginie), É.-U. Téléc: 91-025-03140 COTECNA VA. Télécopieur: (703) 689-0807. L'inspection sera effectuée par l'une des succursales secondaires de Cotecna à Montréal ou à Vancouver. ★

## Nouvel accord aérien avec l'Arabie saoudite

La conclusion de l'accord bilatéral de services aériens entre le Gouvernement du Canada et le Gouvernement du Royaume d'Arabie saoudite devrait entraîner un renforcement des liens commerciaux et diplomatiques entre nos deux pays.

Cet accord, annoncé récemment par le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, et par le ministre des Transports, M. John Crosbie, sert d'assise au projet d'organisation de services aériens entre le Canada et l'Arabie saoudite.

En vertu de cet accord, la ligne saoudienne désignée pourra desservir Montréal, via New York, à partir d'un lieu quelconque du Royaume. Parallèlement, la ligne canadienne désignée peut desservir Jeddah, via Le Caire, à partir d'un endroit quelconque du Canada.

On s'attend donc à ce que les échanges commerciaux augmentent car les pays du Moyen-Orient sont tributaires de l'importation de produits et de services et sont tout prêts à commercer avec le Canada.

Et malgré la baisse des prix du pétrole, les pays producteurs d'or noir ont toujours de bonnes réserves d'argent liquide. ★

## L'excellence en affaires mérite des prix

Pourquoi attendre le printemps? Agissez dès maintenant. C'est en effet maintenant que vous devez adresser votre formule d'inscription au concours des **Prix Canada pour l'excellence en affaires**, car les candidatures ne seront reçues que jusqu'au 15 avril.

Fondés en 1984, les prestigieux **Prix** récompensent des réalisations exceptionnelles dans huit catégories: la petite entreprise; la productivité; la commercialisation; l'esprit d'entreprise; la collaboration ouvrière-patronale; l'innovation; l'invention; et le design industriel.

Les prix décernés aux lauréats comprendront une palme d'or, une palme d'argent et trois de bronze. En outre, certains candidats obtiendront, à la discrétion des jurys, un certificat de distinction. Les lauréats recevront leur prix dans le cadre d'une cérémonie d'envergure nationale, qui se déroulera cette année à l'hôtel Westin à Ottawa, le 14 septembre prochain.

On peut se procurer les formulaires d'inscription, ainsi que tous les détails du programme, en anglais ou en français, à l'adresse suivante: **Prix Canada pour l'ex-**

**cellence en affaires**, ministère de l'Expansion industrielle régionale, 235, rue Queen, Ottawa (Ont.), K1A 0H5; tél.: (613) 954-4079, ou en communiquant avec le bureau régional du MEIR le plus proche. ★

## La Malaisie vue d'ici

(Suite de la première page.)

donnant accès à un marché de près de 300 millions de personnes.

Dotée d'une infrastructure industrielle relativement avancée, d'une main-d'œuvre instruite et productive et d'un gouvernement stable, la Malaisie offre un marché attrayant.

Établie à la fois en Malaisie et à Ottawa, l'équipe de **Cowater** est à même d'aider les entrepreneurs de deux pays à nouer des contacts propres à répondre à leurs besoins.

Pour en savoir davantage sur ce nouveau programme et sur les possibilités d'investissement en Malaisie, s'adresser à M. Lyle Osland, Administrateur en chef, **Cowater International Inc.**, 411, avenue Roosevelt, Ottawa (Ont.) K2A 3X9. Tél.: (613) 722-6434; Téléc: 0533814; Télécopieur: 613 7281 362. ★

## Nos à retenir

Trois missions canadiennes en Asie-Pacifique ont obtenu un numéro de télécopieur. Il s'agit de l'ambassade du Canada à Djakarta (Indonésie): 62-21-578-2251; et des haut-commissariats du Canada à Singapour: 65-737-0821; et à Kuala Lumpur (Malaysia): 60-32-61-3428. ★



# Bonne récolte aux foires commerciales

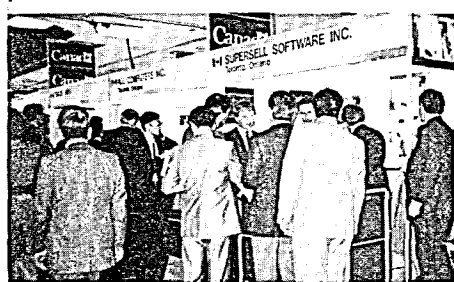
Les cultivateurs ne sont pas les seuls Canadiens qui moissonnent à l'automne.

En octobre et en novembre derniers, plusieurs exportateurs canadiens ont moissonné les richesses ensemençées au cours de trois foires internationales.

Ainsi, lors de **PC Expo Chicago**, qui a eu lieu du 13 au 15 octobre, neuf entreprises canadiennes ont vendu des ordinateurs personnels et des articles connexes à une clientèle qui comprenait des entreprises du groupe Fortune 2000.

**PC Expo Chicago** était la première exposition commerciale de l'informatique à laquelle participait le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) dans la région de Chicago. Or, cette initiative s'est révélée fructueuse sur tous les plans.

Les participants canadiens ont totalisé, sur place, un chiffre de vente de 145 000\$, et



**Les millions de l'informatique** — Parmi les 47 sociétés canadiennes qui ont participé à **COMDEX 87** à Las Vegas, en novembre dernier, figuraient **Ad Lib Inc.**, de Québec (Qué.), **Supersell Software Inc.**, de Toronto (Ont.) (en bas à g.), et **Quantum Software Systems Ltd.**, de Kanata (Ont.) (en bas à dr.).

comptent encaisser 7 millions de dollars au cours des 12 prochains mois. Notons également la nomination d'un agent commercial, laquelle sera suivie de 45 autres.

Si l'on songe aux profits pécuniaires, et qu'on y ajoute les contacts établis (plus de 1200), on voit clairement pourquoi les responsables canadiens se préparent déjà pour la prochaine exposition **PC Expo**, prévue pour octobre 1988.

L'exposition consacrée à la transmission et à la distribution de l'énergie électrique (**Power Transmission and Distribution Expo**) organisée à Atlanta du 3 au 5 novembre dernier,

était également une première pour les exposants canadiens. Cet événement a rassemblé, au total, 320 exposants, et a attiré plus de 6500 visiteurs.

Les vingt-deux fabricants canadiens comptent récolter la belle somme de 15 millions de dollars au cours des 12 prochains mois.

Pendant que nos compatriotes proposaient leurs marchandises à Atlanta, 47 autres fabricants canadiens se retrouvaient à Las Vegas, à l'occasion de **Comdex Automne 87**.

Ce n'est pas la déesse de la Fortune, mais la possibilité de faire quelques bonnes affaires lors de la plus grande exposition informatique du monde, qui les a attirés dans la capitale des jeux de hasard, en compagnie de 3200 autres exposants.

Organisée du 2 au 6 novembre, l'exposition **COMDEX Automne 87** a dépassé de 35 pour (Voir page 6: Moissons.)



## CALENDRIER PRATIQUE POUR L'INFORMATIQUE

L'année vient à peine de commencer, mais le calendrier des foires commerciales de l'informatique sera bientôt rempli aux États-Unis.

Pour aider les entreprises à profiter de ces débouchés exceptionnels, on trouvera ci-joint une liste des foires commerciales prévues pour cette année, foires auxquelles participera le ministère des Affaires extérieures (MinAffex). À noter cependant que, dans certains cas, le projet de participation n'a pas reçu l'autorisation finale.

Pour obtenir tous les détails sur les foires et pour connaître les modalités de participation, communiquer avec M. Keith Munro, Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux États-Unis (UTE), MinAffex, au (613) 993-6576.

### Appareils de mesure

• **ISA 88** — Houston (proposé), du 10 au 22 octobre — Appareils de mesure électriques et électroniques, appareils et accessoires de mesure; principal événement prévu aux États-Unis pour les fabricants d'appareils de mesure.

### Électricité et électronique

• **Électro 88** — Boston, du 10 au 12 mai — Composants électroniques (électriques et sous-miniature), ainsi que moteurs et accessoires.

### Logiciels et matériels informatiques

• Le Congrès mondial de l'informatique — Chicago, du 28 au 31 mars — Services de banque de données pour micro, mini et gros ordinateurs.

• La 13<sup>e</sup> Foire informatique de la Côte Ouest — San Francisco, du 21 au 24 avril — Petits ordinateurs, périphériques et logiciels, com-

pléments liés au marché du service après-vente), («marché aux puces»).

• **Comdex Printemps 88** — Atlanta, du 9 au 12 mai — Petits ordinateurs et périphériques connexes, logiciels, services et fournitures de logiciels.

• **PC Expo** — New-York, du 21 au 23 juin — Ordinateurs et accessoires, logiciels et matériels; présentation de mini, de micro et de gros ordinateurs aux utilisateurs de Fortune 2000.

• **Foire informatique du Nord-Est** (proposée) — Boston, du 15 au 17 octobre — Petits ordinateurs, périphériques et logiciels, compléments de service après-vente (marché aux puces); méthodes de fabrication après-vente

pour la Côte est.

• **PC Expo** — Chicago, du 10 au 12 octobre — Ordinateurs et accessoires, logiciels et matériels.

• **Comdex Automne 88** — Las Vegas, du 14 au 18 novembre — Petits ordinateurs, périphériques associés, services et fourniture de logiciels; principal événement, aux États-Unis, dans le domaine des ordinateurs.

### Télécommunications

• **Interface 88** — Chicago, du 28 au 31 mars — Produits et services de télécommunication; principal événement consacré aux télécommunications, aux États-Unis.★

## L'Indonésie attire les investisseurs

(Suite de la première page.)

but d'attirer les investissements étrangers en Indonésie (dans les domaines du fer et du pétrole) en vue de renforcer sa position quant à la balance des paiements.

La mission canadienne était représentée par un groupe diversifié d'entrepreneurs venus de six provinces. En allant à Djakarta, son but était de trouver des entrepreneurs conjoints dans plusieurs domaines, notamment: la technologie du traitement du bois; la configuration d'ordinateurs; les pêches et les fruits de mer; la mise en conserve de fruits, le bétail, l'habitation et l'électrification rurale.

Notons cependant que les gens d'affaires indonésiens avaient, pour leur part, clairement déterminé leurs domaines d'intérêt, c'est-à-dire, entre autres: les centres de purification de l'eau et les usines d'embouteillage, les

fabriques de meubles en osier, les entreprises minières, et les méthodes perfectionnées de traitement du bois.

La **Conférence sur les investissements** a également fourni, au Conseil Commercial Canada-Indonésie, une occasion idéale de lancer une nouvelle publication, intitulée **Les Canadiens en Indonésie**, dont le but est d'aider les investisseurs canadiens qui pourraient s'intéresser à l'Indonésie.

Pour obtenir **Les canadiens en Indonésie**, qui est une publication parrainée par des entreprises privées canadiennes déjà établies dans ce pays, ainsi que par l'ACDI et par le C.C.I.L., communiquer, à Ottawa, avec l'ambassade de la République d'Indonésie, au numéro: (613) 236-7403; ou avec l'un de ses consulats, soit à Toronto, au (416) 591-6461, soit à Vancouver, au (604) 682-8855.★

# Les marchés du Sud sont à bien explorer

(Suite de la première page.)

exportations vers le Brésil excèdent, à elles seules, nos exportations de produits et de services vers l'Australie, l'Inde, ou l'Arabie saoudite. Elle a ajouté que les marchés du Mexique, de la Colombie, du Venezuela, du Chili, de Porto Rico et de l'Argentine offrent également des possibilités non négligeables aux exportateurs canadiens.

Le fait est que l'Amérique latine et les Antilles représentent 12 pour cent du total de nos exportations vers les marchés situés à l'extérieur des États-Unis.

Cependant, selon le Ministre, ce chiffre ne rend pas parfaitement compte de l'importance réelle de cette région pour les entreprises canadiennes dans des secteurs particuliers.

Par exemple, le développement de l'énergie, les transports, les télécommunications, l'industrie minière et l'agriculture sont des domaines dans lesquels les capacités et les compétences du Canada peuvent répondre aux besoins actuels. Il convient de noter, par ailleurs, que la région de l'Amérique latine et des Antilles s'est révélée un marché extrêmement profitable pour l'industrie canadienne des services d'experts-conseils.

Le Ministre a également admis que le secteur privé et le secteur public reconnaissent l'importance de ce marché et y trouvent d'excellents débouchés. Or, il existe des moyens d'exploiter ces débouchés.

Ainsi, le secteur privé les exploite par l'entremise d'organisations telles que le Council for the Americas, par des opérations telles que les entreprises conjointes, le commerce de troc ou les échanges compensés, ainsi que par des investissements. (Rien qu'au Brésil, les investissements canadiens s'élèvent à 1,5 milliard de dollars).

En outre, le gouvernement a pris des

## Amateurs de frites

(Suite de la première page.)

Les nouveaux produits Farmpac ont fait leur apparition, dans deux grandes villes japonaises, en septembre dernier. Plus de 50 grossistes ont assisté au lancement officiel à Osaka, où se trouve le siège social de Jintan, et 100 autres ont assisté au lancement organisé à Tokyo.

L'existence éventuelle de nouveaux débouchés au Japon pour les produits **McCain** a trouvé un écho dans la remarque suivante de M. Carl Morris: «Jusqu'ici, a-t-il déclaré, **McCain Foods** ne s'intéressait qu'à l'industrie japonaise de l'alimentation rapide, dont les produits tirés de la pomme de terre sont semblables à ceux du monde entier. Aujourd'hui, notre accord avec Jintan ouvre à **McCain** toute une série de nouveaux débouchés au Japon. ★

initiatives en vue d'appuyer activement les efforts de commercialisation des exportateurs canadiens en Amérique latine et dans les Caraïbes.

L'une des démarches gouvernementales les plus manifestes est le **Programme des foires et des missions commerciales**. C'est ce programme qui a permis au ministère des Affaires extérieures d'offrir à 421 entreprises canadiennes de participer, dans la région, à 61 événements.

La participation canadienne à ces foires et missions a rapporté 4,5 millions de dollars lors des ventes effectuées sur place. Quant aux ventes escomptées l'année suivante, elles pourraient atteindre 192 millions de dollars.

Il y a également le **Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.)**. On l'a d'ailleurs réorganisé afin de mieux répondre aux besoins des sociétés canadiennes auxquelles il ne s'adressait pas auparavant, y compris les petites entreprises, les organisations sans but lucratif et les maisons de commerce extérieur.

Les sociétés canadiennes étudiant les possibilités de coopération industrielle dans la région ont constaté que le **Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI)** leur apportait un appui précieux.

Pour obtenir d'autres renseignements sur le commerce dans cette région, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce

## On explique le Mexique

(Suite de la première page.)

notamment: Quels sont les produits qui pourraient intéresser les importateurs mexicains?; Y a-t-il des lignes de crédit prévues pour les exportateurs qui livrent des marchandises au Mexique?; Quels sont les meilleurs moyens de faciliter la vente de marchandises au Mexique?; Les Mexicains sont-ils plus intéressés par la qualité de nos produits ou par le fait que nos prix leur sont favorables?

Le colloque est parrainé par le Groupe d'étude, de recherche et de formation internationales (GERFI) de l'École nationale d'Administration publique (ENAP) de l'Université du Québec, avec la collaboration du ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique du Québec.

Les inscriptions seront reçues jusqu'au 29 février. Les droits sont de 95 \$ payables à l'ENAP. Prière d'envoyer cette somme à l'adresse suivante: Séminaire Mexique, École nationale d'Administration publique, a/s GERFI, 4835 rue Christophe-Colomb, Montréal (Québec) H2J 3G8.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer, à l'ENAP, avec M<sup>me</sup> Marie Noelle; tél.: (514) 522-3641. ★

en Amérique du Sud (LST) ou avec la Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), MinAffex, 125 Promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Téléc.: 053-3745.

Pour obtenir des renseignements sur le Canadian Council for the Americas, écrire à l'adresse suivante: M. Paul Quinney, La Chambre de commerce du Canada, 55 rue Metcalfe, Ottawa K1P 6N4. Téléc.: 053-3360.

## Moissons à foison

(Suite de la page 5.)

cent les chiffres de ventes prévus pour les exposants canadiens. Au compte final, les ventes sur place avaient enrichi les participants canadiens de 1,35 million de dollars. Quant aux ventes ultérieures, elles devraient leur rapporter 95 millions de dollars au bout de 12 mois.

Mais la fièvre n'a pas touché que les ventes. Les 47 fabricants canadiens, dont 29 participaient à **COMDEX** pour la première fois, ont fait état de 11 436 demandes de renseignements sérieuses. Mentionnons également la nomination de 100 agents et distributeurs, laquelle sera suivie de 1 046 autres. Ces deux chiffres ont largement dépassé les prévisions des responsables canadiens.

Pour obtenir d'autres renseignements sur cette exposition ou sur d'autres événements semblables, communiquer avec M. Keith Munro, Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux États-Unis (UTE), MinAffex, au (613) 993-6576. ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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 .....  
 Mnr. des Affaires extérieures  
 OTTAWA  
 Rue .....  
 Ville, province (ou territoire) .....  
 Code postal .....  
 Français  Anglais

Renvoyer document 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):

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

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

*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) 996-2225.  
 Rédacteurs: Louis Kovacs, tél.: (613) 992-7114; Don Wight, tél.: (613) 992-6252.  
 Tirage bimensuel: 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

EA  
CIG  
Vol. 6 #4  
DOCS c.1

# CanadaExport



External Affairs  
Canada

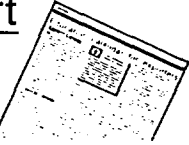
Affaires extérieures  
Canada

VOL. 6, NO. 4

FEBRUARY 29, 1988

Where to brush up  
your export  
skills

See pages 3-4



## Cooperative research strategy in business

**Strategic Partnering II** — It may sound like the title of yet another space-age movie, but there's nothing "far out" about the message behind the theme for the Canadian Advanced Technology Association's annual conference.

Companies are relying on cooperative research and development and on strategic partnerships to develop or access needed technologies and markets. That may be so, but how do the partnerships work? Why are they formed? And what are the problems, risks and benefits?

**Strategic Partnering II**, slated for April 18 and 19 at the Chateau Laurier Hotel in Ottawa, hopes to answer these questions. By examining case studies, the Conference will show participants how companies are using partnership arrangements to: leverage R&D dollars; reduce risk and cost by successful partnering with university and government labs; solve technology problems and launch new businesses through cooperative research; get in touch with domestic and foreign technology sources; and tap into research parks, industry research associations in Canada and abroad, industrial technology centres and pre-competitive research networks.

The focus of the Conference will be on how to pry loose part of the billions of dollars spent

Turn to page 6 — Business

## Canada builds sales in France

Building sales in France is no easy task, but a number of Canadian companies participating in a construction show held in the City of Light last December 8 to 15 seem to have hit the nail on the head.

Under the auspices of the Department of External Affairs, the 10 Canadian firms were displaying their products and services at the 16th **International Building Exhibition (BATIMAT '87)**, the world's premier showcase for the construction sector.

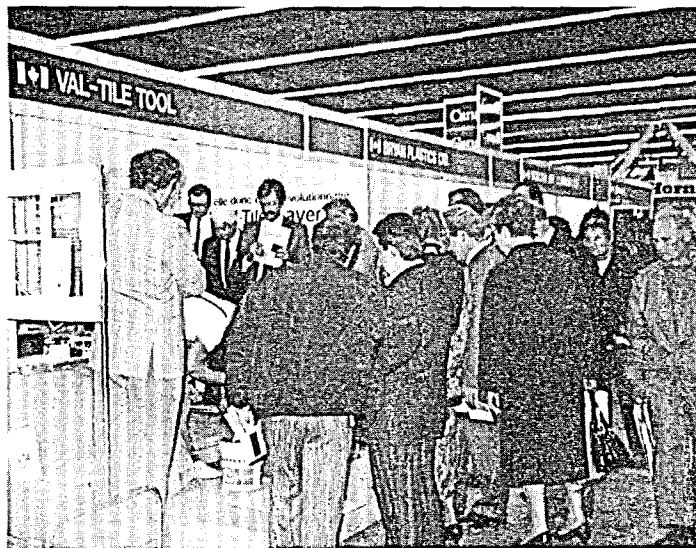
This year's **BATIMAT** — it is held every two years — was considered one of the best, with 542,000 people in attendance (including 28,656

foreign visitors from 136 countries). There was an especially large contingent (1,210) from Brazil as well as 90 trade representatives from the People's Republic of China. Indeed, tradespeople were present from such diverse countries as Algeria and Argentina to the United States and Yugoslavia.

Of importance to Canada in this impressive international show was the report by participants of on-site sales of \$230,000. More significant, Canadian exhibitors at **BATIMAT '87** project sales of more than \$12 million over the next 12 months.

Canadian exhibits at **BATIMAT '87** included

items specifically designed for the kitchen cabinet and furniture industry; pre-panelized component homes; the P-3000 system for building homes and commercial residences; metal shelves; adaptable wall units; a machine for laying ceramic and marble tiles; and mosaic parquet floors, decorative mouldings and wall panelling.



**Building business** — That was the aim of 10 Canadian companies, including Val-Tile Tool of Windsor, Ont., that participated in the 16th **International Building Exhibition (BATIMAT '87)** last December in Paris. Canadian participants at this premier showcase for the construction sector recorded on-site sales of \$230,000. Their sales over the next 12 months are projected at more than \$12 million.

Further information on **BATIMAT '87** or on the next show (scheduled for November 7 to 14, 1989) is available from Deborah Green of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division, Trade Fairs and Missions (RWTM), tel: (613) 996-4427. ★

## Medical first promises healthy results

An upcoming event in Jerusalem heralds a first for Canada — and Department of External Affairs organizers are confident it will be a healthy experience.

What the Department is organizing is Canada's first official participation in the 6th **International Exhibition for Hospital Supply, Medical Technology, Equipment and Aids (Medax '88)**, being held May 16-19 in this Holy City.

Held in conjunction with the 14th International Congress of the Israel Medical Association (which attracts 1,500 participants from around the world), **Medax '88** also will attract participants from all disciplines of the medical profession.

Products to be displayed, and for which there are good market opportunities in Israel for Canadian companies, include medical electronics (optical instruments, X-ray equipment); medical instruments (laboratory and nuclear); pharmaceuticals; and disposable medical equipment.

Also planned in conjunction with **Medax '88** is a "mini-mission." Here, about six companies will meet individually with their counterparts in Israel to discuss technology transfer and joint venture opportunities.

Further information on **Medax '88** is available from Caroline Dabrus of External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 993-6983. ★

### INSIDE:

- Tender offers from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- Export markets and food show promoted in Puerto Rico ..... 6
- Here's another chance to break into the U.S. plumbing market .. 6
- An upcoming offensive should help defence exports to the U.S. .. 6

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO

MAR

LIBRARY

# Good sales prospects from around the world

**ALGERIA** — A tender with a bid closing date of April 14 has been announced by this country's National Telediffusion Enterprise Ltd. for the supply and installation of a **60-metre high self-supporting tower**. Documents, at a cost of \$50, can be obtained by the post and forwarded to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**ALGERIA** — Among the items being sought in a tender announced by a company here are **drill collars, accumulators, and rotary drilling equipment**. Closing date for receipt of bids is April 1. Post can forward documents, at cost of approximately \$50, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Algiers.

**ALGERIA** — A company here has announced a tender for various types of drilling equipment. Required are, Lot 1: **fixed-hooked mobile block and tackle**. Lot 2: **pulley-block for drilling catwalk**. Lot 3: **helical mixer**. Lot 4: **drill collar**. Lot 5: **drill pipe**. Lot 6: **Kelley hexagonal pipe**. Lot 7: **marine core sampler**. Lot 8: **full pipe rust-proof strainer**. Closing date for receipt of bids is April 8. Post can forward documents, at cost of approximately \$110, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Algiers.

**ALGERIA** — Three lots of **equipment for use in a television transmitting centre** are being sought in a tender announced by this country's National Telediffusion Enterprise Ltd. Required are, Lot 1: a TV station (Band 111 x 2 x 10 KW); a beaming system (Band 111); and a communications and control system. Lot 2: a mobile measures bay and a lot D measuring apparatus. Lot 3: specialized vehicles and tools. Closing date for receipt of bids is April 14. Post can obtain documents, at cost of approximately \$150, and forward to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Algiers.

**ALGERIA** — A company here has issued a tender, bid closing date April 14, for the supply of **hydro drilling equipment spare parts** conforming to brand names Speedstar, Cooper, Gardner Denver, and Stamper. Post can forward documents to interested Canadian suppliers. Contact A. Zehani, Marketing Assistant, Canadian Embassy, Algiers.

**BRAZIL** — The latest Investment Opportunity Bulletins released by the Embassy of Brazil list seven companies in that country that are seeking investment/joint venture/manufacturing partners in a variety of fields. A firm that intends to inventory (for diffusion among Brazilian businesspeople) the technology and/or capital suppliers of fine chemical projects, requires Canadian **capital and/or equipment allied to technology**. One of the country's largest distributors of **stainless steel products** seeks capital to help finance the expansion and re-equipment of existing factories. A manufacturer of **fluorescent ballasts,**

**transformers, power supplies and light fixtures** also seeks Canadian capital to help finance the expansion of light fixture manufacturing capabilities. Technical assistance on EHV (ACEDC) transmission lines and substation design as well as on gas plants and gas-burning generating station designs is sought by an engineering company involved in **electrical systems planning and feasibility studies**. A fifth company seeks a foreign partner to provide the equipment and technology required to manufacture **light alloy wheels** (aluminum); while the sixth, which is involved in **gem buying, faceting and cutting**, seeks foreign capital as well as export distribution assistance. And, rounding out the list, a firm involved in the **packaging of chemical products and petroleum derivatives** requires a joint venture partner to assist with the incorporation of new products and up-to-date technology. Further details are available from Celina do Valle Pereira, Counsellor, Embassy of Brazil, 255 Albert St., Suite 900, Ottawa, K1P 6A9. Tel: (613) 237-1090. Telex: 053-4222.

**BRITAIN** — Fida Company Ltd., a local import/export company, is interested in purchasing **reconditioned light industrial machinery and production lines** for re-export to China — a country with which Fida has a long association. Machinery and production lines include sweets, biscuits, food processing, printing, optical instruments, and shoe production. Interested Canadian companies should contact W.C. Ko, Fida Company Ltd., 19 North End Rd., Fida House, London, N.W. 11 7RJ, England. Telex: 94011122. Answerback: (94011122 FIDA G).

**CAMEROON** — With African Development Bank financing, the Ministry of Information and Public Works (on behalf of the National Education Ministry) is inviting interested parties to prequalify for the supply of **construction equipment**. Required are: cut timber; external joineries; wood joineries; flexible casings; glaziers; paint; locksmith equipment; sanitary plumbing; strong and weak electric currents; various road systems and networks; cooking equipment; and air-conditioning and ventilating equipment. Tender documents costing 250 FCFA can be obtained from, and submissions, in French or English, should be sent by March 30 to, Ministère de l'Informatique et des Marchés Publics, Secrétariat Général, Division des Appels d'Offres et du Suivi des Marchés, Porte 219, Yaounde, Cameroon. Interested parties may also wish to contact the Canadian Embassy, Yaounde. Telex: 8209 KN (DOMCAN8209 KN).

**GREECE** — March 15 is the bid closing date of a tender for **geothermal consulting services** announced by the wholly state-owned Public Petroleum Corporation. Bid specifications include consulting services of the following personnel, on a call-out basis: drilling engineer with a minimum five year's experience in programming and supervising of low enthalpy geothermal wells; reservoir engineer with minimum five year's experience in programming, evaluating and supervising production

tests of low enthalpy wells; and geologists with minimum five year's experience in geothermal exploration and evaluation of data from low enthalpy geothermal wells. Drilling operations for the low enthalpy geothermal well located in the Nestos area of northern Greece are expected to start in May and last 50 days, during which time typical production tests will be performed. Bids must include a substantial portion of overall payment in drachmas. Tenders, written in English, should contain the curriculum vitae of all consultants who will work on the project as well as all economic terms. Interested Canadian companies should notify D. Evgenios, Manager of Administration and Finance, Public Petroleum Corporation, by telex of their intention to participate. Telex: 219415 or 221583. DEP-EKY GR.

**HUNGARY** — Under a World Bank loan, the Hungarian Ministry of Agriculture and Food, Centre for Plant Protection and Agrochemistry, seeks suppliers of various **laboratory and measurement instruments** to upgrade a country-wide network of regional stations. The US\$1 million procurement package includes: inductively coupled plasma (ICP) spectrometers and data processing systems (US\$25,000\*); high-pressure liquid chromatographs (US\$3,000\*); gas chromatographs (US\$5,000\*) gas chromatograph-mass spectrometer data systems (US\$5,000\*) laser soil particle size analyzers (US\$2,000\*) soil samplers (US\$3,000\*) digesters (US\$2,000\*) atomic absorption spectrometers and balances (US\$4,000\*) and 10 electroultrafiltration (ECU) sets (US\$2,000\*) Bids are also required for spare parts and technical services. Bid evaluation and comparison will be carried out for each item. Merit points are awarded as follows: 70 for price of goods, components and spare parts, 19 for technical characteristics, four for customer service and supply of spare parts, and seven for references. Bids close April 18. Bidding documents (US\$100, non-refundable) and additional information are available from Agrotek, H-1388 Budapest, POB 66, Hungary. Telex: 22-6703 or 22-5651. (\*required bid securities).

**PAKISTAN** — A well-established import/export company seeks Canadian **consumer goods** for franchising or distribution in Pakistan. Enquiries should be directed to Mr. Javed Iqbal, President, Javedsons International, P.O. Box 8414, Stn. F, Calgary, Alta., T2J 2V5. Tel: (403) 251-5897. Telex: 03-821172 CGY.

**POLAND** — BISTYP, a Warsaw-based company, is collecting offers for a US\$10 million **refrigeration/cold storage turnkey project** to refrigerate/store strawberries, peas, and other vegetables. General specifications are: capacity 7,000T; heat generating plant capacity 10MW. Technical specifications are available through post. Buyer will limit bidding to selected companies. Previous work experience and capabilities should accompany enquiries. Contact the Canadian Embassy, Warsaw,

Continued on page 5

# Education calendar for exporters

## Eastern Canada

### March 3

International Perspectives for Marketing—Saint Mary's University/World Trade Centre Halifax. The third of a four-part series, this lecture will focus on reasons why all companies should take an international perspective in their marketing activities. Halifax. 8:15-9:30 a.m. Contact: Chris Thornley, (902) 428-7233.

### March 10

Hong Kong—The Marketing Gateway to China—Saint Mary's University/World Trade Centre Halifax. The final lecture in a four-part series. Halifax. 8:15-9:30 a.m. Contact: Chris Thornley, (902) 428-7233.

## Central Canada

### March 10

Adjusting to Free Trade—The Conference Board of Canada. This one-day conference will highlight the longer term implications for Canadian business and trade. The topics include changes in business planning and new strategies to adapt to free trade in specific sectors such as energy, automobiles, manufacturing and services. Toronto, Hilton International Hotel. Contact: Maureen Cooper, (613) 526-3280.

### March 21-22

Trading with the U.S.S.R.: The Export-Import Link—Canadian-East European Trade Council. The one-day seminar will cover current economic and commercial trends in the U.S.S.R., trade financing, countertrade, and Canada-U.S.S.R. trade relations. The second day will be devoted to business appointments. Toronto. 9:00 a.m.-5:00 p.m. \$100. Contact: Paul Quinney, (613) 238-4000.

### March 22

The Subjective Elements of Business and Negotiation in China—Hong Kong-Canada Business Association. An established expert will discuss how to conduct business negotiations in China. Toronto. 8:00-10:00 a.m. Contact: Lee Meister, (416) 366-2642.

### March 24-25

Trading with the U.S.S.R.: The Export-Import Link—Canadian-East European Trade Council. Montreal. Contact: Paul Quinney, (613) 238-4000.

### March 29-30

Of Rupees and Dollars: The Indian Financial



### The Conference Board of Canada

The Export Education Calendar, a listing of applied programs and seminars of interest to the export practitioner, is compiled three times a year as a public service by the International Business Research Centre of The Conference Board of Canada. Information on the events is provided by the sponsoring organizations. Calendar events are subject to change by those sponsors.

Market—The Conference Board of Canada/Department of External Affairs. This meeting will address the importance of promoting business opportunities between Canada and India. Senior executives from India and Canada will discuss the Indian financial market and how Canadian business can best take advantage of this vast market. Montreal, Bonaventure Hilton International. \$75. Contact: Maureen Cooper, (613) 526-3280.

### April 8

ASEAN Focus: New Opportunities for Canadian Business—ASEAN-Canada Business Council/Montreal Board of Trade. The seminar is intended to increase awareness in the business community of investment, industrial co-operation, and trade opportunities in the Association of Southeast Asian Nations in the sectors of oil and gas; agri-business; communications and informatics; services; and transportation equipment. Market strategies for industrial co-operation and case studies of Canadian companies successful in ASEAN will also be discussed. Montreal. 8:30 a.m.-5:00 p.m. Contact: Dianne Caldbick, (613) 238-4000.

### April 11

ASEAN Focus: New Opportunities for Canadian Business—ASEAN-Canada Business Council/University of Toronto/York University Joint Centre for Asia Pacific Studies. Toronto. 8:30 a.m.-5:00 p.m. Contact: Dianne Caldbick, (613) 238-4000.

### April 13-14

Import and Export for Small and Medium-Size Companies—Seneca College of Applied Arts and Technology. This two-day seminar will help to identify areas of exporting and importing that can save costs within Canada Customs regulations. The course will also provide practical knowledge about Canada Customs procedures and documentation. Toronto. \$550. Contact: Roy Neale, (416) 491-5050.

### April 18-19

Strategic Partnering II—Canadian Advanced

Technology Association. Sessions at this annual conference will focus on strategic partnering between companies and research organizations in the public and private sector, and will include finding technology overseas and technology partnering in industry. Ottawa, Chateau Laurier Hotel. \$295 (\$495 non-members). Contact: John Reid, (613) 236-6550.

### April 18-20

Principles and Practices of Export Documentation—Canadian Manufacturers' Association. This course will assist exporters in all aspects of preparation of export documentation, including trade terms, export costing, methods of payment, insurance, shipping procedures, export controls and other related topics. Toronto, Holiday Inn. 9:30 a.m.-5:00 p.m. \$475. Contact: Shirley Thompson, (416) 363-7261.

### April 20-21

The Harmonized Commodity Description and Coding System—Seneca College of Applied Arts and Technology. This two-day seminar will provide exporters with a practical explanation and aid to classification of the new commodity description and coding system adopted recently by Canada Customs. Toronto. \$550. Contact: Roy Neale, (416) 491-5050.

### May 3

Building Partnerships for Tomorrow—The Conference Board of Canada/Canadian International Development Agency. This half-day seminar will discuss strategic opportunities available in developing countries, as well as ways of taking advantage of market niches while meeting the developing regions' needs. Ottawa. Contact: Maureen Cooper, (613) 526-3280.

### May 3-June 28

Canadian Customs—Humber College of Applied Arts and Technology. Designed to give participants a working knowledge of Canadian Customs, this course will include the Customs and Tariff Act, the Excise Tax Act, documents for imported goods, import entries, documents for exporting goods, special duties and record keeping. Toronto, Humber College. Tuesday evenings, 7:00-10:00 p.m. \$150. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

### May 3-June 28

International Marketing—Humber College of Applied Arts and Technology. This course will give participants working knowledge of key components of international marketing, including preparation of market strategy, use of promotional projects and financing of export activities. Toronto, Humber College.

Continued on page 4

Continued from page 3

Tuesday evenings, 7:00-10:00 p.m. \$50. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

## May 4

1988 Customs Clinic—Board of Trade of Metropolitan Toronto. Toronto, The Board of Trade's Downtown Club, First Canadian Place. 4:30-6:30 p.m. \$20. Contact: (416) 366-6811.

## May 11

1988 Customs Clinic—Board of Trade of Metropolitan Toronto. Toronto, Howard Johnson's Airport Hotel. 3:30-5:30 p.m. \$20. Contact: (416) 366-6811.

## May 15-June 3

International Management—University of Western Ontario School of Business Administration. A three-week course designed to improve participants' skills in handling management problems in international markets. London, University of Western Ontario. \$6,500 all inclusive. Contact: (519) 661-3272.

## May 16

Building Partnerships for Tomorrow—The Conference Board of Canada/Canadian International Development Agency. Toronto, Hilton International Hotel. Contact: Maureen Cooper, (613) 526-3280.

## May 17-18

Import and Export for Small and Medium-Size Companies—Seneca College of Applied Arts and Technology. Toronto. \$550. Contact: Roy Neale, (416) 491-5050.

## May 18

1988 Customs Clinic—Board of Trade of Metropolitan Toronto. Toronto, Howard Johnson's Airport Hotel. 3:30-5:30 p.m. \$20. Contact: (416) 366-6811.

## May 19-June 23

Exporting and International Business—Humber College of Applied Arts and Technology. Participants will receive a detailed "how-to" orientation on exporting and a general overview of international business. Forms of exporting, risk, making contact with foreign buyers, countertrade, forms of international business and new trends will be discussed. Toronto, Humber College. Tuesday evenings, 7:00-9:30 p.m. \$85. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

## May 31-June 1

The Harmonized Commodity Description and Coding System—Seneca College of Applied Arts and Technology. Toronto. \$550. Contact: Roy Neale, (416) 491-5050.

## Western Canada

### March 3-4

Managing Foreign Exchange Risk—University of British Columbia Faculty of Commerce and Business Administration. The seminar will focus on the identification and management of business risks associated with fluctuating foreign exchange rates. Vancouver, University of British Columbia. 8:30 a.m.-4:30 p.m. \$595. Contact: Mary Bell, (604) 224-8400.

### March 9

Accessing Southeast Asia—Canadian Manufacturers' Association/MRI International Inc. A one-day seminar on practical issues in exporting to Southeast Asia. The topics will include transportation, legalities, financing and government assistance. Vancouver, Richmond Inn. 8:15 a.m.-5:30 p.m. \$65. Contact: Denyse MacCullough, (604) 685-8131.

### March 19

Exporting Your Product—Federal Business Development Bank/Canadian Exporters' Association. This full-day seminar will cover the basics of exporting. Richmond, B.C., Richmond Inn. 9:00 a.m.-4:30 p.m. Contact: (604) 525-1011.

### March 28-29

Trading with the U.S.S.R.: The Export-Import Link—Canadian-East European Trade Council. The one-day seminar will cover current economic and commercial trends in the U.S.S.R., trade financing, countertrade, and Canada-U.S.S.R. trade relations. Business appointments will be scheduled for the second day. Calgary, Skyline Hotel. 9:00 a.m.-5:00 p.m. \$100. Contact: Paul Quinney, (613) 238-4000.

### April 12

The European Community—Your Business Partner—Delegation of the Commission of the European Communities. This half-day seminar will familiarize participants with steps required in exporting and investing in the European Community and will include such topics as taxation, regulation, financing, currency risks and transportation. Vancouver. Contact: David Eggleston, (604) 925-2481 or Frank Deeg, (613) 238-6464.

### April 13

ASEAN Focus: New Opportunities for Canadian Business—ASEAN-Canada Business Council/Edmonton Chamber of Commerce. The seminar is intended to increase awareness in the business community of invest-

ment, industrial co-operation, and trade opportunities in the Association of South-east Asian Nations in the sectors of oil and gas; agri-business; communications and informatics; services; and transportation equipment. Market strategies for industrial co-operation and case studies of Canadian companies successful in ASEAN will also be discussed. Edmonton. 8:30 a.m.-5:00 p.m. Contact: Dianne Caldbick, (613) 238-4000.

### April 15

ASEAN Focus: New Opportunities for Canadian Business—ASEAN-Canada Business Council/World Trade Centre, Vancouver. 8:30 a.m.-5:00 p.m. Contact: Dianne Caldbick, (613) 238-4000.

### April 19

Building Partnerships for Tomorrow—The Conference Board of Canada/Canadian International Development Agency. This half-day seminar will discuss strategic opportunities available in developing countries, as well as ways of taking advantage of market niches while meeting the developing regions' needs. Calgary, Delta Hotel. Contact: Maureen Cooper, (613) 526-3280.

### April 19

Building Partnerships for Tomorrow—The Conference Board of Canada/Canadian International Development Agency. Vancouver, Four Seasons Hotel. Contact: Maureen Cooper, (613) 526-3280.

### May 15-17

Canada-India Opportunities—University of Calgary/Canadian International Development Agency/Department of External Affairs. This conference will focus on opportunities available in both India and Canada for trade, investment and development. Calgary, Westin Hotel. 8:30 a.m.-8:30 p.m. Contact: Mary-Jane Donaldson, (403) 220-7741.

### June 19-21

Making Global Connections—Centre for International Business/Alberta Economic Development and Trade/The Bank of B.C.—Division of Hong Kong Bank of Canada/Department of External Affairs/Japan Airlines. This conference focuses on the evolving trade relationships between Canada and its trading partners and will provide participants with practical "how-to" sessions and an opportunity for networking. Edmonton, Ramada Renaissance Hotel. Contact: Bob Gawreluck, (403) 441-4780.

*If you or your organization are planning an export-oriented educational event for your business community or for a larger public, and would like to have the event recorded in the Export Education Calendar, please contact the International Business Research Centre before June 1, 1988, at: The Conference Board of Canada, 255 Smyth Road, Ottawa, Ont. K1H 8M7. Tel: (613) 526-3280. Telex: 053-3333. Fax: (613) 526-4857.*

# Trade Opportunities

Continued from page 2

Poland. Telex: 813424. Answerback: (813424 CAA PL).

**TURKEY** — A local company, Keskinler Foreign Trade Ltd., announces an export opportunity for Canadian suppliers of **chemicals and lumber**. The first requirement is for 300 tons of zirconium silicate, to be used in cement and ceramic production. Composition specifications are:  $ZrO_2$  — minimum 62 per cent;  $SiO_2$  — maximum 37 per cent;  $TiO_2$  — maximum 0.3 per cent; and  $Fe_2O_3$  — maximum 0.2 per cent. The second opportunity calls for 10,000 cubic meters (initial order) of pine lumber (joinery grade). Lumber is to be 3-6 meters in length, 15-30 cm wide, and 5-10 cm thick. Interested Canadian companies should contact A. Deulus, Keskinler Foreign Trade Ltd., Cankaya Caddesi 16/1, Cankaya, Ankara, Turkey. Telex: 46440. Answerback: (46440 UCRA TR).

**TURKEY** — The Turkish Agricultural Enterprises Administration (TIGEM) will call bids in March for the following **agricultural machinery**: 60 tractors; 100 ploughs; 3 fixed seed-cleaning units; 3 gravity panels; 100 combines; 50 combination tools; and 3 portable seed-cleaning units. TIGEM has obtained credits totalling US\$10 million from the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) to finance the purchase of equipment. Once bid specifications have been released, the post will obtain copies for interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — A tender for 30 **PCM signalling monitors** has been received from the Turkish Post Telegraph Telephone Administration (PTT). Monitors should be capable of: testing 30-channel PCM outputs; measuring channel signal bits (8 bits); and signalling bits of each telephone channel (4 bits). Bid documents are available at a cost of \$100 from the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — With a bid closing date of March 11, the Turkish Air League has announced a tender for two **aircraft**. Specifications are as follows: 16-30-person passenger capacity; minimum 700 shp twin-turbo prop modular engines; retractable landing gear; minimum 400 nautical mile range with maximum payload at 10,000 feet; maximum 1,500 metre take-off distance; maximum 1,200 metre landing distance; minimum 15,000 foot service ceiling; and capability to fly under VFR/IFR (IMC) conditions. Original specifications must be purchased from the buyer. Post will obtain complete bidding documents, available at a cost of \$400, and forward to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — March 18 is the closing date of a tender issued by the general director of the Kepez and Antalya Region Power Plants for the following **power transformers**: A) double-wound, triphase, 50 HZ, outdoor, oil-immersed power transformers; B) electrical equipment including circuit breakers, disconnection switches, lightning arresters, HV instrument

transformers, transformer and HF coupling devices, medium voltage measurement transformers, synchronizing equipment, indicating and metering instruments, relays, and other miscellaneous equipment; and C) ball and socket string insulators. A 3-per cent bid bond and 5-per cent performance bond are required. No foreign currency limitations. Delivery period no later than December 1 for power transformers and October 1 for all others. Post will obtain bidding documents, available at a cost of approximately \$200, and forward to interested companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — March 31 is the bid closing date of a tender for a **satellite communication ground station** (DOMSAT earth station system) issued by the Turkish Post Telegraph Telephone Administration (PTT). The system, which will provide a communication link to remote rural areas of Turkey, consists of a main station (HUB E/S) plus 1,000 remote earth stations with minimum two or four telephone channels, one data channel, and three TV channels. A 3-per cent bid bond is required. Purchase is through irrevocable letter of credit, although offers supported by credit packages will be considered. Post will obtain bid documents, at a cost of \$300, for interested companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — March 28 is the bid closing date of a tender announced by the Ministry of Defence for one set of **portable optical mark readers** to be used in conjunction with the existing Kaiser OMR-40. Specifications of the system, to be used with floppy disk, cassette, magnetic tape off-line and computer system in on-line, include: serial or parallel, synchronous or asynchronous data transmission; 50-19,400 baud speed; capability of communicating with other units via a microprocessor; automatic paper feed; and minimum 500-sheet capacity input and output hoppers to read 80-160 gr/sq M. A 6-per cent performance bond is required. Post will obtain bid documents and forward to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — The Ministry of Defence has announced a tender, closing date March 29, for the following **hydrographic and oceanographic equipment**: 1) one survey echosounder for use with motorola Miniranger III and Miniranger Falcon IV automatic hydrographic surveying system. Specifications include: fix marker; 1,000-3,000 meter depth range; and accuracy to plus 0.3 per cent of depth; 2) one geophysical oceanographic data acquisition and processing system. Geophysical subsystem specifications: minimum 256 Kbyte, 16 BIT CPU; diskette driver; dot matrix, 120 CPS printer; flat-bed plotter; CRT display unit; dry-type copier; 30 x 30 cm digitizer table; and uninterruptible power supply unit. Oceanographic subsystem to include: one sea unit for measuring 20-60 MMHO/cm conductivity, 0-30 degrees C and 0-1,000 decibars pressure; one personal computer-type data logging and processing unit with minimum 8 MHZ and 512 Kbyte; one dot matrix printer unit with minimum 120 CPS; and one plotter unit; 3) one electro-hydraulic oceanographic sampling winch with

3,000-meter-long, 6-mm diameter stainless steel cable for on-board oceanographic operations. Winch specifications are: maximum 2,200 x 1,500 x 1,500 mm; maximum 1,800 kg in weight; 380 V, three-phase, 50 HZ power unit; hydraulic dynamic braking and parking brake facility; maximum pull to be at least 600 kg at first layer and 250 kg at top layer; and, a variable line-speed in hoist and lowering with speed range of 0-75 m/min at first layer to 0-40 m/min at top layer; 4) one oceanographic buoy with the following specifications: maximum 3.0-meters in diameter and 1,000 kg in total weight; maximum 5-meter-long mast and flashing beacon light, consisting of buoy, sensors, data logging unit, data transmitter/receiver unit, field terminal and data processing units; 5) one harbour-type echo-sounder with portable transducers for mounting on hull of small vessels. Specifications are: weight approximately 3 kg; cable length 10 meters; fix marker; depth range up to 300 meters; and, accuracy approximately plus 0.3 per cent of depth. Six per cent performance bond is required. Partial tenders are acceptable. Post will obtain bidding documents for interested parties. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**YUGOSLAVIA** — Saturnus, a Yugoslav company involved in the production of packing and automobile parts, requires a **painting/drying assembly** for production of .14 to 0.4 mm-thick sheet-iron (packing) from tin plates and aluminum. Assembly size to be between 710 x 510 mm and 1145 x 950 mm. Assembly must be capable of producing a minimum of 7,500 rotations/hour. Assembly parts to consist of: plate-feeding assembly; painting assembly; tunnel-drying chamber with integrated combustion and possibility for recycling of its head for heating of other assemblies; and, both plate-counting and plate-stacking assemblies. Interested Canadian companies should contact Anton Jenko, Saturnus, Ob Zeleznici 16, 61110 Ljubljana, Yugoslavia. Telex: 31208. Answerback: (31208 YU SATURN).

**ZAIRE** — With a bid closing date of March 23 this republic's Administration for Water Distribution has announced a tender for the supply of **chemical products for the treatment of drinking water**. Specific requirements are: 4,000 tonnes of aluminum sulfate; 2,000 tonnes of hydrated lime; and 450 tonnes of calcium hydrochlorate. Tender documents cost 20,000 Zaires and are in French only. Proposals are to be submitted in French. Documents are available from and should be submitted to Regideso Administration Generale, Secretariat du President Delege General, 59-63 Boulevard du 30 Juin, BP 12599, Kinshasa, Zaire. Interested parties may also wish to contact the Canadian Embassy, Kinshasa. Telex: (Destination code 982) 21303. Answerback: (21303 DOMCAN ZR).

**NOTE: Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products.**

## Export markets, trade show promoted

**Halifax** — A Canadian federal-provincial delegation had business on its mind when it recently toured the province of Nova Scotia.

The team, formed at the request of the Nova Scotia Department of Industry, Trade and Technology, visited 26 companies province-wide. The object of the exercise was to promote the Caribbean and Central America as prime export markets.

High on the priority list was Canadian participation in the upcoming food services trade show slated for San Juan.

The 16th Annual Food and Food Services Equipment Trade Show takes place in the Puerto Rican capital from April 16 to 18. Canadian companies wishing to participate should act now, as space is limited. Contact Jon Dundon of External Affairs' South America Trade Development Division, Fairs and Missions (LSTF). Tel: (613) 996-6921.

**Export primer** — A mini Canadian federal-provincial trade team recently visited 26 Nova Scotia companies to promote the Caribbean and Central America as prime export markets. Left to right: Gordon Beck, Advanced Laboratories Ltd., Dartmouth; Karin Valle-Cavero, Nova Scotia Department of Industry, Trade and Technology; and Chuck Watt, Department of External Affairs.



## Plumbing the market proves profitable

**New Orleans** — When attendance figures for a trade show far exceed even the most optimistic forecast, you know you're onto a good thing.

Not only did attendance for the '87 edition — held last October in New York City — of the International Plumbing-Heating-Cooling-Piping Products Exposition (PHCP EXPO) shatter all previous records — but the number of exhibitors reached an all-time high.

The 13 companies that exhibited at the



Canadian stand sponsored by the Department of External Affairs chalked up post-show sales in excess of \$8 million.

With such tremendous success already on the books, External Affairs now is preparing for PHCP EXPO '88, which takes place November 1 to 3, at the Convention Center in New Orleans.

If you are a Canadian manufacturer in the plumbing, heating, cooling or piping industry, and are poised to export to the U.S., contact

Michel Samson, Marketing Officer, USA Trade and Investment Development Bureau (UTE), External Affairs. Tel: (613) 991-9476. ★

## Canada-wide workshops study defence exports

If you're currently involved in or are poised and ready to become involved in defence exports, take note. During March, a small team of defence export specialists who hail from the Defence Programs Bureau of External Affairs will conduct half-day workshops across Canada.

Assisted locally by representatives of the Department of Regional Industrial Expansion, the workshops are designed to assist Canadian companies that are experiencing difficulties penetrating the U.S. defence market and provide guidance for new defence exporters.

The dates and locations of the workshops are: Victoria, March 14; Vancouver, March 15; Calgary/Edmonton, March 16; Saskatoon, March 17; Winnipeg, March 18; Belleville, March 21; London, March 22; Sherbrooke, March 23; Quebec City, March 24; Moncton, March 28; Halifax, March 29, and St. John's, March 31.

If you are interested in attending any workshop, contact the DRIE Regional Office nearest you. ★

## Business partnering strategically sound

Continued from page 1

on research in Canada and the hundreds of billions spent on research around the world to help your company or organization achieve its business goals.

Come and listen to and learn from the people who have the know-how: Professor Robert Byer, vice-provost and Dean of Research at Stanford University; Dr. Geraldine Kenney-Wallace, chairman of the Science Council of Canada; Dr. William Coderre, assistant vice president, Marketing, National Research Council; and R.J. Berlet, director general, Technology and Investment Development Bureau, External Affairs.

The experts will cover such topics as pulling technologies out of universities and government labs, finding technology overseas, and "striking the deal".

And after you've listened, there will be plenty of time to network with potential partners in government, industry and universities, and to seek expert advice on your own company's particular strategic planning needs.

The Conference includes the Annual Awards Banquet at which Robert de Cotret, Minister of Regional Industrial Expansion, will present his keynote address "Space — The New Industrial Frontier." The banquet will also honour those individual Canadians or companies who have developed world-class advanced technology enterprises and products in Canada.

For complete details of Strategic Partnering II, contact The Canadian Advanced Technology Association, 275 Slater St., Suite 803, Ottawa, Ont. K1P 5H9. Tel: (613) 236-6550. ★

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

**1-800-267-8376**

(Ottawa area: 993-6435)

CanadExport is published semimonthly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
 Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
 Semimonthly circulation: 30,000.

ISSN 0823-3330

Canada



CAI  
EA  
CIGF  
Vol. 6 F4  
DOCS 2.1

# CanadExport

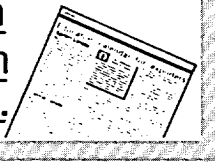


Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 6 N° 4

LE 29 FÉVRIER 1988

L'occasion de se  
recycler en  
exportation  
Voir pages 3-4.



## L'apport technologique a valeur stratégique

**La Stratégie de l'association II.** Le titre fait penser à un nouveau film sur l'ère spatiale. Cependant, il n'y a rien de sensationnel dans le thème de la Conférence annuelle de l'Association canadienne des technologies avancées.

Certaines entreprises misent sur la coopération dans la recherche et le développement ainsi que sur les associations stratégiques pour créer ou obtenir des technologies ou des débouchés. Ceci dit, comment fonctionnent ces associations? Quel est leur but? Et quels sont les problèmes, les risques et les profits qui en découlent?

Avec la conférence **Stratégie de l'association II**, prévue les 18 et 19 avril à l'hôtel Château Laurier, à Ottawa, on espère répondre à ces questions. Au moyen d'études de cas, les conférenciers apprendront aux participants comment certaines sociétés exploitent les accords de participation pour atteindre les buts suivants: faire fructifier chaque dollar consacré à la recherche et au développement; réduire les risques et les coûts en s'associant profitablement avec des laboratoires universitaires, provinciaux et fédéraux; résoudre des problèmes technologiques et fonder de nouvelles entreprises grâce à la recherche coopérative; prendre contact avec les détenteurs canadiens ou étrangers de ressources technologiques; et, enfin, exploiter

(Voir page 6: La technologie.)

## Bien prendre le pouls du marché médical

C'est une première à Jérusalem pour le Canada, et les organisateurs du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) sont confiants que l'expérience sera salubre.

Il s'agit pour le Ministère d'organiser la première participation du Canada au 6<sup>e</sup> salon international des fournitures, de la technologie, du matériel et des accessoires médicaux et pour hôpitaux (**Medax 88**), qui se tiendra du 16 au 19 mars dans la Ville sainte.

Organisé concurremment avec le 14<sup>e</sup> congrès international de l'Association médicale d'Israël (qui réunit 1500 participants de tous les coins du monde), **Medax 88** attirera également des visiteurs de toutes les disciplines de la profession médicale.

Parmi les produits exposés et pour lesquels

## Des millions bien 'bâtis' à Paris

Remplir son carnet de commande dans la Ville lumières n'est pas tâche facile, mais un certain nombre d'entreprises canadiennes qui ont participé, du 8 au 15 décembre dernier, au salon du bâtiment de Paris (France) semblent avoir réussi à planter leur clou.

Sous les auspices du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), 10 entreprises canadiennes sont venues présenter leurs produits et services au 16<sup>e</sup> Salon international de la construction (**BATIMAT 87**), la plus importante exposition mondiale dans le secteur de la construction.

L'exposition de 1987 (**BATIMAT** a lieu tous les deux ans) a été jugée l'une des plus réussies; 542 000 personnes (dont 28 656 visiteurs étrangers venus de 136 pays) s'y sont

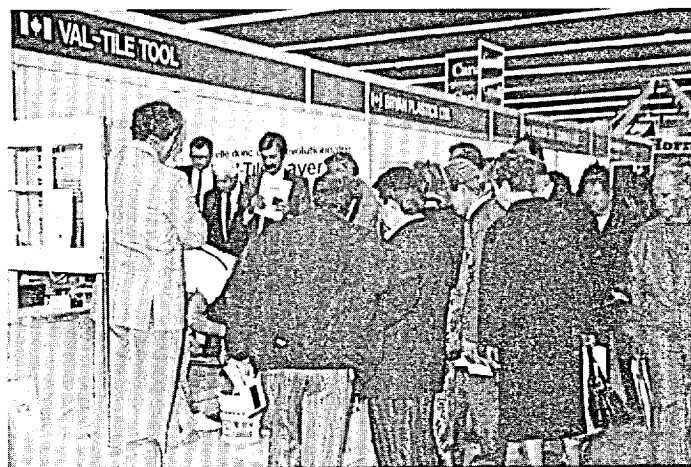
présentées. On a d'ailleurs noté la présence d'acheteurs venus d'horizons aussi divers que l'Afrique, l'Argentine, les États-Unis et la Yougoslavie.

Ce qui importe pour le Canada est le fait que les participants ont déclaré avoir enregistré sur place des ventes de 230 000 \$. En outre, les exposants canadiens à **BATIMAT 87** prévoient réaliser des ventes de plus de 12 millions de dollars pour les 12 prochains mois.

L'exposition canadienne présentée dans le cadre de **BATIMAT 87** comprenait des articles spécialement conçus pour l'industrie de l'armoire et du mobilier de cuisine; des maisons modulaires préfabriquées; le système P-3000 pour la construction de maisons et de bâtiments commerciaux;

des étagères métalliques; de unités murales adaptables; une machine à poser les tuiles de céramique et de marbre, ainsi que des parquets mosaïque, des mouleurs décoratives et des revêtements muraux.

Pour plus d'informations sur **BATIMAT 87** ou sur le prochain salon (prévu pour la période du 7 au 14 novembre 1989), s'adresser à M<sup>me</sup> Deborah Green, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement en Europe de l'Ouest, Foires et missions commerciales (B.W.T.F.), MinAffex, au (613) 996-4427.



**Un attrait certain** — Les 10 sociétés canadiennes, dont Val-Tile Tool, de Windsor (Ont.), ont attiré de grandes foules lors de leur participation au salon **BATIMAT 87**, tenu à Paris en décembre. Les exposants canadiens comptent récolter des ventes de plus de 12 millions de dollars suite à leur participation des plus réussies à ce grand salon.

### DANS CE NUMÉRO:

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- L'Amérique centrale offre de nombreux débouchés ..... 6
- Les États-Unis s'ouvrent à nos produits de plomberie ..... 6
- Coup de pouce à l'exportation des produits de défense ..... 6

LATEST ISSUE  
DERNIER NUMERO

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ALGÉRIE** — L'Entreprise nationale de télédiffusion de l'Algérie a lancé un appel d'offres, clôturant le 14 avril, en vue de l'achat et de l'installation d'un **pylone autostable de 60 mètres de haut**. Notre mission peut expédier les documents de l'appel d'offres aux entreprises canadiennes, contre paiement de 50 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger. Téléx: (Code de destination 408) 66043. Indicatif: (66043 CANAD DZ).

**ALGÉRIE** — Une société algérienne a lancé un appel d'offres, clôturant le 1<sup>er</sup> avril, en vue d'acquérir, entre autres, les matériels suivants: **masses-tiges, accumulateurs, et équipements de forage rotatifs**. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ALGÉRIE** — Une société algérienne a lancé un appel d'offres, clôturant le 8 avril, en vue d'acquérir divers **matériels de forage**, soit: lot n° 1: moufle mobile à crochet fixe et palan; lot n° 2: moufle pour passerelle d'installation de forage; lot n° 3: mélangeur hélicoïdal; lot n° 4: masse-tige; lot n° 5: tige de forage; lot n° 6: tige hexagonale Kelley; lot n° 7: échantillonneur de carotte marine; lot n° 8: filtre inoxydable pour tige de forage pleine. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ALGÉRIE** — L'Entreprise nationale de télédiffusion de l'Algérie a lancé un appel d'offres, clôturant le 14 avril, en vue d'acheter trois lots d'**équipements destinés à un centre de transmission de télévision**. Lot n° 1: une station de TV (bande 111 x 2 x 10 KW); un système de transmission (bande 111); et un système de communication et de contrôle; lot n° 2: une baie de mesure mobile et un ensemble d'appareils de mesure; lot n° 3: des véhicules et des outils spécialisés. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ALGÉRIE** — Une société algérienne a lancé un appel d'offres, clôturant le 14 avril, en vue d'acquérir **des pièces de rechange d'équipement de forage hydraulique**. Les caractéristiques de ces éléments doivent être conformes à celles des marques Speedstar, Cooper, Gardner Denver, et Stamper. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ANGLETERRE** — Une société britannique d'import-export, la Fida Company Ltd, voudrait acheter **des machines industrielles légères et des chaînes de production remises à neuf**, afin de les réexporter en Chine; la Fida entretient en effet, depuis longtemps, des relations commerciales avec ce pays. Les machines et les chaînes de production désirées concernent les domaines suivants: la fabrication de friandises et de biscuits, la transformation des aliments, l'impression, la fabrication d'instruments d'optique, et la production de chaussures. Communiquer avec: W.C. Ko, Fida Company Ltd., 19 North End Road, Fida House, Londres, N.W. 11 7RJ, Angleterre. Téléx: 94011122. Indicatif: (94011122 FIDA G).

**BRÉSIL** — Sept entreprises brésiliennes recherchent des partenaires voulant investir, créer une entreprise commune, ou participer

à un projet de fabrication dans divers domaines. 1) Une entreprise désireuse d'inventorier, pour les faire connaître aux gens d'affaires brésiliens, les fournisseurs de technologie et de capitaux destinés à d'attrayants projets dans le domaine de l'industrie chimique, voudrait obtenir, de source canadienne, **des capitaux ou des équipements spécialisés**. 2) L'un des principaux distributeurs brésiliens d'articles en acier inoxydable voudrait obtenir **des capitaux** pour l'aider à financer l'expansion et le rééquipement de ses usines. 3) Un fabricant de ballasts pour lampes fluorescentes, de transformateurs, de sources d'alimentation et d'accessoires d'éclairage, recherche, lui aussi, **des capitaux** canadiens pour l'aider à financer l'expansion de ses installations de fabrication d'accessoires d'éclairage. 4) Une entreprise spécialisée dans la planification des systèmes électriques et les études de faisabilité voudrait obtenir **une aide technique pour la conception de lignes de transmission à très haute tension** (c.a.-c.c.) et de sous-stations de transformation; ainsi que pour la conception d'usines à gaz et de centrales génératrices au gaz. 5) Une cinquième entreprise recherche un partenaire étranger pour obtenir l'équipement et la technologie destinés à **fabriquer des roues en alliage léger** (à base d'aluminium). 6) La sixième entreprise, spécialisée dans l'achat, la taille et le facettage des pierres précieuses, recherche **des capitaux étrangers**, ainsi qu'une aide à la distribution des marchandises d'exportation. 7) Enfin, la septième entreprise, spécialisée dans l'emballage de produits chimiques et de dérivés du pétrole, recherche un partenaire intéressé à fonder une **entreprise conjointe** en vue de commercialiser de nouveaux produits et des innovations technologiques. Pour obtenir d'autres détails, communiquer avec M<sup>me</sup> Celina do Valle Pereira, ambassade du Brésil, 255, rue Albert, bureau 900, Ottawa, K1P 6A9. Tél.: (613) 237-1090. Téléx: 053-4222.

**CAMEROUN** — Avec l'aide financière de la Banque africaine de développement, le ministère de l'Information et des Travaux publics (pour le compte du ministère de l'Éducation nationale) invite des candidats à soumissionner en vue d'une préqualification pour la fourniture du matériel de construction qui suit: bois d'œuvre prêt à assembler, menuiseries extérieures, menuiserie-bois, revêtements souples, vitrerie, peinture, serrurerie, plomberie sanitaire, électricité à fort et faible voltage, voirie et réseaux divers, équipements de cuisine, climatisation et ventilation. Les documents d'appel d'offres peuvent être obtenus contre un versement de 250 FCFA, et les soumissions, en français ou en anglais, doivent parvenir avant le 30 mars à l'adresse suivante: Ministère de l'Informatique et des Marchés publics, Secrétariat général, division des appels d'offres et du suivi des marchés, porte 219, Yaoundé (Cameroun). Les soumissionnaires peuvent également s'adresser à l'ambassade du Canada à Yaoundé. Téléx: 8209 KN (DOMCAN8209KN).

**GRÈCE** — L'Administration publique des pétroles, entreprise d'État, a lancé un appel

d'offres clôturant le 15 mars, en vue d'obtenir **des services de consultation dans le domaine géothermique**. D'après les documents de l'appel d'offres, ces services devront permettre de faire appel, s'il y a lieu, au personnel suivant: un ingénieur en forage possédant au moins cinq ans d'expérience dans la programmation et la surveillance de puits géothermiques à faible enthalpie; un ingénieur spécialiste des réservoirs, possédant au moins cinq ans d'expérience dans la programmation, l'évaluation et la surveillance des essais de production concernant des puits à faible enthalpie; et, enfin, un géologue possédant au moins cinq ans d'expérience dans l'exploration géothermique et l'évaluation des données fournies par des puits géothermiques à faible enthalpie. Les opérations de forage relatives à puits géothermique à faible enthalpie situé dans la région de Nestos (dans le nord de la Grèce) devraient commencer en mai et durer au moins 50 jours, pendant lesquels on fera des essais de production de type courant. Les soumissions doivent indiquer une partie importante du paiement global en drachmes. Les offres, rédigées en anglais, doivent contenir les c.v. de tous les experts-conseils qui travailleront au projet, et mentionner tous les termes économiques. Communiquer par téléx avec: D. Evgenios, Manager of Administration and Finance, Public Petroleum Corporation, pour lui signifier leur intention de participer à ce projet. Téléx: 21945 ou 221583. DEP-EKY GR.

**HONGRIE** — Aux termes d'un prêt de la Banque mondiale, le Centre de protection des plantes et d'études agrochimiques, qui fait partie du ministère de l'Agriculture, a lancé un appel d'offres clôturant le 18 avril, en vue d'acheter une variété d'**appareils de laboratoire et d'instruments de mesure** qui permettront d'améliorer le réseau national de postes régionaux. L'ensemble du programme d'achats (1 million de dollars US) comprend des spectromètres à plasma à couplage inductif (ICP) et des systèmes de traitement de données (25 000 \$ US\*); des chromatographes à liquide haute pression (3 000 \$ US\*); des chromatographes au gaz (5 000 \$ US\*); des systèmes de traitement de données pour chromatographe au gaz et spectromètre de masse (5 000 \$ US\*); des analyseurs au laser de particules de sol (2 000 \$ US\*); des échantillonneurs de sol (3 000 \$ US\*); des autoclaves (2 000 \$ US\*); des spectromètres à absorption atomique et des balances de précision (4 000 \$ US\*); et, enfin, des appareils d'ultrafiltration électrique (2 000 \$ US\*). Le Ministère demande également aux entreprises de présenter des soumissions pour la fourniture de pièces de rechange et de services techniques. Les offres seront évaluées et comparées pour chaque article. Les points de mérite seront accordés selon le barème suivant: 70 % pour le prix des articles, des éléments et des pièces de rechange; 19 % pour les caractéristiques techniques; 4 % pour le service à la clientèle et la fourniture de pièces de rechange; et, enfin, 7 % pour les références. Afin d'obtenir les documents de l'appel d'offres (au coût de

(La suite page 5.)

# Programmes pratiques à l'exportation

## Régions de l'Est

### Le 10 mars

Hong Kong — La porte d'accès à la commercialisation en Chine — Université Saint Mary's/World Trade Center, Halifax. La dernière d'une série de quatre conférences. Halifax. 8h15-9h30. Renseignements: Chris Thornley, (902) 428-7233.

## Le Centre

### Le 10 mars

Comment s'adapter au libre-échange — Le Conférence Board du Canada. Conférence d'une journée spécialement consacrée aux répercussions à long terme du libre-échange sur les activités et les relations commerciales du Canada. Les sujets comprendront l'évolution de la planification commerciale et les nouvelles tactiques d'adaptation au libre-échange dans certains secteurs, notamment: l'automobile, la production et les services. Toronto, Hilton International Hotel. Renseignements: Maureen Cooper, (613) 526-3280.

### Les 21 et 22 mars

Commercer avec l'U.R.S.S.: La liaison export-import — Conseil commercial Canada-Europe de l'Est. Colloque d'une journée consacré aux tendances actuelles de l'évolution économique et commerciale en U.R.S.S., au financement des échanges, au commerce de contrepartie, et aux relations commerciales entre le Canada et l'U.R.S.S. La deuxième journée sera réservée aux rendez-vous d'affaires. Toronto. 9h-17h. 100\$. Renseignements: Paul Quinney, (613) 238-4000.

### Le 22 mars

Les facteurs subjectifs dans les transactions et les négociations commerciales en Chine — Association commerciale Hong Kong-Canada. Un spécialiste reconnu parlera de la façon de mener des négociations commerciales en Chine. Toronto. 8h-10h. Renseignements: Lee Meister, (416) 366-2642.

### Les 24 et 25 mars

Commercer avec l'U.R.S.S.: La liaison export-import — Conseil commercial Canada-Europe de l'Est. Montréal. Renseignements: Paul Quinney, (613) 238-4000.

### Les 29 et 30 mars

Des roupies et des dollars: Le marché financier indien — Le Conférence Board du Canada/Le ministère des Affaires extérieures. Cette conférence traitera de l'importance qu'il faut accorder à l'exploitation des possibilités commerciales dans le cadre des relations entre le Canada et l'Inde. Des cadres supérieurs des deux pays traiteront



Conférence Board  
du Canada

Le calendrier des programmes pratiques à l'intention des exportateurs est publié tous les quatre mois à titre de service public par le Centre de recherche sur le commerce international du Conférence Board du Canada. Les renseignements sur les événements proviennent des organismes qui les parrainent, ces derniers se réservant le droit d'y apporter des modifications.

du marché indien et de la meilleure façon, pour les entreprises canadiennes, d'exploiter ses nombreux débouchés. Montréal. Bonaventure Hilton International. 75\$. Renseignements: Maureen Cooper (613) 526-3280.

### Le 8 avril

Objectif ANASE: Nouveaux débouchés pour les entreprises canadiennes — Conseil commercial ANASE-Canada/Chambre de commerce de Montréal. Ce colloque a pour but d'accroître l'intérêt des gens d'affaires pour les possibilités offertes, en matière d'investissements, de coopération industrielle et de débouchés commerciaux, par l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, dans les domaines suivants: pétrole et gaz; agro-commercial; communications et informatique; services; et équipements de transport. Le colloque portera également sur les stratégies commerciales conçues pour la coopération industrielle et sur des études de cas visant des entreprises canadiennes qui se sont distinguées dans certains pays de l'ANASE. Montréal. 8h30-17h. Renseignements: Dianne Caldbick: (613) 238-4000.

### Le 11 avril

Objectif ANASE: Nouvelles possibilités pour les entreprises canadiennes — Conseil commercial ANASE-Canada/Centre commun de l'Université de Toronto et de l'Université York pour les études sur l'Asie et le Pacifique. Toronto. 8h30-17h. Renseignements: Dianne Caldbick, (613) 238-4000.

### Les 13 et 14 avril

L'import-export et les petites et moyennes entreprises — Seneca College of Applied Arts and Technology. Colloque de deux jours, conçu pour déterminer les domaines d'exportation et d'importation qui permettraient aux petites et moyennes entreprises d'épargner des coûts, tout en respectant les règlements des douanes canadiennes. Ce cours offre également des connaissances pratiques sur les procédures et les documents relatifs aux douanes canadiennes. Toronto. 550\$. Renseignements: Roy Neale, (416) 491-5050.

### Les 18 et 19 avril

La stratégie de l'association commerciale — L'Association canadienne des technologies avancées. Cette conférence annuelle sera consacrée à la stratégie de l'association entre sociétés et centres de recherche des secteurs public et privé. On expliquera, notamment, les moyens de découvrir de nouvelles technologies dans les pays d'outre-mer et les modalités d'association technologique dans l'industrie. Ottawa, hôtel Château Laurier. 295\$ (non membres: 495\$). Renseignements: John Reid, (613) 236-6550.

### Les 18 et 20 avril

Théorie et pratique de la préparation des documents d'exportation — L'Association des manufacturiers canadiens. Ce cours devrait aider le exportateurs à connaître tous les aspects de la préparation des documents d'exportation, y compris l'emploi des termes commerciaux, l'établissement des coûts à l'exportation, les méthodes de paiement, l'assurance, les formalités d'expédition, le contrôle des exportations et d'autres sujets connexes. Toronto, Holiday Inn. 9h30-17h. 475\$. Renseignements: Shirley Thompson, (416) 363-7261.

### Les 20 et 21 avril

Le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises — Seneca College of Applied Arts and Technology. Colloque de deux jours conçu pour offrir aux exportateurs des connaissances pratiques qui leur permettront de classer leurs marchandises conformément au nouveau système de désignation et de codification adopté récemment par les Douanes canadiennes. Toronto. 550\$. Renseignements: Roy Neale, (416) 491-5050.

### Le 3 mai

Bâtir des associations commerciales pour l'avenir — Le Conférence Board du Canada/L'Agence canadienne de développement international. Ce colloque d'une demi-journée sera consacré aux options stratégiques offertes par les pays en voie de développement en matière d'associations commerciales, ainsi qu'aux moyens d'exploiter les créneaux commerciaux de ces régions tout en satisfaisant leurs besoins. Ottawa. Renseignements: Maureen Cooper, (613) 526-3280.

### Du 3 mai au 28 juin

Les bases du système douanier canadien — Humber College of Applied Arts and Technology. Cours destiné à offrir aux participants une connaissance pratique du système douanier canadien, y compris la Loi sur les douanes et le tarif, la Loi sur la taxe d'accise, les documents requis pour les biens importés et exportés, l'entrée des importations, les droits spéciaux et les registres à

(La suite page 4.)

(Suite de la page 3.)

tenir. Humber College, Toronto. Le mardi de 19h à 22h. 150\$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

### Du 3 mai au 28 juin

La commercialisation internationale — Humber College of Applied Arts and Technology. Cours visant à offrir aux participants une connaissance pratique des facteurs essentiels de la commercialisation internationale. On expliquera, notamment, la préparation d'une stratégie commerciale, l'exploitation des programmes de promotion et le financement des exportations. Toronto, Humber College. Le mardi de 19h à 22h. 50\$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

### Le 4 mai

Clinique douanière 1988 — La Chambre de commerce de la région métropolitaine de Toronto. Toronto, Howard Johnson's Airport Hotel. 15h30-17h30. 20\$. Renseignements: (416) 366-6811.

### Le 11 mai

Clinique douanière 1988 — La Chambre de commerce de la région métropolitaine de Toronto. Toronto, Howard Johnson's Airport Hotel. 15h30-17h30. 20\$. Renseignements: (416) 366-6811.

### Du 15 mai au 3 juin

Cours de gestion internationale — L'université de Western Ontario School of Business Administration. Cours de trois semaines offrant des connaissances qui devraient permettre aux participants de mieux affronter les problèmes de gestion concernant les marchés internationaux. L'Université de Western Ontario, London. 6500\$, tout compris. Renseignements: (519) 661-3272.

### Le 16 mai

Bâtir des associations commerciales pour l'avenir — Le Conference Board du Canada/L'Agence canadienne de développement international. Toronto, Hilton International Hotel. Renseignements: Maureen Cooper, (613) 526-3280.

### Les 17 et 18 mai

L'import-export et les petites et moyennes entreprises — Seneca College of Applied Arts and Technology. Toronto. 550\$. Renseignements: Roy Neale, (416) 491-5050.

### Le 18 mai

Clinique douanière 1988 — Chambre de commerce de la région métropolitaine de Toronto. Toronto, Howard Johnson's Airport Hotel. 15h30-17h30. 20\$. Renseignements: (416) 366-6811.

### Du 19 mai au 23 juin

L'exportation et le commerce international — Humber College of Applied Arts and Technology. Cours offrant une orientation pratique détaillée en matière d'exportation

et une vue d'ensemble du commerce international. On expliquera notamment les diverses formes d'exportation, les risques, l'entrée en communication avec des acheteurs étrangers, le commerce de contrepartie, les diverses formes de commerce international et les nouvelles tendances. Humber College, Toronto. Le mardi, de 19h à 21h30. 85\$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

### Les 31 mai et 1<sup>er</sup> juin

Le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises — Seneca College of Applied Arts and Technology. Toronto. 550\$. Renseignements: Roy Neale, (416) 491-5050.

## Régions de l'Ouest

### Le 9 mars

L'accès aux marchés du Sud-Est asiatique — L'Association des manufacturiers canadiens/MRI International Inc. Colloque d'une journée consacré aux problèmes pratiques liés à l'exportation dans le Sud-Est asiatique. Les sujets traités comprendront: les transports, les formalités juridiques, le financement et l'aide gouvernementale. Vancouver, Richmond Inn. 8h15-17h30. 65\$. Renseignements: Denyse MacCullough, (604) 685-8131.

### Le 19 mars

Comment exporter son produit — Banque fédérale de développement et Association des exportateurs canadiens. Colloque d'une journée consacré aux rudiments de l'exportation. Richmond (C.-B.), Richmond Inn. 9h-16h30. Renseignements: (604) 525-1011.

### Les 28 et 29 mars

Commercer avec l'U.R.S.S.: La liaison export-import — Conseil commercial Canada-Europe de l'Est. (Voir Le Centre, les 21 et 22 mars). Calgary, Skyline Hotel. 9h-17h. 100\$. Renseignements: Paul Quinney, (613) 238-4000.

### Le 12 avril

La Communauté européenne — Votre partenaire commercial — Délégation de la Commission des communautés européennes. Ce colloque d'une demi-journée permettra aux participants de se familiariser avec les démarches prévues pour exporter et investir dans les pays de la Communauté européenne. Les sujets traités comprendront notamment: le régime fiscal, la réglementation, le financement, les risques monétaires et les transports. Vancouver. Renseignements: David Eggleston, (604) 925-2481; ou Frank Deeg, (613) 238-6464.

*Si l'organisme dont vous faites partie prévoit un événement destiné aux gens d'affaires de votre milieu ou au public en général et que vous aimeriez qu'il figure au prochain calendrier des programmes pratiques à l'exportation, communiquez avant le 1<sup>er</sup> juin 1988 avec le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada, 255, chemin Smyth, Ottawa (Ont.) K1H 8M7. Tél.: (613) 526-3280. Téléc.: 053-3333. Télécopieur: (613) 526-4867.*

### Le 13 avril

Objectif ANASE: Nouveaux débouchés pour les entreprises canadiennes — Conseil commercial ANASE-Canada/Chambre de commerce d'Edmonton. (Voir Le Centre, 8 avril). Edmonton. 8h30-17h. Renseignements: Dianne Caldbick, (613) 238-4000.

### Le 15 avril

Objectif ANASE: Nouveaux débouchés pour les entreprises canadiennes — Conseil commercial ANASE-Canada/World Trade Centre. Vancouver. 8h30-17h. Renseignements: Dianne Caldbick, (613) 238-4000.

### Le 19 avril

Bâtir des associations commerciales pour l'avenir — Le Conference Board du Canada/L'Agence canadienne de développement international. Ce colloque d'une demi-journée sera consacré aux options offertes par les pays en voie de développement en matière d'associations commerciales, ainsi qu'aux moyens d'exploiter les créneaux commerciaux de ces régions tout en satisfaisant leurs besoins. Calgary, Delta Hotel. Renseignements: Maureen Cooper, (613) 526-3280.

### Le 20 avril

Bâtir des associations commerciales pour l'avenir — Le Conference Board du Canada/L'Agence canadienne de développement international. Vancouver, Four Seasons Hotel. Renseignements: Maureen Cooper, (613) 526-3280.

### Du 15 au 17 mai

Perspectives des relations commerciales entre le Canada et l'Inde — Université de Calgary/Agence canadienne de développement international/Ministère des Affaires extérieures. Cette conférence sera consacrée aux débouchés qui s'offrent au Canada et en Inde pour les échanges, les investissements et les projets de développement. Calgary, Westin Hotel. 8h30-20h30. Renseignements: Mary-Jane Donaldson, (403) 220-7741.

### Du 19 au 21 juin

Comment établir des relations commerciales globales — Centre du commerce international/Ministère du Développement économique et du Commerce de l'Alberta/La Banque de Colombie-Britannique/Banque du Canada - Division de Hong Kong/Ministère des Affaires extérieures/Japan Airlines. Cette conférence est consacrée au développement des relations commerciales entre le Canada et ses partenaires. Elle a pour but d'offrir aux participants des cours pratiques et la possibilité d'établir des réseaux d'échanges. Edmonton, Ramada Renaissance Hotel. Renseignements: Bob Gawreluck, (403) 441-4780.

## Débouchés commerciaux

(Suite de la page 2.)

100 \$ non remboursable) et des renseignements complémentaires, communiquer avec: Agrotek, H-1388 Budapest, POB 66, Hongrie. Tél.: 22-6703 ou 22-5651 (\*cautions de soumission exigées).

**PAKISTAN** — Une entreprise réputée d'import-export recherche des **biens de consommation** en vue de les vendre au Pakistan aux termes d'un contrat de franchisage ou à titre de distributeur. Adresser sa demande à M. Javed Iqbal, Président, Javedsons International, P.O. Box 8414, Stn. F, Calgary, Alberta. T2J 2V5. Tél.: (403) 251-5697. Tél.: 03-821172CGY.

**POLOGNE** — BYSTIP, une entreprise dont le siège principal est à Varsovie, est en train de recueillir des offres en vue d'acquiescer une **usine clé en main de réfrigération et d'entreposage à froid**, d'une valeur de 10 millions de dollars US. L'installation doit permettre de réfrigérer et d'entreposer des stocks de fraises, de pois et de légumes divers. Spécifications: capacité d'entreposage, 7 000 t; capacité de production de chaleur, 10 MW. Notre mission peut fournir le devis technique aux entreprises canadiennes. On signale, cependant, que l'acheteur n'examinera que les offres de certaines entreprises sélectionnées. Les candidats doivent accompagner leur demande de renseignements d'un rapport sur leur expérience et leurs aptitudes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Varsovie, Pologne. Tél.: 813424. Indicatif: (813424 CAA PL).

**TURQUIE** — Une entreprise turque, la Keskinler Foreign Trade Ltd, offre des débouchés aux fournisseurs canadiens de **produits chimiques et de bois d'œuvre**. La première demande concerne un stock de 300 tonnes de silicate de zirconium, qu'il doit servir à fabriquer du ciment et de la céramique. Spécifications:  $ZrO_2$ , minimum 62%;  $SiO_2$ , maximum 37%;  $TiO_2$ , maximum 0,3%; et  $Fe_2O_3$ , maximum 0,2%. La seconde demande porte sur 10 000 mètres cubes (commande initiale) de bois de pin destinés à la construction (qualité menuiserie). Le bois d'œuvre doit être débité en planches de 3 à 6 mètres de long, de 15 à 30 cm de large et de 5 à 10 cm d'épaisseur. Communiquer avec: A. Deulus, Keskinler Foreign Trade Ltd., Cankaya Caddesi 16/1, Cankaya, Ankara, Turquie, Tél.: 46440. Indicatif: (46440 UCRA TR).

**TURQUIE** — L'Administration turque des entreprises agricoles (TIGEM) lancera des appels d'offres en mars prochain, en vue d'acquiescer les **équipements agricoles** suivants: 60 tracteurs, 100 charrues, 3 unités fixes de nettoyage des semis, 3 panneaux à chute libre, 100 moissonneuses-batteuses, 50 outils à tout faire, et 3 unités portatives de nettoyage des semis. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Tél.: (Code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369DCAN TR).

**TURQUIE** — L'Administration turque des Postes, Télégraphes, Téléphones (P.T.T.) a lancé un appel d'offres concernant 30 **moniteurs de signalisation PCM**, pour vérifier les sorties PCM de 30 voies, mesurer les bits de signalisation de voie (8 bits), et signaler les bits de chaque voie téléphonique (4 bits). Pour obtenir les documents de l'appel d'offres,

contre paiement de 100 \$, s'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La Ligue aérienne turque (Turkish Air League) a lancé un appel d'offres, clôturant le 11 mars, en vue d'acquiescer deux **avions**. Spécifications: nombre de passagers, de 16 à 30; moteurs, turbo-propulseurs modulaires jumelés d'une puissance minimale de 700 shp; train d'atterrissage rétractable; distance franchissable minimale, 400 milles nautiques, avec la charge utile maximale, à 10 000 pieds d'altitude; distance de décollage maximale, 1 500 mètres; distance d'atterrissage maximale, 1 200 mètres; plafond pratique minimal, 15 000 pieds; et capacité de vol sous les conditions VFR/IFR (IMC). Se procurer le devis initial auprès de l'acheteur. Notre mission peut expédier les documents complets de l'appel d'offres aux entreprises, contre paiement de 400 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le directeur général des centrales électriques des régions de Kepez et d'Antalya a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 mars, en vue d'acquiescer les **transformateurs d'alimentation** suivants: A) transformateurs de puissance extérieurs triphasés à bain d'huile, à deux enroulements, 50 Hz; B) équipement électrique comprenant des disjoncteurs, des sectionneurs, des parafoudres, des transformateurs d'appareils de mesure H.T., des dispositifs de couplage pour transformateurs et circuits H.F., des transformateurs d'appareil de mesure à moyenne tension, des appareils de synchronisation, des indicateurs et des appareils de mesure, des relais et autres équipements divers; et, C) des chaînes d'isolateurs à calotte sphérique. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'Administration turque des Postes, Télégraphes et Téléphones (P.T.T.) a lancé un appel d'offres, clôturant le 31 mars, en vue d'acquiescer une **station terrestre de communication par satellite** (station terrestre DOMSAT). Ce système doit permettre de communiquer avec les zones rurales les plus reculées de la Turquie, et comprendre les éléments suivants: une station principale HUB E/3 et 1000 stations terrestres éloignées, dotées d'au moins deux ou quatre voies téléphoniques, d'une voie de transmission de données et de trois canaux de TV. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 28 mars, en vue d'acquiescer un ensemble de **lecteurs portatifs de repères optiques**, qui devront être utilisés avec le système KAISER OMR-40, adopté par ce ministère. Spécifications requises pour cet équipement, qui doit être employé avec des disquettes, des cassettes, des bandes magnétiques hors ligne et un système informatique en ligne: système de transmission de données synchrone ou asynchrone, monté en série ou en parallèle; vitesse de transmission de 50 à 19 400 bauds; capacité de communiquer avec d'autres unités l'entremise d'un microprocesseur; alimentation automatique en papier; magasins d'alimentation et cases de réception d'une capa-

acité minimale de 500 feuilles, conçus pour la lecture de 80 à 160 gr/sq m. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 29 mars, en vue d'acquiescer les **appareils hydrographiques et océanographiques** suivants: 1) un sondeur acoustique de levé, qui doit être utilisé avec un système hydrographique Motorola, modèle Miniranger III et Miniranger Falcon IV. Les spécifications comprennent: un repère fixe dont la portée en profondeur est de 1 000 à 3 000 mètres, et la précision est de + 0,3% de la profondeur mesurée; 2) un système de collecte et de traitement des données géographiques et océanographiques, minimum 256 kilobits, UCT 16 bits; dispositif d'entraînement de disquette; matrice par points; imprimante à 120 caractères par seconde; traceur à plateau; unité d'affichage TRC; duplicateur à impression sèche; table de conversion en numérique de 30 x 30 cm; et bloc d'alimentation non interruptible; 3) un treuil d'échantillonnage océanographique, du type électro-hydraulique, pourvu d'un câble en acier inoxydable de 3 000 mètres de long et de 6 mm de diamètre, pour les opérations océanographiques faites à bord; 4) une bouée océanographique répondant aux spécifications suivantes: diamètre maximale 3,0 mètres et poids total 1000 kg; mât d'une longueur maximale de 5 mètres et phare à éclats; 5) un sondeur acoustique portuaire pourvu de transducteurs portatifs qui peuvent être installés sur la coque d'un bateau de faibles dimensions. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**YUGOSLAVIE** — Une entreprise yougoslave, Saturnus, spécialisée dans la production de matériels d'emballage et de pièces de rechange d'automobile, voudrait obtenir une **installation de peinture et de séchage** pour fabriquer des tôles de fer de 0,14 à 0,4 mm d'épaisseur (tôles d'emballage) à partir de plaques d'étain et d'aluminium. Communiquer avec: Anton Jenko, Saturnus, Ob Zeleznici 16, 61110 Ljubljana, Yougoslavie. Tél.: 31208. Indicatif: (31208 YU SATURN).

**ZAÏRE** — La Régie de distribution d'eau de la République du Zaïre a lancé un appel d'offres, clôturant le 23 mars, pour la fourniture de produits chimiques pour le traitement de l'eau potable, soit: 4 000 tonnes de sulfate d'alumine, 2 000 tonnes de chaux hydratée et 450 tonnes d'hypochlorite de calcium. S'adresser à Regideso Administration générale, Secrétariat du Président délégué général, 59-63 boulevard du 30 juin, BP 12599, Kinshasa (Zaïre). Les soumissionnaires peuvent également communiquer avec l'ambassade du Canada à Kinshasa. Tél.: 21303 (code de destination 982). Indicatif: (21303 DOMCAN ZR).

**NOTE: À 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. À noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.**

## Débouchés commerciaux

(Suite de la page 2.)

100\$ non remboursable) et des renseignements complémentaires, communiquer avec: Agrotek, H-1388 Budapest, POB 66, Hongrie. Télax: 22-6703 ou 22-5651 (\*cautions de soumission exigées).

**PAKISTAN** — Une entreprise réputée d'import-export recherche des **biens de consommation** en vue de les vendre au Pakistan aux termes d'un contrat de franchisage ou à titre de distributeur. Adresser sa demande à M. Javed Iqbal, Président, Javedsons International, P.O. Box 8414, Stn. F, Calgary, Alberta. T2J 2V5. Tél.: (403) 251-5697. Télax: 03-821172CGY.

**POLOGNE** — BYSTIP, une entreprise dont le siège principal est à Varsovie, est en train de recueillir des offres en vue d'acquiescer une **usine clé en main de réfrigération et d'entreposage à froid**, d'une valeur de 10 millions de dollars US. L'installation doit permettre de réfrigérer et d'entreposer des stocks de fraises, de pois et de légumes divers. Spécifications: capacité d'entreposage, 7 000 t; capacité de production de chaleur, 10 MW. Notre mission peut fournir le devis technique aux entreprises canadiennes. On signale, cependant, que l'acheteur n'examinera que les offres de certaines entreprises sélectionnées. Les candidats doivent accompagner leur demande de renseignements d'un rapport sur leur expérience et leurs aptitudes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Varsovie, Pologne. Télax: 813424. Indicatif: (813424 CAA PL).

**TURQUIE** — Une entreprise turque, la Keskinler Foreign Trade Ltd, offre des débouchés aux fournisseurs canadiens de **produits chimiques et de bols d'œuvre**. La première demande concerne un stock de 300 tonnes de silicate de zirconium, qu'il doit servir à fabriquer du ciment et de la céramique. Spécifications:  $ZrO_2$ , minimum 62%;  $SiO_2$ , maximum 37%;  $TiO_2$ , maximum 0,3%; et  $Fe_2O_3$ , maximum 0,2%. La seconde demande porte sur 10 000 mètres cubes (commande initiale) de bois de pin destinés à la construction (qualité menuiserie). Le bois d'œuvre doit être débité en planches de 3 à 6 mètres de long, de 15 à 30 cm de large et de 5 à 10 cm d'épaisseur. Communiquer avec: A. Deulus, Keskinler Foreign Trade Ltd., Cankaya Caddesi 16/1, Cankaya, Ankara, Turquie, Télax: 46440. Indicatif: (46440 UCRA TR).

**TURQUIE** — L'Administration turque des entreprises agricoles (TIGEM) lancera des appels d'offres en mars prochain, en vue d'acquiescer les **équipements agricoles** suivants: 60 tracteurs, 100 charrues, 3 unités fixes de nettoyage des semis, 3 panneaux à chute libre, 100 moissonneuses-batteuses, 50 outils à tout faire, et 3 unités portatives de nettoyage des semis. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Télax: (Code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369DCAN TR).

**TURQUIE** — L'Administration turque des Postes, Télégraphes, Téléphones (P.T.T.) a lancé un appel d'offres concernant **30 moniteurs de signalisation PCM**, pour vérifier les sorties PCM de 30 voies, mesurer les bits de signalisation de voie (8 bits), et signaler les bits de chaque voie téléphonique (4 bits). Pour obtenir les documents de l'appel d'of-

fres, contre paiement de 100\$, s'adresser à l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — La Ligue aérienne turque (Turkish Air League) a lancé un appel d'offres, clôturant le 11 mars, en vue d'acquiescer deux avions. Spécifications: nombre de passagers, de 16 à 30; moteurs, turbo-propulseurs modulaires jumelés d'une puissance minimale de 700 shp; train d'atterrissage rétractable; distance franchissable minimale, 400 milles nautiques, avec la charge utile maximale, à 10 000 pieds d'altitude; distance de décollage maximale, 1 500 mètres; distance d'atterrissage maximale, 1 200 mètres; plafond pratique minimal, 15 000 pieds; et capacité de vol sous les conditions VFR/IFR (IMC). Se procurer le devis initial auprès de l'acheteur. Notre mission peut expédier les documents complets de l'appel d'offres aux entreprises, contre paiement de 400\$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le directeur général des centrales électriques des régions de Kepez et d'Antalya a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 mars, en vue d'acquiescer les **transformateurs d'alimentation** suivants: A) transformateurs de puissance extérieurs triphasés à bain d'huile, à deux enroulements, 50 Hz; B) équipement électrique comprenant des disjoncteurs, des sectionneurs, des parafoudres, des transformateurs d'appareils de mesure H.T., des dispositifs de couplage pour transformateurs et circuits H.F., des transformateurs d'appareil de mesure à moyenne tension, des appareils de synchronisation, des indicateurs et des appareils de mesure, des relais et autres équipements divers; et, C) des chaînes d'isolateurs à calotte sphérique. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — L'Administration turque des Postes, Télégraphes et Téléphones (P.T.T.) a lancé un appel d'offres, clôturant le 31 mars, en vue d'acquiescer une **station terrestre de communication par satellite** (station terrestre DOMSAT). Ce système doit permettre de communiquer avec les zones rurales les plus reculées de la Turquie, et comprendre les éléments suivants: une station principale HUB E/3 et 1000 stations terrestres éloignées, dotées d'au moins deux ou quatre voies téléphoniques, d'une voie de transmission de données et de trois canaux de TV. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 28 mars, en vue d'acquiescer un ensemble de **lecteurs portatifs de repères optiques**, qui devront être utilisés avec le système KAISER OMR-40, adopté par ce ministère. Spécifications requises pour cet équipement, qui doit être employé avec des disquettes, des cassettes, des bandes magnétiques hors ligne et un système informatique en ligne: système de transmission de données synchrone ou asynchrone, monté en série ou en parallèle; vitesse de transmission de 50 à 19 400 bauds; capacité de communiquer avec d'autres unités l'entremise d'un microprocesseur; alimentation automatique en papier; magasins d'alimentation et cases de réception d'une capa-

cité minimale de 500 feuilles, conçus pour la lecture de 80 à 160 gr/sq m. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 29 mars, en vue d'acquiescer les **appareils hydrographiques et océanographiques** suivants: 1) un sondeur acoustique de levé, qui doit être utilisé avec un système hydrographique Motorola, modèle Miniranger III et Miniranger Falcon IV. Les spécifications comprennent: un repère fixe dont la portée en profondeur est de 1 000 à 3 000 mètres, et la précision est de + 0,3% de la profondeur mesurée; 2) un système de collecte et de traitement des données géographiques et océanographiques, minimum 256 kilobits, UCT 16 bits; dispositif d'entraînement de disquette; matrice par seconde; traceur à plateau; unité d'affichage TRC; duplicateur à impression sèche; table de conversion en numérique de 30 x 30 cm; et bloc d'alimentation non interruptible; 3) un treuil d'échantillonnage océanographique, du type électro-hydraulique, pourvu d'un câble en acier inoxydable de 3 000 mètres de long et de 6 mm de diamètre, pour les opérations océanographiques faites à bord; 4) une bouée océanographique répondant aux spécifications suivantes: diamètre maximale 3,0 mètres et poids total 1000 kg; mât d'une longueur maximale de 5 mètres et phare à éclats; 5) un sondeur acoustique portuaire pourvu de transducteurs portatifs qui peuvent être installés sur la coque d'un bateau de faibles dimensions. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**YOUgoslavie** — Une entreprise yougoslave, Saturnus, spécialisée dans la production de matériels d'emballage et de pièces de rechange d'automobile, voudrait obtenir une **installation de peinture et de séchage** pour fabriquer des tôles de fer de 0,14 à 0,4 mm d'épaisseur (tôles d'emballage) à partir de plaques d'étain et d'aluminium. Communiquer avec: Anton Jenko, Saturnus, Ob Zeleznici 16, 61110 Ljubljana, Yougoslavie. Télax: 31208. Indicatif: (31208 YU SATURN).

**ZAIRE** — La Régie de distribution d'eau de la République du Zaïre a lancé un appel d'offres, clôturant le 23 mars, pour la fourniture de produits chimiques pour le traitement de l'eau potable, soit: 4 000 tonnes de sulfate d'alumine, 2 000 tonnes de chaux hydratée et 450 tonnes d'hypochlorite de calcium. S'adresser à Regideso Administration générale, Secrétariat du Président délégué général, 59-63 boulevard du 30 juin, BP 12599, Kinshasa (Zaïre). Les soumissionnaires peuvent également communiquer avec l'ambassade du Canada à Kinshasa. Télax: 21303 (code de destination 982). Indicatif: (21303 DOMCAN ZR).

**NOTE:** À 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. À noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.

# Pleins feux sur l'Amérique centrale

**Halifax** — Une délégation fédérale-provinciale a récemment parcouru la province de Nouvelle-Écosse, dans un but bien commercial.

L'équipe, formée sur la demande du ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de la Nouvelle-Écosse, a visité 26 entreprises d'un bout à l'autre de la province. Cette randonnée avait pour but de promouvoir les Antilles et l'Amérique centrale au titre de marchés d'exportation exceptionnels.

La liste des priorités mentionne, parmi les événements essentiels, la participation canadienne à la prochaine foire commerciale de San Juan, consacrée aux produits et aux services alimentaires.

La 16<sup>e</sup> Foire commerciale annuelle des produits alimentaires et des équipements de services alimentaires aura lieu dans la capitale de Porto Rico, du 16 au 18 avril. Les entreprises canadiennes qui désirent y participer doivent s'y prendre dès maintenant, car l'espace d'exposition est limité. Communiquer, au ministère des Affaires extérieures, avec M. Jon Dundon, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud, Foires et missions (LSTF), au (613) 996-6921. ★

## La plomberie, un marché chaud aux É.-U.

**Nouvelle-Orléans** — Lorsque le nombre de visiteurs d'une foire commerciale dépasse de loin les prévisions les plus optimistes, on peut parler d'un beau succès.

Or, la version 87 de l'Exposition internationale des matériels de plomberie, de chauffage, de refroidissement et de tuyauterie



(Plumbing-Heating-Cooling-Piping (PHCP EXPO)) (tenue en octobre à New York) a non seulement brisé

tous les records de participation précédents, mais elle s'est également signalée par le plus grand nombre d'exposants jamais atteint.

Les 13 entreprises qui exposaient leurs produits au stand canadien parrainé par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) font état d'un chiffre de ventes supérieur à 8 millions de dollars pour les transactions postérieures à cette exposition.

Devant la précoce évidence de succès extraordinaires, le MinAffex prépare déjà la PHCP EXPO 88, qui aura lieu du 1<sup>er</sup> au 3 novembre au Convention Center de la Nouvelle-Orléans.

Tout fabricant canadien de matériels de plomberie, de chauffage, de refroidissement ou de tuyauterie, qui s'apprête à exporter aux États-Unis peut communiquer, au MinAffex, avec M. Michel Samson, Agent de commercia-



**Promouvoir les exportations** — Tel était le but d'une mission fédérale-provinciale auprès de 26 sociétés de N.-É. qui s'intéressent à exporter en Amérique centrale et dans les Antilles. De g. à dr.: M. Gordon Beck, Advanced Laboratories Ltd., de Dartmouth; M<sup>me</sup> Karin Valle-Cavero, ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de N.-É.; et M. Chuck Watt, ministère des Affaires extérieures.

lisation, Direction de la promotion du commerce et de l'investissement avec les États-Unis (UTE), au (613) 991-9476. ★

## Bien ajuster le tir... des produits de défense

Une petite équipe de spécialistes des exportations des produits de défense, rattachés au Bureau des programmes de défense du ministère des Affaires extérieures, entreprendra de diriger des ateliers d'une demi-journée à travers le Canada.

Appuyés localement par des représentants du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), ces ateliers sont conçus pour aider les entreprises canadiennes qui ont du mal à pénétrer le marché des produits de défense des États-Unis, et à guider les nouveaux exportateurs qui se spécialisent dans ce domaine.

Voici les dates et les lieux des ateliers: Victoria, le 14 mars; Vancouver, le 15 mars; Calgary/Edmonton, le 16 mars; Saskatoon, le 17 mars; Winnipeg, le 18 mars; Belleville, le 21 mars; London, le 22 mars; Sherbrooke, le 23 mars; Québec, le 24 mars; Moncton, le 28 mars; Halifax, le 29 mars; et St. John's, le 31 mars.

Si l'un de ces ateliers vous intéresse, veuillez communiquer avec le Bureau régional du MEIR le plus proche. ★

## La technologie offre de grosses ressources

(Suite de la première page.)

les découvertes des services de recherche, des associations de recherche industrielle canadiennes et étrangères, des centres de technologie industrielle et des réseaux de recherche précompétitifs.

Le but de la Conférence sera d'étudier comment une entreprise ou une organisation peut bénéficier d'une partie des milliards de dollars consacrés à la recherche au Canada, et quelques-unes des centaines de milliards utilisés par les centres de recherche du monde entier.

Des spécialistes parleront notamment des méthodes d'accès aux ressources technologiques des universités et des laboratoires fédéraux et provinciaux, des moyens de trouver ces ressources dans les pays d'outre-mer et des façons de «conclure une bonne affaire».

Ensuite, les participants auront tout le temps de prendre contact avec des partenaires éventuels des gouvernements, des industries et des universités. Ils pourront également demander conseil aux spécialistes sur les besoins particuliers de leur entreprise en matière de planification stratégique.

La Conférence se terminera par le Banquet d'honneur annuel. À cette occasion, le ministre de l'Expansion industrielle régionale, M. Robert de Cotret, prononcera un discours sur le thème suivant: L'Espace, nouvelle frontière industrielle.

Pour obtenir tous les détails sur la Stratégie de l'association II, communiquer avec l'Association canadienne des technologies avancées, 275, rue Slater, bureau 803, Ottawa (Ont.) K1P 5H9. Tél.: (613) 236-6550. ★

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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 ..... f.....

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)

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 bimensuel: 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAT  
EA  
C16  
Vol 6 #5  
docs

# canadexport



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 6, NO. 5

MARCH 15, 1988

## Plan stimulates Canada-Hong Kong trade

It's a small point on the map, but its market potential is enormous. That's why Canadian entrepreneurs are being stimulated to pursue the numerous opportunities Hong Kong offers.

And those opportunities are backed by the facts:

- Hong Kong ranks as Asia's third largest

import market;

- Hong Kong is the centre for exports to China and to other markets in the Asia-Pacific region;
- Hong Kong's container port is the world's busiest;
- Its air freight terminal is the sixth most

active in the world;

- Hong Kong's imports last year increased by 40 per cent; and
- Its Gross National Product (GNP) last year grew by an astounding 12 per cent.

Despite this favorable climate, in 1986 Canada ranked only 23rd as a supplier to Hong Kong — and the vast market potential it affords Canadian exporters of goods and services.

That's not to denigrate Canada, but the fact is this country's performance, while relatively good, could be better.

As Minister for International Trade Pat Carney said recently in announcing the government's **Action Plan for Trade and Investment** to stimulate business activity between Canada and Hong Kong: "We can do more. We must do more. Our industrial and economic future will depend to a large extent on our ability to do business in the Asia-Pacific markets like Hong Kong."

The "more" that can be done is the **Trade Action Plan**, which was announced by Miss Carney in her address March 1 to the first national meeting of the Hong Kong-Canada Business Association. "Our aim is simple: to mobilize Canadian and Hong Kong business-people to expand economic activity to their mutual benefit," Minister Carney said.

With that aim in mind, the **Trade Action Plan** has four main objectives:

- To increase Canadian awareness of the size, openness and Western-style business environment present in Hong Kong.
- To encourage Canadian exporters to take advantage of the active Hong Kong re-export market. (Last year, re-exports through Hong Kong totalled some \$25 billion. One-third went to China; the rest to other Asia-Pacific markets).
- To position Canadian businesses in Hong

### Free Trade Agreement pro U.S. procurement

As a result of the Canada/U.S. Free Trade Agreement, Canadian industry may have gained even greater access to U.S. government procurement.

The Canada/U.S. Defence Production Sharing Agreement, signed in 1959, gave the Canadian defence industry equal opportunity to compete with Americans for U.S. defence contracts on the basis of price, quality and delivery.

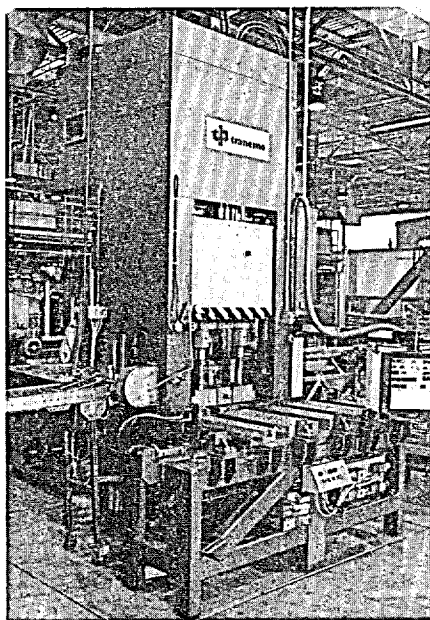
To this end, the American government eliminated the "Buy American Act" restrictions for a wide range of Canadian supplies used in the U.S. defence program and changed American government regulations to permit duty-free entry of such goods.

Now, however, under the Free Trade Agreement an additional CAN\$4 billion in potential U.S. government non-defence purchases is being opened to Canadian suppliers, and CAN\$665 million in Canadian federal government purchases to American suppliers.

Covered are 11 U.S. federal departments (Energy and Transport excepted) and 40 agencies including NASA and the G.S.A. (General Services Administration). Department of Defence purchases are covered within defined categories such as vehicles, engines, industrial equipment and components, computer software and equipment, and

Turn to page 4 — Agreement

### Competitive? Yes!



**Delivery guaranteed** — Double-action hydraulic press with quick-change die system at **Kelsey-Hayes Canada Ltd.** Woodstock Division produces automotive parts second to none. The company has been honored three years in a row. [See story page 5](#)

## Snapshot view details Mexican market

Canadian companies considering entering the Mexican market now have a snapshot view of some of that country's needs — in the defence, automotive, air, security, telecommunications, and computer components sectors.

A recent market survey indicates that medium- and long-term prospects in Mexico are good. A program of trade liberalization, marked by the reduction of tariffs and the elimination of prior import permits for most categories of goods, helped boost Canadian exports to Mexico in 1987.

Analysts say that in the defence sector export opportunities lie in the following areas: Land forces — joint venturing for jeeps and trucks; Air force — maintenance and overhaul

of existing aircraft; Navy — patrol boats and aircraft to protect the maritime economic zone, to assist in search and rescue, and to prevent smuggling. Also needed are better radar/sonar equipment and oil pollution control equipment.

The civilian side of the economy offers the best short- to medium-term export opportunities.

In the automotive industry, firms interested in licensing or joint-venture agreements could do well in the specific product areas of seat frames and covers, plastics, all types of wiring, radios, cables, and automotive electronics in general.

Turn to page 6 — Mexican

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to International markets ..... 2
- Here's the 1988-89 trade fairs and missions program for Europe .... 4
- Canada will be in the limelight at Expo 88 in Australia ..... 5
- Countertrade with Eastern Europe is here to stay, study says ..... 6



# Good sales prospects from around the world

**ALGERIA** — Member countries of the International Bank for Reconstruction and Development and Switzerland are invited by Algeria's Ministry of Posts and Telecommunications to bid for the supply of nine **rural radio networks**. Bid documents, costing Cdn\$100, may be obtained from the Ministry of Posts and Telecommunications, Budget Annex Directorate, Office No. 26, 4 Bd Salah Bouakour, Algiers; or contact Jacques Desjardins at the Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**ALGERIA** — A company here, National Hydro Drilling North Ltd., has issued a six-lot tender with a bid closing date of April 29. Required are: Lot 1) six **H compressors** (pressure 17 bars); Lot 2) 25 **soldering sets** and 30 **soldering units**; Lot 3) five **stake lifting and positioning devices**; Lot 4) one 500 CV **diesel drilling machine table**; Lot 5) **workshop/worksite tools**; and Lot 6) **workshop materials**. Documents, costing \$75, can be obtained by the post and forwarded to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Algiers.

**BRITAIN** — Canadian companies interested in supplying **dried flowers** to a company here should contact Rosemary Massouras, Apple-dorf Company (Nottingham) Ltd., 696 Upper Parliament St., Nottingham, England NG1 6LD. Tel: 0602-586086. Telex: 377717 APCO G.

**BRITAIN** — A distributor here seeks suppliers of **clear white polyethylene film** (low-density medium slip). The company, Tenza Ltd., will accept 50-60 tonnes per month in full containers. Specific requirements per container are: 20 tonnes 55 micron Clear (545mm width, 1,500m length); and 20 tonnes 45 micron White (570mm width, 6,000-7,000m length). The polyethylene is to be wound into 76mm ID Cores and Corona-treated on one side. The polyethylene is used for adhesive lamination (water-based and hot-melt adhesive systems) and for overprinting with flexo printing (solvent links). Interested suppliers should contact Sam Richardson, Purchasing Manager, Tenza Ltd., Carlton Park Industrial Estate, Saxmundham, Suffolk P17 2NL, England. Tel: (0728) 2811. Fax: (0728) 4108. Telex: 087537 TENZA G.

**CAMEROON** — An international call for **site selection and airport feasibility study**, with an April 13 deadline, has been issued by this country. Interested parties would be responsible for the preliminary plan, choosing the site in collaboration with the Civil Aviation Directorate, conducting topographical and geotechnical surveys, providing a preliminary cost-estimate summary, and drawing up expropriation and tender documents, including technical and administrative plans. The proposed airport, capable of serving B737 planes on a 2,100 m runway, would include the airport apron, technical road work, airport buildings, telecommunications equipment and radar systems. Documents, costing 50,000 FCFA, can be obtained from Ministère de

l'Informatique et des Marchés publics, Secrétariat général, Division des appels d'offres et du suivi des marchés (Porte 219), Yaounde, Cameroon. Suggest interested parties contact the Canadian Embassy, Yaounde. Telex: 8209 KN. Answerback: (DOMCAN 8209 KN). Refer to international project no. 0019/002/2/PR/MINMAP/SG/DAO/SDI/87-88.

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC** — As part of this country's Five-Year Plan, a company here seeks Canadian state-of-the-art **computer controlled equipment** to increase productivity in heavy industrial and metal-working machinery sectors. Interested Canadian firms, especially those already selling in Europe, should provide their catalogues/company brochures to Eckhard Hahnel, Managing Director, Wamag GMBH, International Trade Centre, Friedrichstrasse, DDR-1086, Berlin. Telex: 114381 IHZ.

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC** — An East German representative agency for **agricultural products, foodstuffs and luxury foodstuffs** would like to represent Canadian suppliers of similar commodities. Agrima GMBH, which handles processed food products and alcoholic beverages for supermarkets, delicatessens and hard currency shops, also deals in vegetable oils, wheat grain, soya bean and oil seed products. Interested Canadian firms should contact Dr. Hermann Wiebelitz, Managing Director, Agrima GMBH, Albrechtstrasse 11, DDR-1040, Berlin. Telex: 113138 AGRI.

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC** — An agency here that markets a variety of commodities would like to represent Canadian suppliers of similar items. Asimex, which specializes in exotic foods for hard currency hotels and other items for an East German chain of hard currency stores, will consider representing Canadian suppliers of **processed and specialty foods; alcoholic beverages; perfumes; cosmetics; domestic chemical products; watches; ornaments; and giftware**. Canadian companies that would like to have their products considered for representation should send product literature/brochures to Ruth Lerche, Director, Asimex, Warschauer Str. 8, DDR-1034, Berlin. Telex: 11-2418 ASI DD.

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC** — An East German marketing firm that exports to third countries seeks offers from Canadian suppliers of **lumber for producing pallets**. Interested companies should contact Werner Weber, Camet, Burgstrasse 23, DDR-1020 Berlin. Telex: 114365/114920; or contact the Canadian Embassy, Warsaw, Poland. Telex: (Destination code 63) 813424. Answerback: (813424 CAA PL).

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC** — Canadian companies that are already exporting to Europe and that have established service arrangements are being sought to supply hospitals and laboratories with state-of-the-art **medical and scientific instruments**. The medical agency Metania GMBH, as part of the

country's Five-Year Plan to upgrade its medical facilities, is particularly interested in acquiring ultra sonic testing, computer analysis, and diagnostic equipment. Interested firms should send product literature and company brochures to Rainer Schutt, Managing Director, Metama GMBH, International Trade Centre, Friedrichstrasse, DDR-1086, Berlin.

**HUNGARY** — The Chemokomplex Hungarian Trade Company for Machines and Equipment of the Chemical Industry has issued a number of tenders (bid closing dates in brackets) for various **equipment and devices**. Required are in lot no. 82/2620: flanged carbon steel ball valves (April 26); lot no. 82/2621: flanged stainless steel ball valves (April 26); lot no. 82/2622: flanged stainless steel gate valves (April 27); lot no. 82/2623: flanged carbon steel gate valves (April 27); lot no. 82/2624: carbon steel valves, globe valves and plugs (April 28); lot no. 82/2625: flanged diaphragm valves, butterfly valves, flexible joints, flexible hoses, noise dampeners and glass level gauges (April 28); lot no. 82/2626: carbon steel and stainless steel flanges (April 28); lot no. 82/2627: carbon steel and stainless steel longitudinally-welded pipes and fittings (April 29); and lot no. 82/2628: teflon-lined flanged steel pipes and fittings (April 29). Tender documents cost a non-refundable US\$150 each, with remittances being made to Chemokomplex account number 203-10765 with the Hungarian Foreign Trade Bank Ltd. through the National Bank of Hungary, Budapest. Documents may be obtained from and should be forwarded to, A. Szecsy, Dept. No. 82, Chemokomplex, H-1389 Budapest 62, POB 141. Tel: (36-1)-329-980 or (36-1) 122-680. Telex: 22-5154. Fax: (36-1) 328-341.

**HUNGARY** — In early April tenders are to be issued by Chemokomplex for the supply of **fermentation equipment** for use in this country's integrated livestock industry project. Required are: Lot 1) four stable air compressor units; filters and candle filters suitable for mounting in pipeline; and two turbo compressor-type refrigerator packages. Lot 2) a vacuum drum filter; and a pressure filter unit. Lot 3) reverse osmosis equipment; discontinuous-duty ultrafilter; single-stage vacuum evaporator; and spray-drier. Tender documents cost a non-refundable US\$200 each, payable to Chemokomplex account number 203-10765 with the Hungarian Foreign Trade Bank in Budapest. Documents are available from K. Darvas, Project Officer, Chemokomplex, H-1389 Budapest 62, POB 141. Tel: (36-1)-119-506. Fax: (36-1)-328-431. Telex: 22-5154; or contact the Canadian Embassy, Budapest. Telex: (Destination code 61) 224588 (CDA H).

**HUNGARY** — Under a World Bank loan, the Hungarian National Oil and Gas Trust (OKGT) has announced a tender (No. 0994) for the delivery of **wire-line and well-completion materials**. Items required for the Hungarian Petroleum Project are: 2 $\frac{7}{8}$ -inch side-pocket mandrels (25 pieces); 2 $\frac{7}{8}$ -inch no-go seating

Continued on page 3

# Trade Opportunities

Continued from page 2

nipples (30 pieces); 2<sup>3</sup>/<sub>8</sub>-inch and 2<sup>7</sup>/<sub>8</sub>-inch no-go seating nipples (30 pieces); 2<sup>3</sup>/<sub>8</sub>-inch selective seating nipples (50 pieces); 2-inch no-go blanking plugs (70 pieces); 2-inch selective blanking plugs (20 pieces); 2<sup>1</sup>/<sub>2</sub>-inch no-go blanking plugs (10 pieces); 2<sup>1</sup>/<sub>2</sub>-inch selective blanking plugs (5 pieces); 3<sup>1</sup>/<sub>2</sub>-inch no-go blanking plugs (3 pieces); spang wire-line jars with 20-inch stroke (10 pieces); 1<sup>1</sup>/<sub>2</sub>-inch x 2-inch wire-line stems (10 pieces); 1<sup>1</sup>/<sub>2</sub>-inch x 5-foot wire-line stems (5 pieces); stainless steel wire for H2S service (5 pieces); Allen wrench sets (5 pieces); 2<sup>7</sup>/<sub>8</sub>-inch tubing pack-off equipment (1 piece); and 3<sup>1</sup>/<sub>2</sub>-inch tubing pack-off equipment (1 piece). Bid closing date is April 6. Tender documents are available at a cost of US\$200 (non-refundable). Purchasers are requested to transfer cost of documents to Chemokomplex (account #203-10765) in care of the National Bank of Hungary, Budapest. State tender number on all correspondence. For further information, contact the Canadian Embassy, Budapest. Telex: (Destination code 61) 224588 (CDA H).

**NIGERIA** — With World Bank financing and with a bid closing date of May 12 a tender has been announced for the supply of **vehicles and equipment** for this country's Oyo North Agricultural Development Project (ONADP). Required are: Lot 1) three 30-ton trucks; two 14-ton trucks; two seven-ton trucks; one recovery vehicle; 15 saloon cars (1500cc-1800cc); 31 pick-up trucks (1600cc-2000cc); three 30-seater buses; 122 motorcycles. Lot 2) three mobile machinery-servicing units; six 15KVA mobile generators; two 20/30KVA standby generators. Lot 3) 25 agricultural wheeled tractors and implements; 25 bund-forming ploughs; 25 sub-soilers; 25 heavy-duty harrows; 12 four-ton trailers; five rice threshers; five rice mills/hullers; 10 oil extractors; four planters. Lot 4) 1500 knapsack sprayers and 50 boom sprayers. Further information and bid documents, at a cost of US\$100, may be obtained from Nimrod International Ltd., 124 Mount St., Berkeley Square, London, England W1Y 5HA. Tel: 01-629-5301/2/3. Telex: 25334. Sealed bids are to be submitted to the Secretary, Oyo State Tenders Board, Office of the Military, Agodi, Ibadan, Nigeria.

**POLAND** — The Polish Ministry of Health allocates almost US\$370 million annually to the import of **medical products**. These include ready drugs and raw materials, pharmaceuticals and preparations for veterinary medicine, eye correction and sight protection devices, and rehabilitation and orthopedic equipment. A special need also exists for plastic catheters (only 45 per cent is met by local production) and capillary dialyzers. Currently, West German, Japanese and British companies control the market. However, there is potential for Canadian companies, especially if they are able to undercut existing suppliers by at least 5 per cent. Polish health requirements are very rigorous and all new products must be tested to obtain local licence. Canadian companies interested in this market should send product information and brochures to the Canadian Embassy, Ulica Matejki 1/5, Warsaw, 00-481, Poland.

Telex: (Destination code 63) 813424. Answerback: (813424 CAA PL).

**POLAND** — One company here seeks to import **chain saws** while another seeks a joint venture partner to provide hard currency for the **modernization of a chain saw plant**. The chain saws are needed to cut out thousands of frozen apple and pear trees destroyed by Poland's severe 1986-87 winter. Companies interested in quoting on the saws should contact either Dr. Maria Stolzman, President, or Bronislaw Klimaszewski, Project Manager, Agriculture Foundation, UL, Roleslawa Smialego 16, Warszawa Golabki. Telex: 816550. SEPOL PL. Firms interested in the proposed joint venture may contact Adolf Pinkosz, Director, Wroclawski Zaklad Przemyslu Maszynowego Dolpima, UL, Legnicka 62, 54-204 Wroclaw, Poland. Telex: 34494; or, for more details, contact the Canadian Embassy, Warsaw.

**POLAND** — A company here that is modernizing its viscose staple fibre plant has issued a tender for the procurement of various goods and services. Required are: Lot 1) **after-treatment machinery** that is of the viscose staple fibre finishing/net conveyor type with wet opener. Spare and wear parts are also required for two years. Lot 2) **viscose fibre tow cutter** and Lot 3) **filters for continuous filtration of viscose**. Interested parties may bid on separate lots or on as many as they feel qualified to supply. Bid closing date is April 30. Documents, costing US\$50, may be obtained from Jerzy Bednarek, General Manager, Chemitex-Wistom, UL, Zubrzyckiego 103/105, 97-200 Tomaszow Mazowiecki, Poland. Telex: 886214; or contact the Canadian Embassy, Warsaw.

**SWEDEN** — The Swedish Civil Aviation Administration intends to purchase **equipment for a trunked mobile radio network** for Stockholm's Arlanda Airport. The equipment must be flexible, provide fast radiocommunication with good frequency economy, and be transparent to data communication. Initially, the system will consist of 300 mobiles, 500 portables, and 150 wired dispatchers. It must also be capable of communicating with PABX and INTERCOM systems. Companies interested in tendering should apply in writing, by April 5, to the Swedish Civil Aviation Administration, Purchasing Section, S-601 79 Norrköping, Sweden. Selective invitations to tender will be sent out in April and must be received by the Administration in May. Because of timing, suggest interested parties contact the Canadian Embassy, Stockholm for possible assistance. Telex: (Destination code 54) 10687. Answerback: (10687 DOM-CAN S).

**TURKEY** — With a bid closing date of May 31, Eregli Iron and Steel Works Inc. has issued a tender, on a turn-key basis, for **port facilities work**. The contract includes the design and construction of a port and port facilities adjacent to existing facilities in Kdz Eregli (located on Black Sea coast, 200 km east of Istanbul and 40 km west of Zonguldak). The contractor will be responsible for complete study of the job site, and, depending on the results, for project design, provision of de-

tailed drawings, and installation and operation of necessary quarries. Port facilities will include: south pier approximately 1,400 metres long; 450-metre extension of north pier; approximately 350-metre-long discharge quay for 150,000 DWT vessels; concrete platform on piles for 2,500 ton/hour ore discharge conveyor; approximately 350-metre-long discharge quay for 40,000 DWT vessels; concrete platform on piles for 1,500 ton/hour coal discharge conveyor; and approximately 6,000 cubic metres of dredging work with removal of dredged materials from port. Post will obtain bid documents, at a cost of \$800, for interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** — A local company here, Anorkim, is seeking Canadian suppliers of **hydrogen peroxide**. The requirement is approximately 100 metric tons a month. Interested Canadian exporters may contact Isik Ogutcu, Anorkim, Mesrutiyet Caddesi No. 93, Sakarya Han, Kat 1, D-3, Tepebasi, Istanbul. Telex: 25934.

**TURKEY** — Canadian suppliers of **polypropylene** (2,000 tons/year) and **polystyrene** (3,000 tons/year) are being sought by Tek Kimya, a Turkish manufacturer of plastic packaging material. Interested parties may contact Aziz Tarim, Tek Kimya Sanayii AS, Abidin Pasa Caddesi, 9 Sokak, Baser Han, Adana, Turkey. Telex: 62339 BKS-TR.

**TURKEY** — A tender with a bid closing date of May 5 has been announced by Turkey's State Highways Department for the supply of **tires and tubes for trucks, graders and pick-ups**. Specific requirements in the 17-item list are: 1000 tubes (650 x 16); 2000 tires (650 x 16-6); 100 tubes (750 x 20); 300 tires (750 x 20-6); 1000 tubes (900 x 20); 2000 tires (900 x 20-12); 1000 tubes (1100 x 20); 3000 tires (1100 x 20-14); 500 tubes (1200 x 20); 1000 tires (1200 x 20-16); 750 tubes (1300 x 24); 1500 tires (1300 x 24-12); 400 tubes (1400 x 24); 800 tires (1400 x 24-12); 25 tubes (1400 x 20); 50 tires (1400 x 20-18); and 100 tubeless tires (23.5 x 25-16). Documents, costing approximately \$60, can be obtained by the post and forwarded to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY** — A prequalification tender — open only to supplier firms that currently hold or can obtain a NATO Clearance Certificate — has been announced by the Turkish Post Telegraph Telephone Administration (PTT) for a project (valued at Cdn\$7.5 million) that requires a **long distance fibre optic cable communications network**. When installed, the cable will be used jointly by PTT and Turkey's NATO Department, both of which will evaluate the prequalification applications. Deadline for receipt of prequalification forms is April 11. Post can purchase the forms and forward, at cost, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**UGANDA** — To assist with this country's \$27.4-million Southwest Regional Agricultural Rehabilitation Project, the following consult-

Turn to page 5 — Sales

# Canada-Europe calendar of trade activities

So you want to take your service or product to a European market. What better way to get your feet wet than by participating in one of the hundreds of trade fairs and missions that take place annually. These events present Canadian exporters with a prime opportunity to expand sales and make all-important contacts.

External Affairs is coordinating over 80 trade activities in both Eastern and Western Europe during 1988-89. The program comprises national stands, information booths and trade missions to and from Europe.

And if previous results are any indication, these events prove to be some of the best marketing tools available to exporters. According to trade officials, Canadian participation in 13 European trade shows during 1987-88 alone generated a hefty rate of return of \$134 in sales for every dollar invested by the Federal government.

To help you plan your marketing activities, here's a list, presented chronologically and by industry sector, of the events planned for 1988-89. The second half of the list will be carried in the March 31 issue of *CanadExport*.

For additional information on the events and how you can participate, contact External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-5554; or call Info Export.

## Agriculture

- Poultry/Egg Production Equipment and Technologies — Tashkent, U.S.S.R., June 9-17, 1988.
- Incoming biotechnology mission — Alberta, Saskatchewan, Ontario and Quebec, June 1988.
- Royal Agricultural Show — Stoneleigh, England, July 4-7, 1988 — Agricultural machinery, livestock, food, and breeding cattle.
- Incoming mission to Western Canada Farm Progress Show — Regina, Saskatchewan, 1988.
- Incoming cross-Canada mission from Moscow, to Royal Winter Fair — 1988.
- Berlin Green Week — Berlin, West Germany, January 27-February 5, 1989 — Agriculture, gardening, forestry and household equipment.
- SIA '89 — Paris, France, March 5-12, 1989 — Breeding stock (cattle).
- Aquaculture mission to Scandinavia.

## Books

- Bologna Book Fair — Bologna, Italy, April 7-10, 1988 — Specialist books, school textbooks, magazines and travel guides.
- Frankfurt Book Fair — Frankfurt, West Germany, October 5-10, 1988.

## Communications, Computer and Electronics Equipment

- Informat/Expotronica '88 — Barcelona, Spain, April 11-16, 1988 — Communications and informatics equipment.
- Computer '88 — Lausanne, Switzerland, April 26-29, 1988 — Computer and computer-related equipment.
- Communications '88 — Birmingham, Britain, May 10-13, 1988 — Communications and information equipment.
- Software mission to Vienna, West Germany and Switzerland, June 1988.
- SMAU — Milan, Italy, September 14-19, 1988 — Office machinery and equipment, data processing systems, and teleprocessing communications equipment.
- ELECTRONICA — Munich, West Germany, November 8-12, 1988.
- Danish Telephone Company buyers to Canada, 1988.
- Computer software mission to Nordic countries, 1988.
- CeBit '89 — Hanover, West Germany, March 8-15, 1989 — Products from hardware, software, and keyboards, to video digitizer boards, portable mobile data terminals, and office automation.

## Consumer Products

- International buyers to Montreal International Fur Fair — Montreal, May 1988.
- Buyers from British Importers Confederation Inc. — June 1988.
- ISPO (Fall) '88 — Munich, West Germany, August 30-September 2, 1988 — Sports equipment.
- PHOTOKINA '88 — Cologne, West Germany, October 5-11, 1988 — Imaging systems.
- Liberty's Fashion Show — London, U.K., October 1988.
- Domotechnica '89 — Cologne, West Germany, February 14-17, 1989 — Home appliances, household technology and kitchenware.
- ISPO (Spring) '89 — Munich, West Germany, February 23-26, 1989.

- Incoming buyers to C.S.G.A. — Montreal, February 1989.
- SIG — Grenoble, France, March 5-9, 1989 — Winter sports products including furs.
- Buyers from Greenland Trading/Department Store.

## Defence and Security Products

- Navy Mission to Ankara, Turkey, spring 1988.
- ILA (Hanover Air Show) — Hanover, West Germany, May 5-12, 1988 — Aerospace technology.
- Defence Industrialists mission to West Germany — June 20-29, 1988.
- Defendory '88 — Piraeus, Greece, October 4-8, 1988.
- Security '88 — Essen, West Germany, October 18-21, 1988 — Security equipment.
- Incoming industrial trade mission, RDP Committee from U.K. — October 1988.
- Incoming procurement mission, DND contractors — 1988.

## Educational, Medical and Health Care Products

- Expomed '88 — Brussels, Belgium, April 20-24, 1988 — Medical and hospital equipment.
- Biotechnica — Hanover, West Germany, September 1988 — Biotechnical processes and products.
- IFAS '88 — Berne, Switzerland, November 1-4, 1988 — Educational, medical and health care products.
- Medica '88 — Duesseldorf, West Germany, November 16-19, 1988 — Medical equipment.

## Food Products and Equipment

- GastroNord — Stockholm, Sweden, April 12-15, 1988 — Pacific salmon, lobster, lobster meat and honey products are highlighted.
- Midlands U.K. food promotion mission — July 1988.
- SIAL '88 — Paris, France, October 17-21, 1988 — Food products.
- Fish exporters mission to Spain — October 1988.
- Salon des Métiers de Bouche — Lyon, France, January 21-25, 1989.
- IFE '89 — London, U.K., January 29-February 2, 1989 — Food and beverage products.

# Agreement encourages procurement by U.S.

Continued from page 1  
commercial supplies.

In Canada, 22 federal departments (Transport, Communications, and Fisheries and Oceans are exempted) and 10 agencies are covered.

Previous "Buy American" provisions will not apply to the new access. As well, thresholds on certain U.S. government procurements, including defence equipment, have been

lowered to CAN\$33,000 from the previous GATT level of CAN\$238,000.

Agreement has been reached on a common rule of origin and improved transparency measures, particularly for procurement tendered by a single firm. In addition, there will be jointly agreed upon principles governing bid challenge procedures. An impartial body of review will investigate complaints, make decisions, and recommend changes in pro-

cedure procedures.

For more information on these potential trade opportunities in the U.S., contact Greg Goldhawk at External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTE), tel: (613) 993-7486; or Conrad Sheck at United States Economic Relations Division (UEE), tel: (613) 993-6350; or R.G. Sandor, United States Division/Defence (TDU), tel: (613) 996-3437. ★

# Canada on world stage at Expo 88 fair

Expo 88 will be a fitting celebration in honour of Australia's bicentennial, and it could also be the marketing opportunity of



Canadian Participation  
Participation canadienne  
Expo 88 Expo 88  
Brisbane, Australia Brisbane, Australie

the decade for Canadian exporters of leisure products.

Think of it — a potential audience of 8 million people, 750,000 of those from beyond Australia's borders, converging on Brisbane over a six-month (Apr. 30-Oct. 30) period, to explore "Leisure in the Age of Technology."

"Leisure — Seasons of Adventure" is the theme of the Canada Expo 88 pavilion, which explores the impact of technology on current and future trends in Canadian leisure. A vast array of leisure technology and fitness equipment will demonstrate how Canadians "play" together through the seasons, across the country.

More than 50 Canadian companies have provided sports and leisure products for the display, one of the largest and most comprehensive of the 50 participating countries and states.

From International Hard Suits Inc., comes

## Auto parts firm a competitive force

Is the Canadian automotive parts supply industry a world-class competitive force?

Chrysler Motors thinks so.

More than a dozen Canadian suppliers of automotive parts were recently honoured by Chrysler Motors for outstanding performance in the 1987 model year.

The "Pentastar Award" winners achieved the highest evaluation in Chrysler's supplier rating system, displaying superior performance in the critical areas of quality, delivery, price and technology. The winners were judged by the toughest panel Chrysler could find — their buyers.

It was the third successive win for the Woodstock Division of Kelsey-Hayes Canada Ltd. And quite an honour it was. Only 17 of Chrysler's 3,500 world-wide suppliers have qualified for the Pentastar Award three years running.

Kelsey-Hayes Canada Ltd., Woodstock Division, manufactures brake drums and disc brake rotors for the automobile industry. During the past three years, it has produced over 5 million brake drums and rotors for Chrysler. And to its credit, virtually all shipments have been defect-free. Only two components have been labelled unsatisfactory by Chrysler in the last three years.

The "Pentastar" designation awarded to Kelsey-Hayes as well as the other Canadian

the "Newtsuit" — a light-weight diving suit which enhances man's ability to complete deep dives safely and to perform tasks requiring manned intervention. Can-Dive Services Ltd. is contributing its "Sea Urchin" — a one-person submarine capable of diving to almost 100 metres. Submar Systems International Inc.'s "Mantaray" — a battery-operated recreational submersible — will be on display. Orcatron Manufacturing Ltd., is sending its "Scubaphone" — an underwater radio system which allows divers to communicate over distances up to 12 times greater than provided by other underwater equipment. And from Ontario Drive and Gear Ltd. comes the "Argo" — a six-wheel, all-terrain vehicle designed for the physically disabled.

But wait, there's more. From kayaks to handmade bikes, from fishing equipment to home gyms, from tents to "Laser" sailboats adapted for the handicapped, from marine survival suits to ski clothing, the best in Canadian leisure products will be on view.

"This world's fair is a first-class opportunity for us to strengthen our ties with our longstanding ally and good friend," said Minister for International Trade Pat Carney, at a recent news conference to unveil the Canadian program for Expo 88.

Canadian exporters hope the "strengthening of ties" includes new markets for Canadian products, not only in Australia but worldwide.

Further information on Canada at Expo 88 is available from Jean-Pierre Ollivier of External Affairs' International Expositions Division (BTE), tel: (613) 996-2223. ★

suppliers, says Woodstock Division General Manager Roy Smith, refutes the impression conveyed in some media reports that Canadian automobile parts manufacturers are high in price, lacking in quality and late with deliveries.

It also ensures that the Woodstock Division of Kelsey-Hayes — which exports 80 per cent of production — will continue as one of Chrysler Motors' preferred suppliers. ★

## Transportation talks

A one-day seminar on the **Practical Aspects of International Transportation** is slated for April 20 at the World Trade Centre, Toronto.

Of interest to Canadian exporters and other tradespeople, the seminar will discuss such subjects as "Overseas Trade", "Marine Insurance", "Documentation", "Inland Freight — 1988 Opportunities", "The Forwarder, The Architect of Transport", and "Transportation Budget and Quotation".

The seminar will be held from 9:00 a.m. to 4:00 p.m. The registration fee of \$50 covers the buffet.

For further information or to register, contact Ken Fear-Firman of Logtrans Toronto, organizers of the seminar. Tel: (416) 362-5951. ★

## Sales leads

Continued from page 3

ants are required: an adaptive research agronomist; an extension and training specialist; an inputs supply manager; and a financial controller. Additional personnel will be required on a short-term basis during the pre-project start-up period. These include consultants to: act as a project expediter; prepare a building design contract; complete a rural roads inventory; and train and upgrade skills of local staff. The objectives of the project are to increase food production, income and living standards of small farmers in the four districts of southwest Uganda by increasing productivity through research, and by improving access to markets through road rehabilitation. For further information, interested Canadian companies should contact Mr. P.M. Ofwono, Ministry of Agriculture, P.O. Box 102, Entebbe, Uganda. Telex: 61287. Correspondence should be copied to the Canadian High Commission, P.O. Box 30481, Nairobi, Kenya. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

ZAIRE — In a project to facilitate the navigation of the Zaire River, this republic has issued a tender (lot nos. 11-17) for various pieces of equipment. Required are: lot 11) an **hydraulic dredge shovel**; lot 12) a **discharge barge**; lot 13) **parcels of unmeasured material**; lot 14) **heavy bridge piling**; lot 15) **rapid pilot boat**; lot 16) **buoy launch**; and lot 17) **hydrographic launch**. Documents for lots 11 and 12 cost US\$200; the others cost US\$100. Documents are available in French only — proposals to be submitted in French — from Citoyen Président Délégué Général, Régie des Voies Maritimes, BP 13999, Kinshasa, Zaire. Telex: 21130 RVM/ZR. Fax: 31070 RVM/ZR. Interested parties may also contact the Canadian Embassy, Kinshasa. Telex: (Destination code 982) 21303. Answerback: (21303 DOMCAN ZR).

ZAIRE — A tender in three lots has been issued by this republic's Office of Highways for the supply of **highway maintenance equipment**. Required in Lot 1 are 100 (4 × 4) **pick-up trucks** with a minimum load capacity of 1,000 kg. Lot 2 is for 15 (4 × 4) **station wagons** and Lot 3 is for four **materials-handling wagons**. Interested parties may bid on separate lots or on all lots. Closing date for receipt of bids is May 9. Documents, in French only and costing US\$200, may be obtained from and should be forwarded to the American ORT Federation, 2025 I Street N.W., Suite 320, Washington, D.C. 20006, U.S.A. At a cost of 10,000 Zaires, documents may also be obtained from and submitted to Les Bureaux du Service de Gestion du Matériel des Travaux Publics — SGMTP/Office des Routes, BP 16.299 Kinshasa I, Zaire. Telex: 21.327.

**NOTE: Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products. ★**

# Plan to enhance export trade

Continued from page 1

Kong in order to enhance Canada's trading prospects with China. (As the business activities of Hong Kong and China become increasingly integrated, Canadian exporters who establish sound business relations with Hong Kong firms today will find themselves well placed to develop the Chinese market tomorrow).

- To increase business relationships with Hong Kong entrepreneurs by promoting joint ventures and building on existing business relationships.

The **Trade Action Plan** also is meant to "maintain the momentum" that has been picking up over the years, Minister Carney said, noting, among other achievements, the following:

- In the last 10 years, Canadian exports to Hong Kong have increased seven-fold, from \$67 million in 1977 to \$480 million in 1987. Two-way trade also has increased, reaching an all-time high of \$1.6 billion last year. Today, all major Canadian banks have substantial operations in Hong Kong, and Canadian companies claim 35 per cent of Hong Kong's insurance market.

- As well, the Canadian Chamber of Commerce in Hong Kong boasts 700 members and six Canadian provinces have offices there.

- More than that, Canadian expertise has won the design contract for the vessel traffic management system for Victoria Harbour, and two Canadian consortia are competing to provide a \$65 million integrated communications system for the Hong Kong police.

- In February, the Canadian government announced revised air service arrangements with Hong Kong which, said Secretary of State for External Affairs Joe Clark, "would



**Making a point** — Minister for International Trade Pat Carney emphasizes a point in announcing the **Action Plan for Trade and Investment** to stimulate business activity between Canada and Hong Kong.

help consolidate and enhance the Canadian presence in the Asia-Pacific region."

Canada's expansion of trade links with Asia-Pacific markets, Minister Carney emphasized, can be credited, in large part, to the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

The Minister said that gaining secure access to the North American market is critical to Canada's international competitiveness, not only in markets on this continent, but also in the Asia-Pacific region and around the world.

The Agreement will, said Minister Carney, "make us an attractive centre for investment for foreign companies who want to build on that secure access to the North American market."

For further information on the **Action Plan for Trade and Investment** or for general information on Canada-Hong Kong trade opportunities, contact R. Catellier of External Affairs' East Asia Trade Development Division (PNC), tel: (613) 995-8744. ★

# Countertrade demands expected to increase

The countertrade experience of some 70 Canadian exporters in Eastern Europe was the focus of a recent study completed for the Department of External Affairs by the Canadian-East European Trade Council.

The study covered eight countries and over 25 issues ranging from negotiating difficulties and levels of countertrade demands, to trading house fees and future expectations.

Exporters reported that in terms of the most important factors in successfully exporting to Eastern Europe, a willingness to engage in countertrade ranked behind such basic requirements as competitive price, financing, quality, delivery, credibility and technological advantage.

The study revealed that while countertrade may be a fact of life in trade with Eastern Europe, it is unlikely to be the deciding factor. The practice of countertrade should not, however, be ignored or be a reason for not pursuing export opportunities. Indeed, the exporters felt that countertrade demands could be expected to increase in the future.

For further information on countertrade, or a copy of the study, contact M.J. Reshityk, Deputy Director, Trading House and Countertrade Section, Export Finance, Capital Projects and Trading Houses Division, Department of External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 996-1419; telex: 053-3745; fax: (613) 996-9103.

For information on the Canadian-East European Trade Council, contact Peter Egyed, Executive Director, 55 Metcalfe Street, Suite 1160, Ottawa K1P 6N4. Tel: (613) 238-4000; telex: 053-3360; fax: (613) 238-7643.

# Mexican market open to opportunities

Continued from page 1

In the aviation sector the Mexican government favours the creation of feeder airlines, making room for the import of small- and medium-size aircraft. In addition, there are good prospects for maintenance, repairs, overhaul, tooling and parts for the 88 aircraft belonging to the two national airlines.

There is a growing need for more sophisticated residential and industrial systems in the security sector. The organization responsible for the protection and security of banks is looking for inexpensive, passive security systems.

A number of projects of interest to Canadian exporters of telecommunications equipment are also on tap. Among these are: the installation of a network of 200 TV and voice receivers in remote areas; the modernization and enlargement of the microwave network

through digitization; the re-equipment and enlargement of the Telex network by over 2,000 subscribers; and the extension of radio telephony service to 259 rural communities.

Export opportunities also exist for Canadian manufacturers of computer parts and components, and for manufacturers of peripherals, multiplexors, modems, and printers.

For an initial assessment of markets of interest to your company, send a description of your firm's activities, products/services, and the type of representative/distributor/business partner you feel would match your needs, to the Canadian Embassy, Apartado Postal 105-05, 11560 Mexico DF. Telex: (Destination code 22) 1771191. (DMCNME).

Interested parties may also contact Graham Weber of External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 995-0460; telex: 053-3745. ★

## Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: **CanadExport (BTC)**, Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

**1-800-267-8376**

(Ottawa area: 993-6435)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

*CanadExport* is published semimonthly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.

Semimonthly circulation: 30,000.

Canada

# canadexport



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

VOL. 6 N° 5

LE 15 MARS 1988

## Hong Kong, plaque tournante commerciale

Hong Kong n'est qu'un point sur la carte, mais son potentiel commercial est énorme. C'est pourquoi l'on est en train d'encourager les entrepreneurs canadiens à exploiter les nombreux débouchés offerts par Hong Kong. D'ailleurs, ces débouchés sont favorisés par les atouts suivants:

- Hong Kong vient au troisième rang des marchés d'importation de l'Asie.
- Hong Kong est le centre d'exportation vers la Chine et vers d'autres marchés de l'Asie et du Pacifique.
- Hong Kong est le port à conteneur le plus actif du monde.

- Il occupe le sixième rang parmi les terminaux de fret aérien les plus actifs du monde.
- L'année dernière, les importations de Hong Kong ont augmenté de 40 %; et
- Son produit national brut (PNB) a fait, l'année dernière, un bond spectaculaire de 12 %.

### Le libre-échange va favoriser nos échanges

Avec l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, nos industriels se verront probablement faciliter l'accès de la clientèle offerte par les marchés publics des États-Unis.

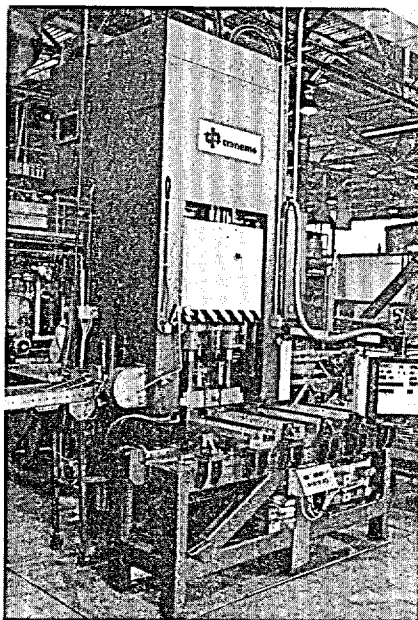
L'accord Canada-États-Unis sur le partage de la production de défense, signé en 1959, a donné à l'industrie canadienne de défense autant de chances qu'aux Américains d'obtenir des contrats dans ce domaine, compte tenu du prix, de la qualité et des conditions de livraison.

À cette fin, le gouvernement américain a décidé d'abroger les restrictions prévues par le *Buy American Act* pour une grande variété de fournitures canadiennes utilisées dans le programme de défense des États-Unis. En outre, il a modifié sa réglementation en vue de permettre l'entrée hors taxe de ces marchandises.

Maintenant, toutefois, l'Accord de libre-échange offre à nos entreprises, sur les marchés publics américains, un nouveau débouché de 4 milliards de dollars CAN concernant des produits civils. Réciproquement, le gouvernement canadien pourra se procurer pour 665 millions de dollars de marchandises auprès des fournisseurs américains.

Sont concernés par l'Accord: 11 départements fédéraux des États-Unis (sauf ceux  
(Voir page 4: De nouveaux.)

### Chapeau, champion!



**Une réussite pulssante** — Cette presse hydraulique à double effet avec filière à serrage rapide contribue à produire des pièces automobiles hors pair chez la **Kelsey-Hayes Canada Ltd.**, de Woodstock (Ont.). Lire l'article page 5.

Malgré un climat aussi favorable, et les énormes possibilités offertes par Hong Kong aux exportateurs canadiens de biens et de services, le Canada n'occupait, en 1986, que le vingt-troisième rang parmi les fournisseurs de cette région.

À titre de ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney a fait récemment la déclaration suivante, en annonçant l'adoption, par le gouvernement, d'un **Plan d'action en faveur du commerce et des investissements**, conçu pour stimuler les activités commerciales entre le Canada et Hong Kong: «Nous pouvons faire plus, nous devons faire mieux.»

«Faire plus», c'est appliquer le **Plan d'action** annoncé par M<sup>me</sup> Carney dans son discours prononcé le 1<sup>er</sup> mars à l'occasion de la première réunion nationale de l'Association commerciale Hong Kong-Canada.

Ainsi conçu, le **Plan d'action commercial** comporte quatre objectifs principaux:

- Sensibiliser davantage les gens d'affaires canadiens au fait que Hong Kong représente un marché à la fois important et accessible, doté d'un environnement commercial comparable à ce que l'on rencontre en Occident.
- Inciter les exportateurs canadiens à tirer profit du marché dynamique de la réexportation offert par Hong Kong. (L'année dernière les réexportations ayant transité par Hong Kong se sont chiffrées à environ 25 milliards de dollars. Un tiers des marchandises sont allées en Chine, le reste vers d'autres marchés de l'Asie et du Pacifique).

Min. des Affaires Étrangères (Voir page 6: Un plan.)

## Le Mexique offre un marché chaleureux

Selon une récente étude de marché, les perspectives à moyen et à long termes sont bonnes au Mexique. Un programme de libéralisation du commerce, la réduction des droits de douane et l'élimination des licences requises avant l'importation de la plupart des catégories de produits ont contribué à stimuler les exportations canadiennes au Mexique en 1987.

Les analystes affirment que les débouchés offerts dans le secteur de la défense se trouvent dans les domaines suivants: forces terrestres — entreprises conjointes de production de jeeps et de camions; aviation — maintenance et remise à neuf des avions; marine — bateaux et avions patrouilleurs pour protéger la zone économique maritime, pour

appuyer les opérations de recherche et de sauvetage et pour empêcher la contrebande. Le Mexique a également besoin d'un meilleur matériel radar-sonar et de matériel de lutte contre la pollution par les hydrocarbures.

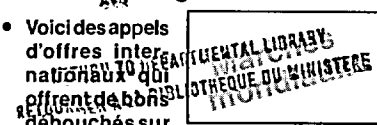
Ce sont les marchés civils qui offrent les meilleurs débouchés sur le court et le moyen termes.

Dans l'industrie automobile, les sociétés désireuses de conclure des accords de licence ou d'entreprise conjointe pourraient réaliser de bonnes affaires dans les domaines particuliers que sont les cadres et couvertures de siège, les matières plastiques, tous les types de fils, les miroirs, les radios, les câbles et les composants électroniques pour

(Voir page 6: Débouchés.)

### DANS CE NUMÉRO:

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- Voici la liste des foires et missions 1988-1989 pour l'Europe ..... 4
- Le Canada participera avec éclat à Expo 88, en Australie ..... 5
- L'Europe de l'Est fait l'objet d'une étude ..... 6



# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ALGÉRIE** — Le ministère algérien des Postes et Télécommunications recherche 9 réseaux de radio rurale. Le cahier des charges peut être retiré au ministère des Postes et Télécommunications, Direction du Budget Annexe — bureau n° 26, 4 Bd Salah Bouakour, Alger, moyennant 100 \$CAN; ou communiquer avec M. Jacques Desjardins à l'ambassade du Canada à Alger. Tél.: (code de destination 408) 66043. Indicatif: (66043 CANAD DZ).

**ALGÉRIE** — L'entreprise nationale Hydro-Forage Nord a lancé un appel d'offres, clôturant le 29 avril, en 6 lots. Les articles recherchés sont: (lot 1) 6 compresseurs haute pression 17 bars; (lot 2) 25 groupes de soudure et 30 postes de soudure; (lot 3) 5 engins de levée et de pose de poteaux; (lot 4) 1 banc d'essai diesel de 500 CV; (lot 5) outillage d'atelier et de chantier; et (lot 6) matériel d'atelier. Le cahier des charges coûte 75 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**CAMEROUN** — Le gouvernement du Cameroun a lancé un appel d'offres international, clôturant le 13 avril, concernant le choix d'un site et l'étude du projet de construction d'un aéroport. Il s'agit d'établir un avant-projet, de choisir le site conjointement avec la Direction de l'aviation civile, de faire les levés topographiques et géotechniques, d'établir un avant-projet sommaire assorti du coût estimatif, de rédiger les modalités d'expropriation et les documents de l'appel d'offres, y compris les plans techniques et administratifs. Le projet d'aéroport sera conçu pour desservir des avions B737 utilisant une piste de 2100 mètres; il comprendra l'aire de manœuvre, la voirie technique, les bâtiments aéroportuaires, l'équipement de télécommunication et les systèmes radar. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre paiement de 50000 FCFA, en s'adressant au ministère de l'Informatique et des Marchés publics, Secrétariat général, Division des appels d'offres et du suivi des marchés, (Porte 219), Yaoundé, Cameroun. Communiquer aussi avec l'ambassade du Canada à Yaoundé. Tél.: 8209 KN, Indicatif: (DOMCAN 8209 KN). Référence: projet international n° 0019/002/2PR/MINMAP/SG/DAD/SDI/87-88.

**GRANDE-BRETAGNE** — Les entreprises canadiennes qui veulent fournir des fleurs séchées à une société britannique peuvent communiquer avec M<sup>me</sup> Rosemary Massouras, Appledorf Company (Nottingham) Ltd., 696 Upper Parliament St., Nottingham, Angleterre, NG1 6LD. Tél.: 0602-586086. Tél.: 377717 APCO

**GRANDE-BRETAGNE** — Un distributeur local recherche des fournisseurs de pellicules de polyéthylène de qualités clair et blanc. Tenza Ltd acceptera de 50 à 60 tonnes par mois en conteneurs complets, soit: 20 tonnes de qualité Clair à 55 microns (largeur 545mm, longueur 1500m); et 20 tonnes de qualité Blanc à 45 microns (largeur 570mm, longueur 6000-7000m). Le polyéthylène doit être livré en noyaux de 76mm et avoir reçu le traitement corona sur un côté. Le polyéthylène est utilisé pour le feuilletage par adhésion (systèmes

adhésifs à base d'eau et thermofusibles) ainsi que pour l'impression flexographique (par solvants). Communiquer avec Sam Richardson, responsable des achats, Tenza Ltd, Carlton Park Industriel Estate, Saxmundham, Suffolk P17 2NL, Angleterre. Tél.: (0728) 2811. Télécopieur: (0728) 4108. Tél.: 087537 TENZA G.

**HONGRIE** — Dans le cadre d'un prêt de la Banque mondiale, la Société nationale hongroise pour le pétrole et le gaz (OKGT) a annoncé un appel d'offres (n° 0994), clôturant le 6 avril, pour la livraison de matériel pour le travail au câble et la complétion des puits. Voici les articles recherchés pour le projet pétrolier hongrois: mandrins de poche de 2 $\frac{7}{8}$  po. (25 pièces); manchons d'étanchéité totale de 2 $\frac{7}{8}$  po. (30 pièces); manchons d'étanchéité totale de 2 $\frac{3}{8}$  et 2 $\frac{1}{8}$  po. (30 pièces); manchons d'étanchéité sélective de 2 $\frac{7}{8}$  po. (50 pièces); bouchons d'obturation totale de 2 po. (70 pièces); bouchons d'obturation sélective de 2 po. (20 pièces); bouchons d'obturation totale de 2 $\frac{1}{2}$  po. (10 pièces); bouchons d'obturation sélective de 2 $\frac{1}{2}$  po. (5 pièces); bouchons d'obturation totale de 3 $\frac{1}{2}$  po. (3 pièces); bacs de tension de câble à course de 20 po. (10 pièces); tiges de câble de 1 $\frac{1}{2}$  po. x 2 po. (10 pièces); tiges de câble de 1 $\frac{1}{2}$  po. x 5 pi. (5 pièces); câble en acier inoxydable pour service H<sub>2</sub>S (5 pièces); jeux de clés allen (5 pièces); matériel de régulation de tiges 2 $\frac{7}{8}$  po. (1 pièce) et matériel de régulation de tiges de 3 $\frac{1}{2}$  po. (1 pièce). On peut se procurer le dossier d'appel d'offres au coût de 200 \$ US (non remboursables). Les acheteurs sont priés de transférer le montant au Chemokomplex (compte 203-10765) aux soins de la Banque nationale de Hongrie, à Budapest. Mentionner le numéro de l'avis d'appel d'offres sur toute correspondance. Pour obtenir le dossier ou d'autres informations, communiquer avec l'ambassade du Canada à Budapest. Tél.: (code de destination 61) 224588 (CDA H).

**HONGRIE** — La société commerciale hongroise Chemokomplex spécialisée dans les machines et les équipements conçus pour l'industrie chimique, a lancé un certain nombre d'appels d'offres (dates de clôture entre parenthèses) en vue d'acquérir divers équipements et dispositifs: lot n° 83/2620: soupapes à boulet munies de brides, en acier au carbone (26 avril); lot n° 83/2621: soupapes à boulet munies de brides, en acier inoxydable (26 avril); lot n° 83/2622: robinets-vannes munis de brides, en acier inoxydable (27 avril); lot n° 83/2623: robinets-vannes munis de brides, en acier au carbone (27 avril); lot n° 83/2724: valves sphériques avec obturateur, en acier au carbone (28 avril); lot n° 83/2725: soupapes à membrane souple munies de brides, soupapes papillons, joints souples, tuyaux souples, silencieux et tubes de niveau (28 avril); lot n° 83/2626: brides en acier au carbone et en acier inoxydable (28 avril); lot n° 83/2627: tuyaux soudés longitudinalement et raccords, en acier au carbone et en acier inoxydable (29 avril); et enfin, lot n° 83/2628: tuyaux en acier munis de brides et raccords, revêtus de téflon (29 avril). On peut se procurer les documents de l'appel d'offres

contre paiement non remboursable de 150 \$ chacun. Les versements doivent être effectués au compte de la société Chemokomplex, n° 203-10765, à la Hungarian Foreign Trade Bank Ltd., par l'entremise de la Banque Nationale de Hongrie, Budapest. Les documents sont disponibles auprès de: A. Szecsy, Dept. No. 82, Chemokomplex, H-1389 Budapest 62, POB 141. Tél.: (36-1)-329-980 ou (36-1) 122-680. Tél.: 22-5154. Télécopieur: (36-1) 328-341.

**HONGRIE** — Au début d'avril, la société Chemokomplex lancera des appels d'offres en vue d'acquérir des équipements de fermentation destinés à l'ensemble du programme industriel hongrois d'élevage de bétail. Les équipements requis sont les suivants: Lot n° 1: quatre compresseurs d'air conçus pour les étables; des systèmes de filtrage et des filtres pouvant être montés dans la tuyauterie; et deux réfrigérateurs du type compresseur. Lot n° 2: un filtre à tambour sous vide; et un filtre sous pression. Lot n° 3: un équipement à osmose inverse; un ultrafiltre à service continu; un évaporateur sous vide à étage unique; et un sécheur par atomisation. Les documents de l'appel d'offres peuvent être envoyés, contre virement non remboursable de 200 \$ US au compte n° 203-10765 de la société Chemokomplex, à la Banque de Commerce extérieur de Budapest. Communiquer avec K. Darvas, Agent de projet, Chemokomplex, H-1309 Budapest 62, POB 141. Tél.: (36-1)-119-506. Télécopieur: (36-1)-328-431. Tél.: (Code de destination 61) 224588 (CDA H).

**NIGERIA** — Aux termes d'un prêt de financement de la Banque mondiale, le Nigeria a lancé un appel d'offres, clôturant le 12 mai, en vue d'acquérir des véhicules et des équipements destinés au Projet de développement agricole de l'État d'Oyo du Nord (ONADEP), soit: Lot n° 1: 3 camions de 30 tonnes; 2 camions de 14 tonnes; 12 camions de 7 tonnes; 1 camion dépanneur; 15 conduites intérieures (1500 cc-1800 cc); 31 camions de ramassage (1600 cc-2000 cc); 3 autobus pouvant comporter 30 places assises; 122 motocyclettes. Lot n° 2: 3 unités mobiles de réparation et d'entretien de machines; 6 générateurs mobiles de 15 KVA; 2 générateurs de secours de 20/30 KVA. Lot n° 3: 25 tracteurs agricoles sur roues, avec leurs accessoires; 25 charrettes gerbeuses; 25 fouilleuses; 25 herbes à grande puissance; 12 remorques de 4 tonnes; 5 batteuses à riz; 5 moulins/écousseuses à riz; 10 extracteurs d'huile; 4 planteuses. Lot n° 4: 1500 vaporisateurs portés sur le dos et 50 vaporisateurs à flèches. Pour obtenir d'autres renseignements, ainsi que les documents de l'appel d'offres (moyennant 100 \$ US) communiquer avec: Nimrod International Ltd., 124 Mount St., Berkeley Square, Londres, Angleterre W1Y 5HA. Tél.: 01-629-5301/2/3. Tél.: 25334.

**UGANDA** — Le ministère de l'Agriculture de l'Ouganda voudrait obtenir des services d'experts-conseils pour faciliter son projet de réorganisation agricole du Sud-Ouest, projet évalué à 27,4 millions de dollars. Les compé-

(La suite page 3.)

## Débouchés commerciaux

(Suite de la page 2.)

tences requises sont les suivantes: un agronome spécialisé dans la recherche pluridisciplinaire; un spécialiste de l'enseignement agricole fondamental et complémentaire; un gestionnaire de l'information; et un vérificateur de la gestion financière. On fera également appel à d'autres spécialistes pour une brève période qui précédera le démarrage du projet. Ces derniers seront chargés d'accélérer le projet; de rédiger un contrat pour la conception des bâtiments; de dresser une liste des routes rurales; et, enfin, de former et de perfectionner le personnel local. Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec M. P.M. Ofwono, Ministry of Agriculture, P.O. Box 102, Entebbe, Ouganda. Téléx: 61287. Envoyer une copie de la correspondance au haut-commissariat du Canada, à l'adresse suivante: Canadian High Commission, P.O. Box 30481, Nairobi, Kenya. Téléx: (Code de destination 987) 22198. Indicatif: (22198 OMCAN).

POLOGNE — Une entreprise polonaise veut importer des **scies articulées**; une autre est à la recherche d'un **associé d'entreprise commune qui fournirait des devises en monnaie forte pour moderniser une usine de scies articulées**. On a besoin de ces scies pour couper des milliers de pommiers et de poiriers gelés par l'hiver particulièrement rigoureux qui a sévi en Pologne en 1986-1987. Les entreprises désireuses de coter des prix quant aux scies articulées doivent communiquer avec M<sup>me</sup> Maria Stolzman, Présidente, ou avec M. Bronislaw Klimaszewski, Gérant de projet, Fondation de l'Agriculture. UL, Roleslawa Smialko 16, Warszawa Golabki. Téléx: 816550. SEPOL PL. Pour le projet d'entreprise commune, communiquer avec: Adolf Pinkosz, Wroclawski Zaklad Przemyslu Maszynowego Dolpima, UL, Legnicka 62, 54-204 Wroclaw, Pologne. Téléx: (Code de destination 63) 813424. Indicatif: (813424 CAA PL).

POLOGNE — Le ministère polonais de la Santé consacre près de 370 millions de dollars US chaque année à l'importation de **produits médicaux**, soit des médicaments et des matières premières, des produits pharmaceutiques et des préparations pour la médecine vétérinaire, des appareils pour la correction de la vue et la protection des yeux ainsi que du matériel de réadaptation et d'orthopédie. Il a également particulièrement besoin de cathéters en plastique (dont seulement 45% sont produits localement) et de dialyseurs capillaires. Envoyer de l'information et des brochures sur ses produits à l'ambassade du Canada, Ulica Matejki 1/5, Varsovie, 00-481, Pologne. Téléx: (code de destination 63) 813424. Indicatif: (813424 CAA PL).

POLOGNE — Une entreprise polonaise, qui est en train de moderniser sa fabrique de **fibres en viscose**, a lancé un appel d'offres, clôturant le 30 avril, en vue d'acquérir une variété de biens et de services, soit: Lot n° 1: **un équipement de post-traitement** combinant une finisseuse d'apprêt des fibres en viscose et un transporteur à filet avec ouvreuse humide. On demande également une provision de pièces de rechange et d'usure pour deux années. Lot n° 2: **un coupleur d'étoupes**

**de fibres en viscose**. Lot n° 3: **des filtres** destinés au filtrage continu de la viscose. On peut soumettre des offres concernant des lots distincts, ou pour tous les lots. On peut se procurer les documents de l'appel d'offres, contre paiement de 50\$US, en communiquant avec: Jerzy Benadrek, Directeur général, Chemitex-Wistom, UL, Zubrzyckiego 103/105, 97-200 Tomaszow Mazowiecki, Pologne. Téléx: 886214. Ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Varsovie.

RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE — Une agence est-allemande qui représente des fabricants de **produits agricoles, de denrées alimentaires et d'aliments fins** aimerait représenter des fournisseurs canadiens de produits similaires. La société Agrima GMBH, qui s'occupe de commercialiser des produits alimentaires conditionnés et des boissons alcooliques dans les supermarchés, les épiceries fines et les boutiques vendant contre devises fortes, s'occupe également d'huiles végétales, de grains de blé, de fèves de soja et de produits d'oléagineux. Communiquer avec M. Hermann Wiebelitz, administrateur, Agrima GMBH, Albrechtstrasse 11, DDR-1040, Berlin. Téléx: 113138 AGRI.

RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE — Une agence locale qui commercialise diverses catégories de produits aimerait représenter des fournisseurs canadiens de produits similaires. Asimex, qui se spécialise dans les **aliments exotiques** pour les hôtels qui acceptent des devises fortes et qui s'occupe d'autres produits pour une chaîne est-allemande de magasins qui vendent contre des devises fortes, envisagera la possibilité de représenter des fournisseurs canadiens d'**aliments conditionnés et de produits alimentaires spéciaux, de boissons alcooliques, de parfums et de cosmétiques, de produits chimiques locaux, de montres, d'ornements et d'articles de cadeau**. Soumettre des brochures sur ses produits à Ruth Lerche, directeur, Asimex, Warschauer Str. 8, DDR-1034, Berlin. Téléx: 11-2418 ASI DD.

RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE — Une société est-allemande de commercialisation qui exporte vers des pays tiers recherche des offres de fournisseurs canadiens de **bois d'œuvre pour la production de palettes**. Communiquer avec Werner Weber, Camet, Burgstrasse 23, DDR-1020 Berlin. Téléx: 114365/114920; ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Varsovie, Pologne. Téléx: (code de destination 63) 813424. Indicatif: (813424 CAA PL).

RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE — Dans le cadre du plan quinquennal de la R.D.A., une société est-allemande voudrait acquérir un **équipement informatisé de pointe** qui lui permettrait d'augmenter sa productivité **dans les secteurs des machines industrielles** de grande puissance, en particulier dans la métallurgie. Les entreprises canadiennes, notamment celles qui vendent déjà en Europe, peuvent fournir leurs catalogues et leur documentation à: Eckhard Hahnel, Managing Director, Wamag GMBH, International Trade Centre, Friedrichstrasse, DDR-1086, Berlin. Téléx: 114381 IHZ.

RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE — On recherche des sociétés cana-

diennes qui exportent déjà en Europe et qui ont conclu des ententes de service, pour approvisionner les hôpitaux et laboratoires en **instruments médicaux et scientifiques** de pointe. L'agence médicale Metama GMBH, dans le cadre du plan quinquennal national visant à améliorer les installations médicales, recherche du matériel d'essai aux ultrasons, d'analyse informatique et de diagnostique. Envoyer des brochures sur ses produits et sur sa société à Rainer Schutt, administrateur, Metama GMBH, International Trade Centre, Friedrichstrasse, DDR-1086, Berlin.

SUÈDE — L'administration de l'Aviation civile suédoise a l'intention d'acheter les **équipements nécessaires à un réseau interurbain de radio-communication mobile** destiné à l'aéroport Arlanda de Stockholm. Cet équipement doit être souple d'utilisation, assurer rapidement les communications radio, être très économique au plan des fréquences, et se prêter facilement à la transmission des données. Au début, le système devra comporter 300 répartiteurs d'appel mobiles, 500 répartiteurs portatifs et 150 répartiteurs câblés. En outre, il devra permettre de communiquer avec des systèmes PABX et INTERCOM. Faire parvenir son offre par écrit, au plus tard le 5 avril, à la Swedish Civil Aviation Administration, Purchasing Section, S-601, 79 Norrköping, Suède. Des appels d'offres restreints seront envoyés en avril, et les réponses à ceux-ci devront parvenir à l'Administration en mai. Étant donné l'échéance, communiquer aussi avec l'ambassade du Canada à Stockholm qui aidera dans la mesure du possible. Téléx: (Code de destination 54) 10687. Indicatif: (10687 DOMCAN S).

TURQUIE — Eregli Iron and Steel Works Inc. a lancé un appel d'offres, clôturant le 31 mai, pour un contrat clé en main de **réaménagement d'installations portuaires**. Le contrat comprend la conception et la construction d'un port et d'installations portuaires adjacentes aux installations actuelles à Kdz Eregli (sur la côte de la Mer noire, à 200 km à l'est d'Istanbul et à 40 km à l'ouest de Zonguldak). L'entrepreneur sera chargé de l'étude complète du site du projet et, selon les résultats, de la conception du projet, de la préparation des plans détaillés ainsi que de l'aménagement et de l'exploitation des carrières nécessaires. Les installations portuaires comprendront une jetée sud d'environ 1 400 m de long; une extension de 450 m à la jetée nord; un quai de décharge d'environ 350 m de long pour les navires de 150 000 tpi; une plate-forme en ciment sur piliers pour un convoyeur à minéral déchargeant 2 500 tonnes/heure; un quai de décharge d'environ 350 m de long pour les navires de 40 000 tpi; une plate-forme en ciment sur piliers pour un convoyeur à charbon déchargeant 1 500 tonnes/heure; et environ 6 000 m<sup>3</sup> de résidus de dragage provenant du port. La mission obtiendra le dossier d'appel d'offres, au coût de 800\$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Téléx: (code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

TURQUIE — Anorkim, une société locale, recherche des fournisseurs canadiens de **peroxyde d'hydrogène**, soit environ 100 tonnes par mois. Communiquer avec Isik Ogutcu,

(Voir page 5: Marchés.)



# Foires et missions à foison pour l'Europe

Ainsi, vous voulez lancer votre service ou votre produit sur le marché européen: quelle meilleure initiation que de participer à l'une des centaines de foires et de missions commerciales qui ont lieu chaque année? Ces événements offrent aux exportateurs canadiens une occasion exceptionnelle d'accroître leur volume de vente et de nouer des contacts essentiels.

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) coordonne actuellement 80 événements commerciaux prévus pour l'année qui vient, 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, il s'avère que participer aux foires en Europe rapporte gros. En effet, chaque dollar investi par le gouvernement fédéral dans la participation canadienne à 13 foires en Europe en 1987-1988, a rapporté des ventes de 134 \$. Il s'agit là d'un rendement exceptionnel.

Pour vous aider à planifier vos activités commerciales, voici une liste, présentée dans l'ordre chronologique et par secteur industriel, des événements prévus au cours de 1988-1989.

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), MinAffex, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

## Agriculture

- Équipement et technologie d'élevage de volailles et de production d'œufs — Tashkent, U.R.S.S., 9-17 juin 1988.
- Arrivée d'une mission biotechnologique — Alberta, Saskatchewan, Ontario et Québec, en juin 1988.
- Royal Agricultural Show — Stoneleigh, Grande-Bretagne, 4-7 juil. 1988 — Machines agricoles, bétail, produits alimentaires, et bétail reproducteur.
- Mission au Western Canada Farm Progress Show — Regina (Sask.), en 1988.
- Arrivée d'une mission pan-canadienne de Moscou, à la Royal Winter Fair, en 1988.
- Semaine verte de Berlin — Berlin (Allemagne de l'Ouest), 27 jan.-5 fév. 1989 — Équipements pour l'agriculture, le jardinage, l'exploitation forestière et le travail ménager.

- SIA'89 — Paris (France), 5-12 mars 1989 — Bétail reproducteur.
- Mission sur l'aquaculture, envoyée en Scandinavie.

## Alimentation — produits et équipements

- GastroNord — Stockholm (Suède), 12-15 avril 1988 — Saumon du Pacifique, homard; produits tirés du homard et du miel.
- Midlands (R.-U.), mission de promotion des produits alimentaires, en juillet 1988.
- SIAL'88 — Paris (France), 17-21 oct. 1988 — Produits alimentaires.
- Mission d'exportateurs de poisson envoyée en Espagne, en octobre 1988.
- Salon des Métiers de Bouche — Lyon (France), 21-25 jan. 1989.
- IFE'89 — Londres (R.U.), 29 janv.-2 fév. 1989 — Aliments et boissons.

## Biens de consommation

- Acheteurs du monde entier attendus au Salon international de la fourrure de Montréal (Montréal), en mai 1988.
- Acheteurs appartenant à la British Importers Confederation Inc., en juin 1988.
- ISPO (automne) '88 — Munich (Allemagne de l'Ouest), 30 août-2 sept. 1988 — Équipements de sport.
- PHOTOKINA'88 — Cologne (Allemagne de l'Ouest), 5-11 oct. 1988 — Systèmes de prise d'image.
- Liberty's Fashion Show — Londres (Royaume-Uni), en octobre 1988.
- Domotechnica'89 — Cologne (Allemagne de l'Ouest), 14-17 fév. 1989 — Appareils domestiques, technologie ménagère et ustensiles de cuisine.
- ISPO (printemps) '89 — Munich (Allemagne de l'Ouest), 23-26 fév. 1989.
- Mission d'achat à la C.S.G.A. — Montréal, en février 1989.
- SIG — Grenoble (France), 5-9 mars 1989 — Articles de sports d'hiver, fourrures.
- Acheteurs du Greenland Trading/Department Store.

## Équipements d'exploitation du pétrole et du gaz

- Mission sur les gaz naturels, envoyée à Ankara (Turquie), en avril 1988.
- Arrivée d'acheteurs de l'Europe de l'Est et de l'Ouest au National Petroleum Show — Calgary, 14-16 juin 1988.
- ONS'88 — Stavanger (Norvège), 23-26 août 1988 — Produits pétroliers et équipe-

ments d'exploitation pétrolière.

- Groupe de travail extra-côtier Canada-Norvège — Norvège, octobre 1988.

## Livres

- Foire du livre de Bologne — Bologne (Italie), 7-10 avril 1988 — Livres spécialisés, scolaires, périodiques, guides de voyage.
- Foire du livre de Francfort — Francfort (Allemagne de l'Ouest), 5-10 oct. 1988.

## Machines et installations industrielles

- IPEX'88 — Birmingham (R.-U.), 6-14 sept. 1988 — Machines, équipements, matériels, produits, services et fournitures destinés à l'imprimerie.
- Exposition internationale d'ingénierie de Brno — Brno (Tchécoslovaquie), 14-21 sept. 1988.
- Aquatech'88/Enviro'88 — Amsterdam (Pays-Bas), 19-23 sept. 1988 — Technologie de l'eau; des méthodes d'exploration, d'amenée et de distribution aux procédés de traitement et au contrôle de la pollution.
- Mission sur l'environnement, envoyée aux Pays-Bas et en Belgique, en 1988.

## Matériels de communication, ordinateurs et équipements électroniques.

- Informat/Expotronica'88 — Barcelone (Espagne), 11-16 avril 1988 — Appareils de communication et d'informatique.
- Ordinateur'88 — Lausanne (Suisse), 26-29 avril 1988 — Ordinateurs et équipements connexes.
- Communications'88 — Birmingham (Grande-Bretagne), 10-13 mai 1988 — Appareils de communication, d'information.
- Mission sur les logiciels, envoyée à Vienne, en Allemagne de l'Ouest et en Suisse, en juin 1988.
- SMAU — Milan (Italie), 14-19 sept. 1988 — Machines et équipements de bureau, systèmes de traitement de données, et équipement de télétraitement des communications.
- ELECTRONICA — Munich (Allemagne de l'Ouest), 8-12 nov. 1988.
- Arrivée d'acheteurs de la Compagnie de téléphone du Danemark, en 1988.
- Mission sur les logiciels informatiques, envoyée dans les pays nordiques, en 1988.
- CeBit'89 — Hanovre (Allemagne de l'Ouest), 8-15 mars 1989 — Matériels informatiques, logiciels, claviers, convertisseurs vidéo analogiques-numériques, terminaux portatifs mobiles et bureautique. ★

# De nouveaux débouchés s'offrent aux É.-U.

(Suite de la première page.)

de l'Énergie et des Transports) et 40 organismes gouvernementaux, y compris la NASA et la General Services Administration (organisme central d'achat). Les achats du département de la Défense sont inclus pour certaines catégories de produits: véhicules, moteurs, outillage industriel et ses composants, logiciels et matériel informatiques, et fournitures commerciales.

Au Canada, 22 ministères fédéraux (ceux des Transports, des Communications, des

Pêches et Océans n'en font pas partie) et 10 agences sont visés par l'Accord.

Les anciennes dispositions de la *Buy American Act* ne s'appliquent pas aux nouvelles ouvertures. Parallèlement, on a réduit les seuils imposés aux achats gouvernementaux des États-Unis (y compris les matériels de défense) de 238 000 \$ CAN (niveau du GATT) à 33 000 \$ CAN.

D'autre part, on s'est entendu sur une règle d'origine commune et sur l'amélioration des

procédures de transparence, en particulier dans le cas des achats par appel d'offres d'une entreprise unique. De plus, les deux parties adopteront des principes communs concernant les modalités de contestation des soumissions.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés commerciaux aux États-Unis, communiquer au MinAffex avec MM. Greg Goldhawk (UTE), au (613) 993-7486; ou Conrad Check (UEE), au (613) 993-6350; ou R.G. Sandor, (TDU), au (613) 996-3437. ★

# Expo 88: le Canada participe avec éclat



Canadian Participation  
Participation canadienne  
Expo 88 Expo 88  
Brisbane, Australia Brisbane, Australie

Expo 88 sera probablement l'occasion idéale de célébrer le bicentenaire de l'Australie, mais ce pourrait être aussi l'événement commercial de la décennie pour les exportateurs canadiens d'articles récréatifs.

Pensez-y: une assistance évaluée à 8 millions de personnes (dont 750 000 venus d'autres pays que l'Australie) affluera vers Brisbane pendant six mois (du 30 avril au 30 octobre), afin d'explorer «Le Loisir à l'âge de la technologie».

«Le Loisir — saisons d'aventure», tel est le thème du pavillon canadien à Expo 88 qui explore l'influence de la technologie sur les tendances actuelles et l'évolution future des loisirs au Canada. Un grand déploiement de technologies consacrées aux loisirs et d'équipements d'éducation physique montrera comment les Canadiens «jouent» ensemble d'une saison à l'autre et d'un bout à l'autre de leur pays.

Plus de 50 entreprises canadiennes ont fourni des articles de sport et des matériels récréatifs destinés à notre exposition qui sera l'une des plus vastes et des plus complètes des 50 pays et États participants.

À titre d'exemples: International Hard Suits

Inc. présentera son «Newtsuit», un scaphandre particulièrement léger, qui facilite et protège la plongée en eau profonde, et permet des tâches qui exigent l'intervention de l'homme. Can-Dive Services Ltd contribue son «Sea Urchin», un sous-marin monoplace capable d'atteindre près de 100 mètres de profondeur. On pourra voir également le «Mantaray» de Submar Systems International Inc.: un sous-marin de plaisance à batterie. Orcatron Manufacturing Ltd. envoie son «Scubaphone»: un système de radio sous-marine qui permet aux plongeurs de communiquer sur des distances 12 fois supérieures à celles qu'autorisent d'autres équipements de ce genre. Enfin, la société Ontario Drive and Gear Ltd nous envoie l'«Argo», un véhicule tous terrains à six roues, conçu pour les handicapés.

Mais ce n'est pas tout: des kayaks aux bicyclettes faites à la main, des articles de pêche aux appareils de gymnastique pour la maison, des tentes aux voitures roulantes et voiliers 'Laser' pour handicapés, et des combinaisons pour survie en mer aux vêtements de ski, on pourra voir tout ce qu'il y a de mieux dans le domaine des articles récréatifs fabriqués au Canada.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la participation du Canada à Expo 88, communiquer avec M. Jean-Pierre Ollivier, Direction des expositions internationales (BTE), MinAffex, au (613) 996-2223. ★

## Nos pièces automobiles grand gagnants

La fourniture de pièces de rechange automobiles est-elle, au Canada, une industrie concurrentielle sur le marché international?

Chrysler Motors estime qu'il en est ainsi.

En effet, Chrysler Motors a récemment honoré plus d'une douzaine de fournisseurs canadiens de pièces automobiles pour leur réussite exceptionnelle en l'année modèle 1987.

Les gagnants du trophée Pentastar se sont distingués par la plus haute cote (selon le barème d'évaluation des fournisseurs établi par Chrysler) grâce au mérite supérieur qu'ils se sont acquis dans les domaines essentiels: qualité, livraison, prix et technologie. Notons, à ce propos, que les candidats ont été jugés par le jury le plus sévère que Chrysler ait pu trouver: les acheteurs eux-mêmes.

C'était la troisième fois de suite que la division Woodstock de Kelsey-Hayes Canada Ltd. remportait ce trophée; et c'était tout un honneur. Seulement 17 des 3500 fournisseurs de Chrysler répartis dans le monde entier ont obtenu le trophée Pentastar trois années de suite.

La division Woodstock de l'entreprise Kelsey-Hayes Canada Ltd. fabrique des tambours de frein et des rotors de frein à disque pour l'industrie automobile. Ces trois dernières années, elle a fabriqué, pour Chrysler, plus de 5 millions de tambours de freins et de rotors, n'accusant pratiquement aucun défaut dans toutes les livraisons. En effet, deux composants seulement ont été jugés non satisfaisants par Chrysler.

D'après le directeur général de la division Woodstock, M. Roy Smith, le trophée Penta-

star décerné à l'entreprise Kelsey-Hayes, ainsi qu'aux autres fournisseurs canadiens, efface l'impression, diffusée par certains organes d'information, que les fabricants canadiens de pièces automobiles exigent des prix trop élevés, vendent des produits de qualité médiocre, et accusent des retards dans leurs livraisons.

En outre, ce trophée garantit que la division Woodstock, qui exporte 80% de sa production, restera l'un des fournisseurs préférés de Chrysler Motors. ★

## Tout sur les transports

Une journée d'étude sur les aspects pratiques du transport international aura lieu le 20 avril au World Trade Centre de Toronto.

Organisé à l'intention des exportateurs et autres professionnels canadiens du commerce, ce colloque traitera de sujets tels que: le commerce outre-mer; l'assurance maritime; les documents officiels; le transport intérieur de marchandises — débouchés en 1988; le transitaire, architecte des transports; le budget et la tarification des transports.

Les séances de travail se dérouleront de 9 h à 16 h. Les frais d'inscription sont de 50 \$ et comprennent un buffet.

Pour plus d'informations ou pour s'inscrire, s'adresser à Ken Fear-Firman de la firme Logtrans à Toronto, organisateur du colloque, au (416) 362-5951. ★

## Marchés mondiaux

(Suite de la page 3.)

Anorkim, Mesrutiyet Caddesi n° 93, Sakarya Han, Kat 1, D-3, Tepebasi, Istanbul. Téléc: 25934.

TURQUIE — Des fournisseurs canadiens de polypropylène (200 000 tonnes/année) et de polystyrène (3 000 tonnes/année) sont recherchés par Tek Kimya, un fabricant turc de matériel d'emballage en matière plastique. Communiquer avec Aziz Tarim, Tek Kimya Sanayii AS, Abidin Pasa Caddesi, 9 Sokak, Baser Han, Adana, Turquie. Téléc: 62339 BKS-TR.

TURQUIE — Le ministère de la Voirie de l'État turc a lancé un appel d'offres, clôturant le 5 mai, en vue d'acquiescer des pneus et des chambres à air pour camions, niveleuses, et camions de ramassage. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

TURQUIE — L'Administration des postes, télégraphes et téléphones (P.T.T.) de la Turquie a lancé un appel d'offres de préqualification, clôturant le 11 avril, (réservé aux fournisseurs détenant un certificat d'autorisation valable de l'OTAN) en vue de réallier un projet (évalué à 7,5 millions de dollars CAN), qui exige un réseau de communication longue distance par câbles à fibres optiques. Une fois installé, le câble sera utilisé conjointement par les P.T.T. et par le Département turc de l'OTAN. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

ZAÏRE — Un appel d'offres en trois lots, clôturant le 9 mai, a été lancé par l'Office des routes du Zaïre pour l'achat de matériel d'entretien routier. Le lot 1 comprend 100 pick-up 4x4 à charge utile minimum de 1000 kg. Le lot 2 comprend 15 wagonnettes 4x4, et le lot 3 comprend 4 chariots de manutention. On peut soumissionner des lots distincts ou tous les lots. On peut obtenir le dossier d'appel d'offres, qui est établi en français seulement et qui coûte 200 \$ US, auprès de l'American ORT Federation, 2025 I Street N.W., Suite 320, Washington, D.C. 20006, U.S.A.

ZAÏRE — Dans le cadre d'un projet visant à améliorer la navigation sur le fleuve Zaïre, la République du Zaïre a émis une série d'appels d'offres (n° 11 à 17) pour l'obtention de diverses pièces d'équipement, à savoir: n° 11) une drague à pelle hydraulique; n° 12) un chaland de déversement; n° 13) lots de matériel démesuré; n° 14) piloline lourde; n° 15) vedette rapide de pilotage; n° 16) vedette de ballage; n° 17) vedette hydrographique. Tous les documents sont disponibles en français moyennant 100 \$ US et 200 \$ US (n°s 11 et 12), auprès du Citoyen Président délégué général, Régie des voies maritimes, BP 13999, Kinshasa (Zaïre). Téléc: 21130 RVM/ZR. Télécopieur: 31070 RVM/ZR. Ou s'adresser à l'ambassade du Canada à Kinshasa. Téléc: 21303 (code de destination 982). Indicatif: (21303 DOMCAN ZR). ★

NOTE: À 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. À noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.

# Un plan d'action pour l'Asie

(Suite de la première page.)

- Appuyer nos gens d'affaires à Hong Kong, afin de leur permettre de profiter davantage des possibilités d'affaires en Chine.
- Accroître les relations d'affaires avec les entrepreneurs de Hong Kong en favorisant les entreprises communes et l'exploitation des relations commerciales existantes.

En outre, selon la déclaration de M<sup>me</sup> Carney, le **Plan d'action commercial** a pour but de maintenir l'élan gagné au cours des années. À ce propos, elle a signalé, entre autres, les réalisations suivantes:

- Au cours de la dernière décennie, le Canada a multiplié par sept le volume de ses exportations vers Hong Kong, qui sont ainsi passées de 67 millions de dollars en 1977 à 480 millions en 1987. Notre commerce bilatéral avec cette ville s'est également accru pour atteindre, l'année dernière, le niveau record de 1,6 milliard de dollars.
- Aujourd'hui, toutes nos grandes banques ont de gros intérêts à Hong Kong, et 35 % du marché des assurances de cette ville est entre les mains de sociétés canadiennes.
- En outre, la Chambre de commerce du Canada à Hong Kong se flatte de comprendre 700 membres, et 6 provinces canadiennes maintiennent des délégations dans cette ville.
- Qui plus est, se sont des spécialistes canadiens qui ont obtenu le contrat d'étude technique portant sur le système de gestion du trafic maritime de Victoria Harbour; en outre, deux entreprises canadiennes sont en



**Je m'explique** — Le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, s'adressait à l'Association commerciale Hong Kong-Canada, en vue de promouvoir le commerce avec Hong Kong.

lice pour l'obtention d'un contrat portant sur un système de communication global de 65 millions de dollars destiné à la police de Hong Kong.

- En février, le gouvernement canadien a annoncé une révision de nos accords de services aériens avec Hong Kong. Ces nouvelles dispositions, a déclaré le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, «contribueront à consolider et à renforcer la présence canadienne en Asie et dans le Pacifique».

Pour obtenir plus de renseignements sur le **Plan d'action**, ou des renseignements généraux sur les débouchés commerciaux fondés sur nos relations avec Hong Kong, communiquer avec M. R. Catellier, Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNC), MinAffex, au (613) 995-8744. ★

## Débouchés attrayants sous un soleil brillant

(Suite de la première page.)

les automobiles.

Dans le secteur de l'aviation, le gouvernement mexicain favorise la création de services aériens de desserte, ce qui permet l'importation d'appareils de petite et moyenne tailles. De plus, il existe de bonnes possibilités pour la maintenance, la réparation, la remise à neuf, ainsi que la vente d'outils et de pièces alors que les 88 aéronefs des deux compagnies aériennes nationales commencent à montrer de l'âge.

Le Mexique a de plus en plus besoin de systèmes de sécurité plus perfectionnés pour les secteurs résidentiel et industriel. L'organisme responsable de la protection et de la sécurité des systèmes bancaires recherche des systèmes de sécurité passifs et peu onéreux.

Un certain nombre de projets pouvant intéresser les exportateurs canadiens de matériel de télécommunication sont également projetés. Mentionnons l'installation d'un réseau de 200 téléviseurs et téléavertisseurs dans les régions éloignées, la modernisation

et l'élargissement du réseau de transmission par micro-ondes par la numérisation; le rééquipement et l'élargissement du réseau télex utilisé par plus de 2000 abonnés; et l'expansion du service radiotéléphonique pour desservir 259 petites localités rurales.

Il existe également des débouchés pour les fabricants canadiens de pièces et de composants d'ordinateurs, ainsi que pour les fabricants de périphériques, de multiplexeurs, de modems et d'imprimantes.

Pour une évaluation initiale des marchés pouvant intéresser votre société, envoyer une description des activités de votre entreprise, de vos produits et des services, ainsi que du type de représentant, de distributeur ou d'associé qui semblerait répondre à vos besoins. Adresse: ambassade du Canada, Apartado Postal 105-05, 11560 Mexique D.F. Télex: (code de destination 22) 1771191. (DMCNME).

On peut également communiquer avec M. Graham Weber, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), MinAffex, au (613) 995-0460; télex: 053-3745. ★

## L'Europe de l'Est fait l'objet de recherches

L'expérience acquise dans le commerce de contrepartie par environ 70 exportateurs canadiens en Europe de l'Est, a fait l'objet d'une étude récente effectuée, pour le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), par le Conseil commercial Canada-Europe de l'Est.

Cette étude concerne 8 pays et traite plus de 25 questions; celles-ci vont des difficultés de négociation aux perspectives d'avenir, en passant par les niveaux d'exigence dans le domaine du commerce de contrepartie et les tarifs de maisons de commerce.

D'après cette étude, même si le commerce de contrepartie est une activité courante dans les échanges avec l'Europe de l'Est, il risque peu de devenir un facteur déterminant dans nos transactions. Cependant, les exportateurs sont d'avis que le commerce de contrepartie va s'imposer progressivement à l'avenir; il faudra donc en tenir compte lorsqu'on cherche des débouchés.

Pour avoir plus de renseignements sur le commerce de contrepartie, ou pour obtenir un exemplaire de l'étude mentionnée ci-dessus, communiquer, au MinAffex, avec M. M.J. Reshitnyk, Directeur adjoint, Division des maisons de commerce et du commerce de contrepartie, 125 Promenade Sussex, Ottawa, K1A 0G2. Tél.: (613) 996-1419. Télécopieur: 053-3745. Télécopieur: (613) 996-9103.

Pour obtenir d'autres renseignements sur le Conseil commercial Canada-Europe de l'Est, communiquer avec M. Peter Egyed, Directeur, 55, rue Metcalfe, bureau 1160, Ottawa K1P 6N4. Tél.: (613) 238-4000. Télécopieur: 053-3360. Télécopieur: (613) 238-7643. ★

### 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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.

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 bimensuel: 30 000 exemplaires.

1-800-267-8376

(Région d'Ottawa: 993-6435)

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
C16  
Vol. 6 #6  
0000

# CanadaExport

External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada  
VOL. 6, NO. 6  
MARCH 31, 1988

## Canada Export Awards: Countdown begins!

Circle June 24, 1988 on your calendar. It's a deadline you won't want to miss. That's the date that entries destined for this year's **Canada Export Award Program** are due. Since it was inaugurated in 1983, 65 outstanding Canadian export companies have

been honoured under the Program. At the official launching of the 1988 **Canada Export Award Program**, Minister for International Trade John C. Crosbie, stressed the importance of export initiatives to Canada's economy. "International trade has become a matter of the highest importance to our

country. The world economy is changing on a daily basis. New products are being developed. New markets are opening." Mr. Crosbie added that Canadian exporters, known for their high-quality products and services, competitive prices, and imaginative  
**Turn to page 6 — Awards**

## Judges select superior Canadian wines

**Tasty toast** — Former Minister for International Trade Pat Carney chats with Tony Aspler, Toronto Star (left) and David Lawrason, Globe and Mail (centre), two of seven Canadian wine writers who helped select the 25 best of 147 Canadian wines. The event was intended to promote the sales of Canadian wines domestically and to encourage their use both at government functions at home and at diplomatic missions around the world. In 1986, exports of Canadian wine totalled \$1 million.



It was a heady experience. Seven leading Canadian wine writers from five Canadian provinces were called on to select the best of 147 Canadian wines from 24 wineries. But it was no giddy task. The purpose of the tasting was to come up with a list of Canadian wines representative, in the words of former Minister for International Trade Pat Carney, "of the finest wine produced in this country." What's more, the Department of External Affairs will be encouraging its officials to feature the selected Canadian wines at functions both at home

and at diplomatic missions around the world. And, of course, the tasting and selecting of the wines by the independent panel of judges was also designed to promote the quality and sale of Canadian wines domestically. In announcing the list of selected wines Miss Carney said: "It is time that wine-drinkers here and abroad recognize that Canada is producing wines that are on a par with fine wines produced in the more traditional wine-making countries." That message was reiterated in the challenge to the judges by Andrew Sharp, President of  
**Turn to page 6 — Selection**

## U.S. apparel market open to opportunity

In the United States, fashion has become a passion — one that translates into US\$119 billion in apparel sales, annually. For Canadian clothing manufacturers, the U.S. fashion-merchandise market offers many excellent opportunities. But only if you are able to: offer competitive quality, design and price; export on a continuing basis (three fashion seasons at least); increase production capabilities to meet the sales demand; and meet delivery deadlines. Those words of wisdom are contained in **A Guide to Apparel Trade Shows in the United States** recently produced in both official languages by the United States Trade and Tourism Development Division (UTW) of the Department of External Affairs. The guide contains a complete list of U.S. apparel trade shows for 1988. For each show there's a description of the product line, number of anticipated visitors, and contact names and address. Enough information to help your company decide which show(s) might be for you. But the guide is much more than a list of shows. It's a "how-to" handbook full of helpful hints on preparing your company to penetrate the U.S. apparel market, on planning a successful marketing strategy, and on how best to succeed at a trade show.  
**Turn to page 6 — Opportunity**

## Arbitration centre a first for Canada

Domestic and international business communities seeking arbitral justice can now hope to find it through what is a "first" in Canada. That "first" is **The British Columbia International Commercial Arbitration Centre** which was officially opened in May 1986 by then federal Justice Minister John Crosbie. Though the name may sound intimidating, the Centre itself is not. Located in Vancouver's Canada Place, it features two hearing rooms, seating 12 to 22 people; a simultaneous translation booth and document translation services; an arbitrators' retiring room and four counsel rooms; and kitchen and catering facilities.

In addition to the physical facilities — which, to date, have accommodated more than 58 arbitrations/mediations and more than 40 government/business meetings — the Centre offers a variety of services. Among other things, the Centre provides information to businesspeople on:  
• how to reduce the risks of doing business overseas;  
• how to minimize the time and costs associated with domestic business disputes; and  
• how to use dispute-resolution services and institutions around the world. Its services also include:  
• providing procedural rules for arbitrations,  
**Turn to page 6 — Arbitration**

### TRADE FLASH!

Former Minister of Affairs  
Transport, John C. Crosbie, has been appointed Minister for International Trade. He replaces Pat Carney who was appointed President of the Treasury Board, in today's Cabinet shuffle.



Mr. Crosbie will have particular responsibility for the implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement and for Canada's participation in the Multilateral Trade Negotiations in Geneva.

# Good sales prospects from around the world

**ALGERIA** — With a bid closing date of April 30, the National Mineral Research Agency has issued a tender for the supply of a **fluorescent X spectrometer**. Documents, costing \$49, and further details are available from Jacques Desjardins, First Secretary, Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANADA DZ).

**ALGERIA** — A company here has issued a tender, bid closing date May 15, for the supply of **ambulances** for use in the emergency transport of wounded. Bid documents, costing approximately \$338, may be obtained by contacting A. Zehani, Marketing Assistant, Canadian Embassy, Algiers.

**ALGERIA** — A tender with a bid closing date of June 14 has been issued by Sonatrach for the supply of **aluminum plate-type heat exchangers**. Documents, costing \$125, are available from A. Zehani, Marketing Assistant, Canadian Embassy, Algiers.

**ALGERIA** — The National Drilling Services Enterprise has issued a tender, bid closing date April 28, for the supply of **500 three-horn bits**. Interested suppliers should contact the Canadian Embassy, Algiers.

**ALGERIA** — A tender for the supply of 15 **hydraulically-operated winches** has been announced by L'Entreprise Nationale de Travaux et Montage Electriques (KAHRAKIB). Closing date for receipt of bids is April 28. Documents, costing approximately \$73, may be obtained by contacting A. Zehani, Marketing Assistant, Canadian Embassy, Algiers.

**BRITAIN** — An inventor here wishes to have manufactured — in Canada — a **device for washing emulsion paint rollers**. He would like to hear from Canadian paint applicator or paint roller manufacturers or from companies making various small plastic mouldings. Interested parties may contact R.G. Robertson, 6 King Harald St., Lerwick ZE1 0DJ, Shetland Islands.

**BRITAIN** — A manufacturer and distributor here of a full range of drainage products, including manhole covers, frames, and road

gratings, seeks Canadian exporters of **polymer concrete drainage products**. Interested suppliers should contact R.F. Clark, Managing Director, Clarksteel Ltd., Station Road, Yaxley, Peterborough, England PE7 3EG. Tel: (0733) 240811. Fax: (0733) 240201.

**BRITAIN** — New overseas suppliers of **wood-wind instruments** (particularly saxophones) are being sought by an import/export agent here. Interested Canadian suppliers should contact directly Peter Auker, Import/Export Agent, 2 Onslow Road, Luton, Beds LU4 9AJ, England. Telex: 8955489. Ref: PAB/03039.

**CAMEROON** — With financing from the African Development Bank, and with an April 20 deadline, the Ministry of Education is

## Sales leads

seeking companies interested in the construction of the National Technology School to be located in Soa. Possibilities exist for sub-contracting and joint-contracting but foreign companies must set up partnership with a local Cameroon company. Tender documents costing 200,000 FCFA can be obtained from: Ministère de l'Informatique et des Marchés Publics — Secrétariat Général-Division des Appels d'Offres et du Suivi des Marchés (Porte 219), Yaounde, Cameroon.

**GREECE** — With a bid closing date of May 16, the Hellenic Army General Staff has issued a tender for the supply of **32 crypto fax systems**. Documents, costing \$55-60, can be messengered to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**NIGERIA** — The State Water Board, with the assistance of a World Bank loan, invites Canadian suppliers to prequalify for the **supply and erection of equipment** for emergency improvements to the ABA Urban Water Supply

Scheme. The project includes: supply and installation of up to 15 borehole pumps, complete with riser pipe, power cable sensors and associated fittings; supply and installation of electrical interconnect equipment, including transformers to upgrade existing equipment at headworks, borehole field and booster pumping stations; supply and installation of new generators; evaluation and overhaul of existing generators for existing headworks, borehole fields, and booster pumping stations; and supply and installation of new pumps and associated piping for existing booster pumping stations. All pre-qualification submissions must provide the following information: name and address of company (and any subsidiaries); federal and provincial registrations; three-year audited account of company; financial status, with supporting letters from banks; number of staff, their positions and qualifications; equipment available in Nigeria; list of previous contracts and their value; letters of reference from clients; and current projects under construction and their value. Deadline for submissions is April 29. Interested Canadian companies should contact The Permanent Secretary, IMO State Ministry of Works and Transport, Owerri, IMO State, Nigeria. Envelopes containing submissions should be clearly marked: Prequalification Submission for Supply and Installation of Equipments for Emergency Improvements of ABA Water Supply.

**TURKEY** — The Ministry of Defence here has issued a tender, bid closing date May 3, for the supply of **fire control instruments**. Required are: 12 M-118 elbow telescopes (FSN 1240-819-4519) or 12 M-118C elbow telescopes (FSN 1240-819-4520); 291 M-18 reflex sights (FSN 1240-759-7799); and 144 M-18 sight mounts (FSN 1290-7670-5757). Post can forward documents, billing for courier expenses only, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**NOTE:** Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products. ★

## Studies inform firms of promising markets

New market studies for South and Southeast Asian countries are now available to Canadian exporters.

Commissioned by External Affairs with funds from the Asia-Pacific component of the National Trade Strategy, the studies provide detailed market analyses for Canadian manufacturers and suppliers on commercial opportunities that exist in the South and Southeast Asia region.

In announcing the market studies, former Minister for International Trade Pat Carney remarked that "the studies have proven to be

an excellent means of informing firms about promising markets of opportunity for exports and joint ventures."

The following market studies are available to Canadian companies upon request:

**India:** *Opportunities for Canadian Automotive Parts Manufacturers.*

**Indonesia:** *Oil and Gas* — identifies equipment requirements and major off-shore suppliers; *Electrical Power Sector Study.*

**Malaysia:** individual studies on *food processing, oil and gas, telecommunications and aerospace sectors.*

**The Philippines:** *Factory-built Housing Market; Filipino Agents and Distributors.*

**Singapore:** individual studies on *computer software, food products, oil and gas and telecommunications sectors.*

**Thailand:** individual studies on *power generation and transmission sector, mining sector, Eastern Seaboard project, and medical sector.*

To receive a free copy of these new market studies, contact Nigel Godfrey of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 995-7659. ★

## Automotive show on road to Montreal

Over 375 exhibitors have booked space. More than 15,000 visitors are expected.

The event? The **Canadian International Automotive Show** being held April 17 to 19 at Place Bonaventure, Montreal.

For this car and light truck parts and accessories show, External Affairs, in cooperation with the Automotive Industries Association of Canada (AIA of Canada), is sponsoring 50 buyers from the U.S. and an additional 50 from Europe, the Middle East, Asia, Pacific Rim countries, and Latin America.

## Two-phase project to probe Chinese market

Urban development ranks high among the priorities of the People's Republic of China.

China is in the midst of its 7th Five Year Plan (1986-1990) to develop, among other sectors, urban transportation, utilities, and sewage and water systems. These priorities are expected to continue into the next decade.

In an effort to develop and upgrade its domestic production capability of urban infrastructure-related goods and services, China is embarking on a program to increase incentives for international suppliers to enter into technology transfer agreements.

To assist Canadian manufacturers capture their share of the burgeoning number of technology transfer and cooperative project opportunities present in China, ConsultAsia — a Canadian company specializing in market research and project development in China and neighbouring Asian countries — has initiated **CITY TECH '88**.

The Canadian International Development Agency's (CIDA) sponsorship of **CITY TECH '88** provides it with the prestige and financial backing of a government mission — an important consideration in the Chinese market.

**CITY TECH '88** is a two-phase initiative. The first phase includes a June tour of selected Canadian manufacturing plants and installations by a Chinese delegation comprised of representatives from key municipal government organizations.

Based on the Chinese delegation's identification of priority technology and equipment import requirements, as well as the Canadian company's ability to transfer relevant technology, several Canadian representatives will be invited to participate in phase two — a multi-company technology transfer mission destined for China in October.

Canadian companies interested in participating in **CITY TECH '88** should send a one-page company profile along with 50 copies of their company and product brochures to: Arlyle W. Langille, ConsultAsia Inc., 3575 St. Laurent, Suite 802, Montreal, Quebec, H2X 2T7. ★

## Desktop training

Following the upcoming Easter Holidays, **CanadExport** will be making the transition to Desktop Publishing. The next edition will be published April 29, 1988.

manufacturers agents will be introduced to Canadian exporters of automobile parts and accessories that range from windshield wipers to brake calipers and headlamp systems.

Exhibits sponsored by External Affairs, as well as by the provinces of Ontario and Quebec, will be set up in the International Lounge (mezzanine level) of the Exhibition Hall for the duration of the show.

Export orientation and assistance, along with lists of incoming buyers, will also be available in the Lounge. Personnel from External Affairs will be on hand to offer counselling on how to sell to the U.S. government, including the armed forces.

Other activities on the agenda include a briefing session for Canadian exporters at the Chateau Champlain on April 19 and an Ontario-sponsored, out-of-Canada buyers trip to Toronto on April 20, for briefings and industrial visits.

In early April, Canadian exporters can arrange to obtain the names of incoming buyers by calling, toll-free, 1-800-267-8376.

Canadian exporters interested in attending the show or the April 19th breakfast seminar (8:00-10:00 a.m.) should contact François Laberge of External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTE), tel: (613) 991-9474; or Greg Goldhawk, tel: (613) 993-7486.

For further information on the Ontario-sponsored portion of the program or on the show in general, contact Doug Jordan, AIA of Canada, tel: (613) 728-5821. ★

## Federation firm key to Japanese market

Doing business in Japan means being there. But as most Canadian exporters have learned, maintaining a presence in the lucrative Japanese marketplace can be an expensive proposition.

Enter the **Federation of Canadian Manufacturers in Japan (FCMJ)**. Billed as your key to a major market, the **FCMJ** is a non-profit organization, financially supported by its members, to serve their marketing requirements in Japan on a day-to-day basis.

Staffed by bilingual Japanese and Canadian personnel, the **FCMJ** can considerably cut the cost — by up to 90 per cent — of what it would normally take to operate a small office in Tokyo. And when you're looking at a minimum outlay of \$500,000 if you go the solo route, that's quite a saving.

While reduced operating costs are a major benefit of joining the **FCMJ**, there are other benefits, including:

- marketing research and development of "tailored-to-your-needs" marketing programs;
- regular monitoring of market situations and up-dating to member companies;
- evaluation of distribution channels and methods;
- scheduling arrangements and assistance during your visit to Japan; and
- evaluation, selection and monitoring of

## Conference concerns technology transfer

Canadian companies engaged in the buying, selling or licensing of technology are bound to profit by attending a two-day conference scheduled for May 16-17, 1988 at the Toronto Airport Hilton.

**Domestic and International Technology Transfers — Licensing for Profit** will feature provincial and federal government speakers, as well as a host of private-sector representatives — all of whom are experts in the field of technology transfer.

Highlights among the numerous topics to be discussed include:

- A Dozen Reasons for Licensing Your Technology;
- Key Provisions in Technology License Agreements;
- How to Price Your Technology License;
- Advice for Accessing Foreign Technology;
- Structuring an International Technology Joint Venture;
- Government Assistance for Exporting and Importing Technology;
- Special Issues Relating to Biotechnology, Software and Optical Digital Technology;
- Practical and Legal Advice for Selling Technology to Japan and China; and
- Canadian and International Tax Consequences of Technology Transfers.

To register (the fee is \$695 per person) or to obtain further details, contact the sponsors, The Canadian Institute, 180 Bloor St. West, 9th Floor, Toronto, Ontario M5S 2V6. Tel: (416) 927-0718. ★

agents and, when appropriate, developing business directly with end-users.

And for those businesspeople who prefer to try before they buy, the **FCMJ** offers the option of purchasing its services on a project basis before committing to a membership.

For information on the services of the **FCMJ**, contact the Japan Trade Development Division, External Affairs. Tel: (613) 996-2458.

## Seminar to explore East German market

"Business Opportunities in the German Democratic Republic (GDR)" is the subject of a one-day (April 18) Toronto seminar that will feature presentations by three leading GDR business representatives from Berlin, by the Canadian Commercial Counsellor there, and by Canadian businesspeople with experience in that market.

The conference is sponsored by the Canadian-East European Trade Council (CEETC) in cooperation with the Department of External Affairs and the Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology.

For further information, contact CEETC's Executive Director Peter Egyed at (613) 238-4000; or External Affairs' GDR Trade Desk Officer Mitch Vlad at (613) 992-1449. ★

# Canada-Europe calendar of trade activities

So you want to take your service or product to a European market. What better way to get your feet wet than by participating in one of the hundreds of trade fairs and missions that take place annually. These events present Canadian exporters with a prime opportunity to expand sales and make all-important contacts.

External Affairs is coordinating over 80 trade activities in both Eastern and Western Europe during 1988-89. The program comprises national stands, information booths and trade missions to and from Europe.

And if previous results are any indication, these events will prove to be some of the best marketing tools available to exporters. According to trade officials, Canadian participation in 13 European trade shows during 1987-88 generated a hefty rate of return of \$134 in sales for every dollar invested by the Federal Government.

To help you plan your marketing activities, here's a list, presented chronologically and by industry sector, of the events planned for 1988-89. The first half of the list was carried in the March 15 issue of *CanadaExport*.

For additional information on the events and how you can participate, contact External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-5554; or call Info Export.

## Forest Products

- Timberframe construction display seminar to Houten, Netherlands (Gildenhof Project) — May 18-20, 1988.
- TFC seminars in Greece and Turkey, May 20-21, 1988.
- Hardwood plywood veneer mission to Italy, Austria — May 1988.
- Wood products buyers from Hamburg — May 1988.
- Wood products mission related to non-residential construction, to Britain, West Germany, and Italy, June 1988.

- FTC mission from Western Europe and Holland, June 1988.
- Construction forest products mission to Turkey — October 1988.
- Batibouw '89 — Brussels, Belgium, February 23-March 5, 1989 — Forest products for the construction industry.
- Technical seminar to U.K. on softwood and plywood engineered applications — March 1989.

## Industrial Machinery and Plants

- IPEX '88 — Birmingham, U.K., September 6-14, 1988 — Machinery, equipment, materials, products, services and supplies for the printing industry.
- Brno International Engineering Fair — Brno, Czechoslovakia, September 14-21, 1988.
- Aquatech '88/Enviro '88 — Amsterdam, Netherlands, September 19-23, 1988 — Water technology from exploration, supply, distribution, to treatment and pollution control.
- Environmental mission to Netherlands and Belgium — 1988.

## Oil and Gas Equipment

- Natural gas mission to Ankara, Turkey, April 1988.
- Incoming buyers from Eastern and Western Europe to Natural Petroleum Show — Calgary, June 14-16, 1988.
- ONS '88 — Stavanger, Norway, August 23-26, 1988 — Oil products and equipment.
- Canada/Norway Offshore Working Group — Norway, October 1988.

## Transportation Systems and Equipment

- Incoming buyers to Canadian Automotive Show, April 1988.

- Automechanika '88 — Frankfurt, West Germany, September 3-18, 1988 — Automotive servicing and after-sales equipment.
- Industrial mission to Paris and Toulouse, France — November 1988.
- Offshore shipbuilding components mission to Helsinki, Finland, November 1988.
- Indec G Garage Equipment Show — Piraeus, Greece, March 19-27, 1989.

## General

- Milan International Spring Fair — Milan, Italy, April 16-24, 1988.
- Hanover Fair — Hanover, West Germany, April 20-27, 1988.
- Budapest International Spring Fair — Budapest, Hungary, May 18-26, 1988.
- Ocean Technology — Moscow, U.S.S.R., June 9-16, 1988.
- Posnan International Fair — Posnan, Poland, June 12-19, 1988.
- Zagreb International Fair — Zagreb, Yugoslavia, September 11-18, 1988 — Industrial machinery/equipment, furniture, agriculture machines/products and textiles.
- Fiera del Levante — Faia Bari, Italy, September 1988.
- Plovdiv International Fair — Plovdiv, Bulgaria, September 26-October 12, 1988.
- TIB '88, Bucharest International Fair — Bucharest, Romania, October 1988.
- Canadian Franchisors Mission to Europe — 1988.
- Leipzig Spring Fair '89 — Leipzig, East Germany, March 12-18, 1989.

## Miscellaneous

- Incoming environmental mission from Czechoslovakia — Ontario and Quebec, April 1988.
- Metallurgical mission to Bulgaria, September 1988.
- Energy conservation mission/seminar — Warsaw, Poland, October 1988.

# Canada computes a first in the Ivory Coast

Abidjan — Canada scores another first...

This time as the host of the first and only national stand at the fourth staging of *Journées Africaines d'Informatique* — the foremost computer technology show in Africa.

The Ivory Coast, with a population of over 10 million, already is the leader in black Africa in computer utilization and is actively promoting computer technology as an important tool for national economic and social development.

In an effort to penetrate this lucrative market, Canada sponsored a national stand — representing 11 Canadian companies — at the *Journées Africaines d'Informatique* which took place in January in the Ivory Coast capital, Abidjan. The stand attracted 400 visitors a day.

Of the 11 companies that took part under the Canadian banner, 10 are specialists in the production of custom software to be used in the fields of education, health, accounting, and municipal management.

Canada made a strong impression at the



**Computing sales** — Ivory Coast Minister of Posts and Telecommunications Vincent Tiekou Gjedje (left), Jean-Marie Akèboué, Secretary General of the General Information Secretariat (centre), and Léo R. Leduc of the Canadian Embassy in Abidjan, attend Africa's foremost computer technology show.

show. "North American technology offered in French" was how Ivory Coasters described Canadian computer expertise as they lined up at the Canadian stand to watch product demonstrations.

Several high-level Ivory Coast government ministers and their staff visited the Canadian stand, and meetings between the officials and representatives of the individual companies were arranged.

Return visits to the Ivory Coast to discuss joint venture projects already are planned by several of the participating Canadian companies.

The message voiced loud and clear at the show was that Canadians must look beyond a basic sales approach when considering the Ivory Coast market. They must be willing to consider co-production arrangements with local partners in order to fully adapt Canadian technology to the country's needs.

For further information on the Ivory Coast computer market or on the *Journées Africaines d'Informatique*, contact the Commercial Division of the Canadian Embassy in Abidjan. Telex: (Destination code 983) 23593 (DOMCAN CI); or the Africa Trade Development Division (GAT), External Affairs, tel: (613) 993-6593. ★

# Canada cooks up sales in Cologne's kitchen

Cologne — "If you can't take the heat, stay out of the kitchen." So goes the adage.

Well, Canadians proved they could take the heat from international competitors. They stayed in the kitchen. And, on-the-spot, they cooked up sales worth \$4.6 million.

But these Canadians performed not only in the kitchen. They also performed with their home appliances and household technologies — considered among the best in the world.

The rewards for their efforts, in addition to the on-site sales, are expected to exceed \$20 million over the next 12 months.

The "kitchen" in this instance is the **International Trade Fair for Home Appliances, Household Technology, Kitchens and Kitchenware (DOMOTECHNICA 88)**, held February 9 to 12 in this West German city.

**DOMOTECHNICA 88**, the world's largest trade fair for household technology, attracted a record 48,000 visitors from 88 nations. There were 1,057 exhibitors from 38 countries. Canada, under the auspices of the Department of External Affairs and participating for the eighth time, was represented by 10 companies.

Noted for their rare combination of precision engineering, durability and style, Canadian



products on display included a variety of electrical appliances, from ranges and refrigerators to small appliances, vacuum cleaning systems and air purifiers.

Commenting on the fair and the worldwide exposure it affords, **DOMOTECHNICA 88** organizers reported: "A large number of visitors — highly international and with outstanding qualifications — enabled foreign exhibitors to hold intensive sales discussions and make a large number of new contacts with buyers from all over Europe, the Near and Far East, North and South America, and numerous African states."

That assessment is supported by Canadian exhibitors who, in addition to their impressive sales, reported that 15 agents/distributors were engaged and that the appointments of another 48 are pending.

Indeed, the fair received nothing but praise from Canadian participants.

One said the fair is an excellent venue "because it is necessary to have constant and consistent exposure to foreign buyers and

potential buyers."

And exhibitor W. Ross Peat, President of Micromar Enterprises Inc., stated: "We had a tremendous response from the excellent exposure to export buyers."

Micromar, from Orono, Ontario, manufactures The Heat Machine™ Portable Air Heater, a compact unit that employs the latest advances in ceramic heating technology.

A popular item at **DOMOTECHNICA 88**, The Heat Machine™ is one example of the long way the Canadian manufacturing industry has come — and in a very short time.

The industry, say those in the trade, has grown from the design and manufacture of wood stoves to that of microwaves, and from ice boxes to sophisticated refrigerator-freezers.

Today, Canadian household appliances are recognized worldwide, with exports totalling more than \$113 million a year.

Further information on **DOMOTECHNICA 88** or details on how to participate in **DOMOTECHNICA 89**, scheduled for February 14 to 17, are available from Helmut Schroeter of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division, Trade Fairs and Missions (RWTF), tel: (613) 996-4344. ★

## A guide to key trade fairs across the U.S.

The U.S. is Canada's most important trading partner, with over 77 per cent of our exports going south of the border.

One of the most effective ways of penetrating that huge and challenging market or expanding sales there is by displaying products and services at trade shows.

External Affairs is planning to participate in some 80 key shows — covering a wide range of products — in the U.S. during 1988-89.

Below is a line-up of events planned in various industry sectors. A second list of shows covering such sectors as agriculture, computers, food and beverages and transportation, will be carried in the April 29 edition of *CanadExport*.

For more details on the shows listed and conditions of participation, check with External Affairs' United States Trade and Tourism Development Division (UTW), tel: (613) 993-6566; or call Info Export.

### Apparel

- Incoming buyers to Manstyle Show — Toronto, February, 1989.
- Incoming buyers to Festival of Fashion — Toronto, March, 1989.
- Incoming buyers to Montreal PRET International — Montreal, March, 1989.

### Education, Medical, Health Care Products and Services

- American Booksellers Association (publishers, booksellers) — Anaheim, California, May 28-31, 1988.
- National Home Healthcare Exposition — Atlanta, November 18-20, 1988 — Healthcare products.

### Forest and Mining Equipment

- Minexpo/88 — Chicago, April 24-28, 1988 — Mining equipment.
- Incoming buyers to Demo/Silvilog 88 — Quebec City, September 15-17, 1988 — Forest equipment.
- Incoming buyers to EXFOR 89 — Montreal, January 31-February 2, 1989 — Forest equipment.

### Furniture

- Incoming buyers to Montreal Furniture Show — Montreal, June 18-22, 1988.
- Incoming buyers to IIDEX — Toronto, November 3-5, 1988.

### Houseware and Hardware

- National Hardware Show — Chicago, August 14-17, 1988.
- International Housewares — Chicago, January, 1989.
- National Home Center Show — Chicago, March 12-15, 1989 — Consumer hardware.

### Industrial Machinery, Plants and Services

- Waste Expo '88 — Washington, DC, May 3-6, 1988 — Environmental equipment.
- PAINTCON 88 — Philadelphia, May 10-12, 1988 — Paint manufacturing equipment.
- American Water Works Association — Orlando, Florida, June 14-18, 1988 — Water treatment equipment and supplies.
- National Plastics Expo — Chicago, June 20-24, 1988.
- International Machine Tool Show — Chicago, September 7-15, 1988.
- Finishing West 88 — Anaheim, September, 1988 — Industrial finishing equipment and

supplies.

- 1988 Fall National Design Engineering Show — New York, October 11-13, 1988 — Precision machinery.
- PMMI Show — Chicago, November 14-18, 1988 — Packaging equipment.

### Oil and Gas Equipment and Services

- Offshore Technology Conference — Houston, Texas, May 2-5, 1988 — Oceanology and energy sectors.
- 17th World Gas Conference — Washington DC, June 5-9, 1988 — Natural gas equipment.
- Incoming buyers to the National Petroleum Show — Calgary, June 14-16, 1988.

### Power and Energy Equipment and Services

- PHCP (Plumbing, Heating, Cooling, Piping Expo) — New Orleans, Louisiana, November 1-3, 1988.

### Science and Technology

- Incoming buyers to Canbiocon 88 — Montreal, April 12-14, 1988 — Biotech.
- American Ceramics Association — Cincinnati, May 1-4, 1988 — Advanced ceramic compounds, composites.
- Biotech 88 — Santa Clara, November 14-16, 1988.

### Sporting Goods and Related Equipment

- National Sporting Goods Association — Chicago, October 20-22, 1988 — Sporting goods and equipment.
- CANSPA Show — Houston, Texas, November 16-18, 1988 — Pool and spas.
- National Spa and Pool Institute — Houston, Texas, November, 1988.



# Selection a bouquet for wine industry

Continued from page 1

InterVin International, a respected expert on Canadian wine, and the independent consultant who organized the event.

"We want you to select wines that could be served anywhere in the world, including downtown Paris, which are acceptable by international standards," Sharp said.

By way of background, Sharp also noted that there are 50 wineries in Canada, employing some 1,350 people and more than 1,500 grape growers, principally in the Niagara region of Ontario and the Okanagan/Similkameen region of British Columbia.

Most Canadian wine is consumed domestically, Sharp said, but several wineries are making important inroads into foreign markets, particularly the United States and Pacific Rim countries. A number of Canadian labels also are being recognized at prestigious wine competitions around the world, "raising the international profile of an industry which is still in the early stages of development."

In 1986, Canadian wine production totalled \$216 million, accounting for nearly half of the \$476 million Canadian consumers spent on wine. Exports amounted to \$1 million.

But now to toast the winners!

There were 25 (each of which had to win the votes of five out of the seven judges): white wines, 20 labels; red wines, 3 labels; and sparkling wines, 2 labels.

The winning wines, in alphabetical order by company, were: Brights Vasseau Cellars (B.C.) — Pinot Noir Sparkling 1987; Chateau des

## Awards reward export

Continued from page 1

marketing have proved "they can more than hold their own against all challenges."

Canadian companies with at least three years' experience in exporting are eligible to win a **Canada Export Award** — if they meet one or more of the following requirements:

- success in introducing new export products in world markets;
- success in penetrating new markets;
- significant expansion of export sales over the past three years; and
- success in retaining markets in the face of strong competition.

Mr. Crosbie will present the awards on October 3, in Calgary at a special ceremony organized by the Department of External Affairs in conjunction with the annual meeting of the Canadian Exporters' Association.

If you have not received your application by the end of April, call External Affairs' toll-free Info Export hotline, 1-800-267-8376, or contact the Trade Development Division of the nearest office of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE).★

Charmes (Ont.) — Estate Bottled Chardonnay 1986; Gehringer Brothers (B.C.) — Verdelet, Johannisberg Riesling, Ehrenfelser, Schonburger, Pinot Auxerrois — (all 1986 vintage); Grand Pre (N.S.) — Cuvee D'Amur 1982; Gray Monk Cellars (B.C.) — Pinot Auxerrois 1987, Kerner 1986; Hillebrand Estates Winery (Ont.) — Eiswein, Chardonnay, Seyval Blanc, Marechal Foch — (all 1986), and Canadian Champagne Non-vintage; Inniskillin Wines Inc. (Ont.) — Gamay Blanc, Ice Wine, Riesling Beerenauslese — (all 1986); Jordan Ste. Michelle (B.C.) — Johannisberg Riesling Non-vintage; Konzelmann Vineyards (Ont.) — Riesling, Golden October — (both 1986); London Winery (Ont.) — Cuvee Superieur Non-vintage; Mission Hill Vineyards (B.C.) — Private Reserve Chenin Blanc 1985, Private Reserve Chasselas 1984; and Reif Winery (Ont.) — Riesling 1986.

The panel of judges: Peter Ward, *Ottawa Citizen*; Robert Atkinson, *Cities Magazines*; R.B. Gillard, *Freelance, Vancouver*; Charles Williams, *Edmonton Journal*; Tony Aspler, *Toronto Star*; David Lawrason, *Globe and Mail*; and Simon Le Chêne, *Freelance, Bilingual Newspapers, Quebec*.

The Department of External Affairs provided the facilities for the wine tasting and selection.

## Opportunity answers when knock is right

Continued from page 1

The U.S. apparel market is immense, sophisticated and very competitive, cautions the guide. Canadian companies must be prepared to compete against very successful domestic as well as off-shore clothing manufacturers.

Know your market, the guide advises. The U.S. market is tough to crack and demands competitive staying power. Read fashion publications regularly to keep track of current fashion trends. Visit different U.S. fashion centres to determine the age group, lifestyle and price range that best fit your apparel line. And compare your fashion line with what is already available. Be creative, determine how you can change, adapt and improve your product to make it more marketable.

When it comes time to participate in a trade show, submit your application early to secure a prime location, and establish a realistic budget that includes everything from booth rental to shipping and travel costs to promotional materials.

Copies of **A Guide to Apparel Trade Shows in the United States** are available, free of charge, by contacting Linda Brazeau, United States Trade and Tourism Development Division (UTW), External Affairs, 125 Sussex Dr., Ottawa, Ont., K1A 0G2. Tel: (613) 991-9482.

For further information on this event or for general information on Canadian wine export opportunities, contact Jim Carson of External Affairs' Food Products Division (TAN), tel: (613) 996-3644.

Inquiries may also be directed to Andrew Sharp, President, InterVin International P.O. Box 488, Don Mills, Ontario M3C 2T2. Tel: (416) 429-6523.★

## Arbitration centre commercial success

Continued from page 1

- conciliations, mediations and mini-trials;
- offering administrative and secretarial support for dispute resolution;
- recommending highly skilled and qualified mediators, conciliators and arbitrators; and
- having its own model mediation and arbitration clauses which can be incorporated into commercial agreements.

The Centre's Executive Director Bonita Thompson says "our arbitration clauses have been incorporated into contracts with Korean, Japanese, Hong Kong, Taiwanese, Indonesian and American companies."

Thompson added the Council also believes the clauses have been borrowed and incorporated into hundreds of contracts involving many more countries.

For more information on **The British Columbia International Commercial Arbitration Centre** and the services it provides, contact the Centre at 670-999 Canada Place, World Trade Centre, Vancouver, B.C., V6C 2E2. Tel: (604) 684-2821. Telex: 04507563. Fax: (604) 641-1250.★

## Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: *CanadExport* (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

**1-800-267-8376**  
(Ottawa area: 993-6435)

*CanadExport* is published semimonthly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Semimonthly circulation: 30,000.

ISSN 0823-3330

Canada

CAI  
EA  
C16F  
No. 6 #6  
DOCS



# Canada Export

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 6 No 6  
LE 31 MARS 1988

## Lancement de l'excellence à l'exportation

La date du 24 juin devrait être encerclée sur le calendrier, car c'est une date limite à ne pas oublier.

C'est en effet la date de clôture fixée, cette année, pour la réception des candidatures au Programme du prix d'excellence à l'exportation canadienne. Depuis son inauguration, en

1983, 65 des meilleures sociétés d'exportation canadiennes ont été distinguées.

À l'occasion du lancement officiel du Programme du prix d'excellence à l'exportation canadienne de 1988, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a souligné l'importance, pour l'économie canadienne, des

initiatives en matière d'exportation. « Le commerce extérieur, a-t-il déclaré, est maintenant une activité de la plus haute importance pour notre pays. La conjoncture économique mondiale évolue d'un jour à l'autre. Ainsi, de nouveaux produits sont constamment élaborés  
(Voir page 6: Les prix.)

## Boire du 'canadien' . . . c'est agréable!

**Santé!**—L'ancien ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, s'entretient avec MM. Tony Aspler (à gauche) et David Lawrason, chroniqueurs, respectivement, au Toronto Star et Globe and Mail, lors des dégustations et de la sélection de vins canadiens. L'événement visait à promouvoir la vente des vins canadiens au pays et leur dégustation lors de réceptions officielles tant au pays qu'à l'étranger.



Ce fut une expérience capiteuse. On a fait appel à sept des principaux chroniqueurs vinicoles canadiens qui sont venus de cinq provinces pour choisir les meilleurs parmi 147 vins canadiens produits par 24 vificateurs.

Mais, pour cette tâche, ils devaient garder toute leur tête.

Pour reprendre les termes de l'ancien ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, cette dégustation avait pour but de dresser une liste des vins canadiens représentatifs « des meilleurs vins produits dans notre pays ». De plus, le ministère des Affaires extérieures

(MinAffex) invitera ses représentants à faire servir ces vins à ses réceptions, tant au Canada que dans nos missions diplomatiques à l'étranger.

Bien entendu, la dégustation et la sélection de ces vins par un jury indépendant visait également à faire reconnaître la qualité de nos vins et à les faire vendre dans notre pays.

En présentant la liste des vins sélectionnés, M<sup>me</sup> Carney a fait la déclaration suivante: « Il est temps que les consommateurs, ici et à l'étranger, reconnaissent que le Canada produit des vins qui égalent les vins de qualité  
(Voir page 6: Les vins.)

## Débouchés 'à la mode' à saisir aux É.-U.

Aux États-Unis, la mode est devenue une passion, mais une passion qui se traduit, sur le marché du vêtement, par un chiffre de vente annuel de 119 milliards de dollars.

Le marché américain offre cependant d'excellents débouchés aux manufacturiers canadiens de vêtements, mais seulement à ceux qui sont capables de soutenir la concurrence à l'égard de la qualité, de la conception et du prix; d'exporter régulièrement (pendant au moins trois saisons de mode); d'augmenter la capacité de production pour répondre à la demande américaine; et enfin, de respecter les échéances.

Ces paroles de sagesse figurent dans le Guide des foires commerciales du vêtement aux États-Unis, récemment publié par la Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux États-Unis (UTW) du ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Le guide présente une liste complète des foires commerciales du vêtement qui se tiendront aux États-Unis en 1988. Pour chaque foire figure une description de la gamme de vêtements, le nombre de visiteurs prévus, ainsi que le nom et l'adresse des agents de liaison. Il contient donc suffisamment de renseignements pour renseigner les entreprises sur les foires qui leur conviennent.

Mais ce guide offre beaucoup plus qu'une  
(Voir page 6: L'élégance.)

## Première canadienne dans l'arbitrage

Les milieux d'affaires canadiens et internationaux en quête d'un jugement d'arbitrage peuvent maintenant espérer l'obtenir grâce à une initiative qui représente une innovation au Canada.

Cette 'innovation' est constituée par le Centre d'arbitrage commercial international de la Colombie-Britannique, officiellement inauguré en mai 1986 par M. John Crosbie, qui était alors ministre fédéral de la Justice.

Malgré son nom qui est peut-être impressionnant, le Centre proprement dit ne l'est pas. Situé à Vancouver, Place du Canada, il comprend 2 salles d'audience pouvant contenir de 12 à 22 personnes; 1 cabine d'interprétation simultanée et des services de traduction des documents; 1 salle réservée aux arbitres et

4 salles de délibérations; ainsi que 1 cuisine et 1 restaurant.

En plus des installations qui ont desservi, jusqu'ici, plus de 58 causes de demandes d'arbitrage ou de médiation et plus de 40 réunions de responsables du gouvernement et des milieux d'affaires, le Centre permet d'assurer une variété de fonctions.

Entre autres, il renseigne les gens d'affaires sur les questions suivantes:

- comment réduire les risques liés aux transactions commerciales dans les pays d'outremer;
- comment réduire au minimum les délais et les coûts entraînés par les litiges commerciaux au Canada;

(Voir page 6: Un centre.)

## À LA UNE !!!

L'ancien ministre des Transports, M. John C. Crosbie, vient d'être nommé ministre du Commerce extérieur. Il remplace M<sup>me</sup> Pat Carney qui a été nommée présidente du Conseil du Trésor lors du remaniement ministériel d'aujourd'hui.



M. John C. Crosbie

M. Crosbie s'occupera tout particulièrement de l'application de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les É.-U. et de la participation du Canada aux négociations commerciales multilatérales à Genève.

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ALGÉRIE** — L'Entreprise nationale de recherche minière a lancé un appel d'offres, clôturant le 30 avril, en vue d'acquérir un **spectromètre fluorescent**. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre paiement de 49 \$, en s'adressant à M. Jacques Desjardins, Premier secrétaire, ambassade du Canada à Alger. Téléx: (Code de destination 408) 66043, Indicatif: (66043 CANADA DZ).

**ALGÉRIE** — Une entreprise algérienne a lancé un appel d'offres, clôturant le 15 mai, en vue d'acquérir des **ambulances** destinées au transport d'urgence des blessés. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre paiement d'environ 338 \$, en s'adressant à M. A. Zehani, Adjoint à la commercialisation, ambassade du Canada à Alger.

**ALGÉRIE** — La société Sonatrach a lancé un appel d'offres, clôturant le 14 juin, en vue d'acquérir des **échangeurs thermiques à plaques d'aluminium**. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre paiement d'environ 125 \$, en s'adressant à M. A. Zehani, Adjoint à la commercialisation, ambassade du Canada à Alger.

**ALGÉRIE** — L'Entreprise nationale des services aux puits a lancé un appel d'offres, clôturant le 28 avril, en vue d'acquérir 500 **trépanons triconiques à plaques d'aluminium**. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre paiement d'environ 125 \$, en s'adressant à M. A. Zehani, Adjoint à la commercialisation, ambassade du Canada à Alger.

**ALGÉRIE** — L'Entreprise nationale de Travaux et Montages Électriques (KAHRAKIB) a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 avril, en vue d'acquérir 15 **treuils hydrauliques**. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre paiement d'environ 73 \$, en s'adressant à M. A. Zehani, Adjoint à la commercialisation, ambassade du Canada à Alger.

**CAMEROUN** — Grâce à un financement de la Banque africaine de développement, le ministère de l'Éducation lance un appel d'offres, clôturant le 20 avril, pour la **construction de l'École nationale d'enseignement technique de Sao**. Possibilité de sous-traitance et de co-traitance. Les entreprises à l'étranger

devront constituer un groupement avec une entreprise camerounaise. On peut retirer les dossiers, moyennant 200 000 F CFA, au ministère de l'Informatique et des Marchés publics-Secrétariat général — Division des appels d'offres et du suivi des marchés (Porte 219), Yaoundé, Cameroun.

**GRANDE-BRETAGNE** — Un inventeur britannique désire faire fabriquer au Canada un **appareil de lavage de rouleaux à peindre par émulsion**. Il cherche des fabricants canadiens d'applicateurs de peinture ou de rouleaux à peindre, ou des sociétés fabriquant divers petits moulages en plastique. Communiquer avec: R.G. Robertson, 6 King Harold St., Lerwick ZE1 0DJ, Shetland Islands.

## Marchés mondiaux

**GRANDE-BRETAGNE** — Un fabricant et distributeur britannique d'une gamme complète de produits de drainage, y compris des couvercles de trous de visite, des bâtis et des grilles de route, voudrait entrer en contact avec des exportateurs canadiens de **produits de drainage en ciment polymère**. Communiquer avec: R.F. Clark, Managing Director, Clarksteel Ltd., Station Road, Yaxley, Peterborough, England PE7 3EG. Tél.: (0733) 240811. Télécopieur: (0733) 240201.

**GRANDE-BRETAGNE** — Un agent britannique d'import-export recherche de nouveaux fournisseurs d'outre-mer d'**instruments à vent** (saxophones en particulier). Communiquer directement avec: Peter Auker, Import/Export Agent, 2 Onslow Road, Luton, Beds LU4 9AJ, Angleterre. Téléx: 8955489. Ref: PAB303039.

**GRÈCE** — L'état-major des Forces armées grecques a lancé un appel d'offres, clôturant le 16 mai, en vue d'acquérir 32 **télécopieurs cryptographiques**. Les documents de l'appel d'offres peuvent être expédiés, par messagerie, contre paiement de 55-60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Téléx: (Code de destination 601) 215584. Indicatif: (215584 DOM GR).

**NIGERIA** — Aux termes d'un prêt accordé par la Banque mondiale, l'Office national des eaux du Nigeria (State Water Board) invite des sociétés canadiennes à soumettre leur offre de préqualification en vue de **fournir et d'installer l'équipement** nécessaire aux améliorations d'urgence destinées au **Projet d'approvisionnement en eau** de l'agglomération d'Aba. (Aba Urban Water Supply Scheme). Ce projet consiste à fournir et à installer les éléments suivants: un maximum de 15 pompes de sondage avec leur colonne montante; des détecteurs de câble d'alimentation avec leurs raccords; des matériels de connexion électriques, y compris des transformateurs destinés à renforcer les appareils utilisés à la prise d'eau, sur le terrain de sondage et aux stations de pompage auxiliaires; ainsi que des génératrices neuves. Il consiste également à évaluer et à vérifier les génératrices associées aux prises d'eau existantes, aux terrains de sondage et aux stations de pompage auxiliaires, ainsi qu'à fournir et à installer des pompes neuves avec leur tuyauterie dans les stations de pompage auxiliaires existantes. Les offres seront reçues jusqu'au 29 avril. Communiquer avec: The Permanent Secretary, IMO State Ministry of Works and Transport, Owerri, IMO State, Nigeria.

**TURQUIE** — Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 3 mai, en vue d'acquérir des **appareils de mesure destinés à la lutte contre l'incendie**, soit: 12 lunettes coudées M-118 (FSN 1240-819-4519) ou 12 lunettes coudées M-118C (FSN 1240-819-4520); 291 viseurs réflex M-18 (FSN 1240-759-7799); et 144 pieds de viseur M-18 (FSN 1290-7670-5757). Notre mission peut expédier les documents de l'appel d'offres, contre paiement des frais d'expédition seulement. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Téléx: (Code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR). ★

**NOTE: À 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. À noter aussi que l'exportation de certains produits est sujette à l'obtention d'un permis canadien.**

## Des études de marché sur l'Asie du Sud-Est

Les exportateurs canadiens pourront maintenant disposer de nouvelles études de marché concernant les pays de l'Asie du Sud et du Sud-Est.

Commandées par le ministère des Affaires extérieures, ces études ont bénéficié de fonds provenant de la composante «Asie-Pacifique» de la Stratégie nationale du commerce. Leur but est d'offrir, aux fabricants et aux fournisseurs canadiens, des études de marché détaillées sur les débouchés de l'Asie du Sud et du Sud-Est.

En annonçant cette initiative, l'ancien ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, a déclaré que «ce type de document s'était révélé une excellente source d'informations pour les firmes désireuses de se renseigner sur

les occasions particulièrement propices à l'exportation et aux co-entreprises en Asie du Sud et du Sud-Est».

Voici les études de marché que les entreprises canadiennes peuvent se procurer sur demande:

**Inde: Débouchés pour les fabricants canadiens de pièces de rechange pour véhicules automobiles.**

**Indonésie: Pétrole et gaz:** renseignements sur les besoins en matière d'équipements et liste des principaux fournisseurs de matériels de forage extracôtier; **Étude du secteur de l'énergie électrique.**

**Malaisie:** Études particulières sur les sujets suivants: la **transformation des aliments**; le **pétrole et le gaz**; et les **télécommunications**.

**Philippines: Marché des maisons usinées; Agents et distributeurs philippins.**

**Singapour:** Études particulières sur les logiciels; les produits alimentaires; le pétrole et le gaz; et les télécommunications.

**Thaïlande:** Études particulières sur les secteurs de la production et du transport de l'énergie, de l'exploitation minière et de la médecine et sur le projet mené sur la côte Est de la Thaïlande.

Pour obtenir un exemplaire gratuit de ces nouvelles études de marché, communiquer, aux Affaires extérieures, avec M. Nigel Godfrey, Direction de l'expansion du commerce en Asie et Pacifique Sud (PST), au (613) 995-7659. ★

## Tous les chemins mènent . . . à Montréal

Plus de 375 exposants ont déjà loué leur espace, et plus de 15000 visiteurs sont attendus.

De quoi s'agit-il? de l'**Exposition Internationale canadienne de l'automobile**, qui aura lieu Place Bonaventure, à Montréal, du 17 au 19 avril.

À l'occasion de cette foire consacrée aux accessoires et aux pièces de rechange pour automobiles et camions légers, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) et l'Asso-

## Débouchés urbains à s'aménager en Chine

L'aménagement urbain est l'une des plus hautes priorités de la République populaire de Chine.

La Chine a maintenant accompli la moitié de son Septième Plan quinquennal (1986-1990) visant, entre autres, le développement des transports urbains, des services publics, des systèmes de distribution d'eau et des réseaux d'égout. Or, ces priorités devraient normalement être maintenues au cours de la prochaine décennie.

Pour aider les fabricants canadiens à profiter, eux aussi, du nombre croissant des projets de transfert technologique et de coopération industrielle, une entreprise canadienne, ConsultAsia, spécialisée dans les études de marché et la conception de projets destinés à la Chine et aux pays voisins, a mis sur pied le programme **CITY TECH '88**.

D'autre part, le parrainage accordé par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) à **CITY TECH '88** assure à cette initiative le prestige et le soutien financier d'une mission officielle, ce qui lui confère une grande valeur sur le marché chinois.

**CITY TECH '88** est un programme en deux étapes. La première comprendra, en juin, une tournée des usines et des installations canadiennes, qui sera effectuée par une délégation chinoise groupant des représentants de plusieurs grandes organisations municipales.

Ensuite, lorsque la délégation chinoise aura établi une liste de priorités concernant l'importation de technologies et d'équipements, et compte tenu de l'aptitude de nos entreprises à transférer les technologies voulues, plusieurs sociétés canadiennes seront alors invitées à participer conjointement à la deuxième étape, c'est-à-dire à une mission de transfert technologique qui se rendra en Chine en octobre prochain.

Les entreprises canadiennes désireuses de participer à **CITY TECH '88** sont priées d'envoyer un profil descriptif d'une page, ainsi que 50 exemplaires des brochures traitant de leurs activités et de leurs produits, à l'adresse suivante: M. Arlyle W. Langille, ConsultAsia Inc., 3575 Saint-Laurent, bureau 802, Montréal (Qué.) H2X 2T7. ★

## Perfectionnement

**CanadExport** se lancera dans l'édition électronique après les vacances de Pâques. Le prochain numéro ne paraîtra donc que le 29 avril 1988. ★

ciation des Industries Automobiles du Canada (AIA du Canada) parrainent ensemble 50 acheteurs des États-Unis et 50 autres venus d'Europe, du Moyen-Orient, de l'Asie, des pays en bordure du Pacifique et d'Amérique latine.

Tous ces acheteurs, importateurs, distributeurs et concessionnaires seront présentés à des exportateurs spécialisés dans les pièces de rechange et les accessoires automobiles: essuie-glace, systèmes de phares, pinces à frein, etc.

Les stands parrainés par le MinAffex et par les gouvernements de l'Ontario et du Québec seront installés dans le Hall international, à la mezzanine, pendant la durée de l'exposition.

Dans ce hall, les exportateurs trouveront aide et conseils, ainsi qu'une liste des acheteurs attendus. En outre, des employés du MinAffex seront à leur disposition pour leur montrer comment s'y prendre pour vendre leurs produits au gouvernement des États-Unis, y compris aux forces armées.

Autres activités: une séance d'information prévue pour les exportateurs canadiens au Château Champlain le 19 avril.

Au début d'avril, les exportateurs canadiens pourront obtenir les noms des acheteurs attendus, en composant gratuitement le numéro 1-800-267-8376.

Les exportateurs canadiens qui désirent participer à l'exposition ou au petit déjeuner-colloque (8h-10h) du 19 avril, sont priés de communiquer avec M. François Laberge, Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux États-Unis (UTE), MinAffex, au (613) 991-9474; ou avec M. Greg Goldhawk, au (613) 993-7496.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la partie du programme parrainée par le gouvernement de l'Ontario, ou sur l'exposition en général, communiquer avec M. Doug Jordan, AIA du Canada, au (613) 728-5821. ★

## Un coup de pouce pour percer au Japon

Pour faire des affaires au Japon, il faut y résider. Or, comme l'ont appris la plupart des exportateurs canadiens, le maintien d'une présence sur ce marché lucratif peut s'avérer très coûteux.

C'est là qu'intervient la **Fédération des manufacturiers canadiens au Japon (FMCJ)**. «Porte d'accès à un grand marché», comme on l'a baptisée, la **FMCJ** est un organisme sans but lucratif, financé par ses membres, qui dessert leurs besoins quotidiens, au Japon, en matière de commercialisation.

Grâce à son personnel bilingue (japonais et canadien), la **FMCJ** permet de réduire considérablement les coûts (jusqu'à 90%) qu'exigerait normalement l'administration d'un modeste bureau à Tokyo. Or, comparée aux 500 000 \$ qu'il faudrait déboursés pour faire cavalier seul, la solution offerte par la **Fédération** représente une épargne considérable.

La réduction des coûts d'exploitation est l'un des principaux avantages de la **FMCJ**, mais il y en a d'autres, notamment:

- études de marché et élaboration de programmes de commercialisation «sur mesures»;
- surveillance constante du marché et rédac-

## Pour mieux profiter d'aides technologiques

Les entreprises canadiennes qui s'occupent d'achats, de ventes, ou d'accords de licences dans le domaine technologique, auraient intérêt à participer aux deux journées du colloque prévu les 16 et 17 mai, à l'hôtel Hilton de l'Aéroport de Toronto.

Intitulé **Transferts technologiques Intérieurs et internationaux — Licences et profits**, ce colloque accueillera des porte-parole provinciaux et fédéraux, ainsi qu'un grand nombre de représentants du secteur privé, tous spécialistes des transferts technologiques.

Parmi les nombreux sujets qui seront débattus, on notera principalement les titres suivants:

- Une douzaine de raisons pour justifier les contrats de licence technologique;
- Les dispositions essentielles à prévoir dans les accords de licence technologique;
- Comment fixer le prix d'une licence technologique;
- Conseils pour l'obtention de technologies étrangères;
- Comment fonder une entreprise conjointe internationale de transfert technologique;
- L'aide gouvernementale aux exportateurs et aux importateurs de technologies;
- Questions spéciales concernant la biotechnologie, les logiciels et la technologie opto-numérique;
- Conseils d'ordre pratique et juridique destinés aux exportateurs de technologies vers le Japon et la Chine; et
- Répercussions fiscales, canadiennes et internationales, des transferts technologiques.

Pour participer à cet événement (695 \$ par personne), ou pour obtenir d'autres renseignements à ce sujet, communiquer avec les parrains du colloque, à l'adresse suivante: The Canadian Institute, 180 Bloor St. West, 9th Floor, Toronto, Ontario M5S 2V6. Tél.: (416) 927-0718. ★

tion de rapports à jour pour les membres de la **Fédération**;

— évaluation des canaux et des méthodes de distribution; et

— établissement des horaires d'activités et service d'aide au cours du séjour au Japon.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les services offerts par la **FMCJ**, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce au Japon, MinAffex, au (613) 996-2458. ★

## Le marché allemand

Trois importants représentants commerciaux de Berlin seront à Toronto le 18 avril lors d'un colloque sur les débouchés en République démocratique allemande.

Pour tout renseignement sur le colloque, parrainé par le Conseil commercial Canada-Europe de l'Est, le Ministère des Affaires extérieures (MinAffex) et le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de l'Ontario, communiquer avec le directeur du Conseil, M. Peter Egyed, au (613) 238-4000; ou M. Mitch Vlad, MinAffex, au (613) 992-1449. ★

# Foires et missions à foison pour l'Europe

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) coordonne actuellement 80 événements commerciaux prévus pour l'année qui vient, 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, il s'avère que participer aux foires en Europe rapporte gros. En effet, chaque dollar investi par le gouvernement fédéral dans la participation canadienne à 13 foires en Europe en 1987-1988, a rapporté des ventes de 134 \$. Il s'agit là d'un rendement exceptionnel.

Pour vous aider à planifier vos activités commerciales, voici une liste, présentée dans l'ordre chronologique et par secteur industriel, des événements prévus au cours de 1988-1989. Cette liste fait suite à celle parue dans le numéro précédent de *CanadExport*.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ses événements ou sur les modalités de participation, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Europe (RWTF), MinAffex, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

## Foires générales

- Foire internationale de printemps de Milan — Milan (Italie), 16-24 avril 1988.
- Foire de Hanovre — Hanovre (Allemagne de l'Ouest), 20-27 avril 1988.
- Foire internationale de printemps de Budapest — Budapest (Hongrie), 18-26 mai 1988.
- Technologie de l'océan — Moscou (U.R.S.S.), 9-16 juin 1988.
- Foire internationale de Poznan — Poznan (Pologne), 12-19 juin 1988.
- Foire internationale de Zagreb — Zagreb (Yougoslavie), 11-18 sept. 1988 — Machines et équipements industriels, meubles, machines et produits agricoles, textiles.
- Fiera del levante — Faia Bari (Italie), en

septembre 1988.

- Foire internationale de Plovdiv — Plovdiv (Bulgarie), 26 sept.-12 oct. 1988.
- TIB'88 — Foire internationale de Bucarest — Bucarest (Roumanie), en octobre 1988.
- Foire de printemps '89 de Leipzig — Leipzig (Allemagne de l'Est), 12-18 mars 1989.

## Matériels pédagogiques, articles médicaux et produits sanitaires

- Expomed'88 — Bruxelles (Belgique), 20-24 avril 1988 — Équipements médicaux et hospitaliers.
- Biotechnica — Hanovre (Allemagne de l'Ouest), sept. 1988 — Méthodes et produits biotechniques.
- IFAS'88 — Berne (Suisse), 1<sup>er</sup>-4 nov. 1988 — Matériels pédagogiques, articles médicaux et produits sanitaires.
- Medica'88 — Dusseldorf (Allemagne de l'Ouest), 16-19 nov. 1988 — Équipements médicaux.

## Produits de défense et de sécurité

- ILA (Salon de l'air de Hanovre) — Hanovre (Allemagne de l'Ouest), 5-12 mai 1988 — Technologie aérospatiale.
- Mission d'industriels de la défense en Allemagne de l'Ouest — 20-29 juin 1988.
- Mission navale à Ankara (Turquie), au printemps de 1988.
- Defendory'88 — Le Pirée (Grèce), 4-8 oct. 1988.
- Sécurité'88 — Essen (Allemagne de l'Ouest), 18-21 oct. 1988 — Équipements de sécurité.
- Mission commerciale consacrée aux produits industriels, Comité RDP en provenance du Royaume-Uni, en octobre 1988.
- Arrivée d'une mission d'achat, entrepreneurs du MDN, en 1988.

## Produits forestiers

- Colloque sur l'exposition sur la construction de charpentes en bois d'œuvre (C.C.B.) — Houten (Pays-Bas, projet Gildenhof), 18-20 mai 1988.

- Colloque C.C.B. en Grèce et en Turquie, du 20 au 21 mai 1988.
- Mission en Italie et en Autriche sur les revêtements en contreplaqué de bois tendre, en mai 1988.
- Acheteurs de produits du bois venant de Hambourg, en mai 1988.
- Mission sur l'utilisation du bois dans la construction non résidentielle; en Grande-Bretagne, en Allemagne de l'Ouest et en Italie, juin 1988.
- Arrivée d'une mission C.C.B. de l'Europe de l'Ouest et des Pays-Bas, en juin 1988.
- Mission sur les produits forestiers destinés à la construction; Turquie, en octobre 1988.
- Batibouw'89 — Bruxelles (Belgique), 23 fév.-5 mars 1989 — Produits forestiers destinés à l'industrie de la construction.
- Colloque sur les applications techniques du bois tendre et du contreplaqué; Grande-Bretagne, en mars 1989.

## Systèmes et équipements de transport

- Arrivée d'acheteurs à l'Exposition automobile canadienne, en avril 1988.
- Automechanika'88 — Francfort (Allemagne de l'Ouest), 3-18 sept. 1988 — Réparation et entretien automobiles; équipements après vente.
- Mission industrielle envoyée à Paris et à Toulouse (France), en novembre 1988.
- Mission sur les éléments de construction navale extracôtière, envoyée à Helsinki (Finlande), en novembre 1988.
- Exposition sur les équipements de garage Indec G — Le Pirée (Grèce), 19-27 mars 1989.

## Divers

- Arrivée d'une mission sur l'environnement, de Tchécoslovaquie — Ontario et Québec, en avril 1988.
- Mission métallurgique en Bulgarie, en septembre 1988.
- Mission et colloque sur la conservation de l'énergie, Varsovie (Pologne), en octobre 1988.

# Bonne percée canadienne en Côte d'Ivoire

Encore une première pour le Canada...

Cette fois, c'était pour présenter l'unique et premier kiosque national lors de la quatrième présentation des **Journées africaines d'informatique** qui constitue, en Afrique, la plus importante exposition technologique dans ce domaine.

Avec plus de 10 millions d'habitants, la Côte d'Ivoire vient déjà en tête des pays d'Afrique noire pour l'utilisation des ordinateurs. En 1979, elle a créé la Commission nationale de l'informatique, chargée d'exploiter la technologie des ordinateurs pour assurer le développement économique et social du pays.

Afin de pénétrer ce marché lucratif, le Canada a parrainé un kiosque national, représenté par 11 sociétés canadiennes, lors des **Journées africaines d'informatique** organisées en janvier dernier à Abidjan, la capitale de la Côte d'Ivoire. On notera que ce kiosque a attiré 400 visiteurs par jour.



**Succès Informatique** — Le conseiller (affaires commerciales) de l'ambassade du Canada à Abidjan, M. Léo R. Leduc (à dr.), accueille le ministre ivoirien des Postes et Télécommunications, M. Vincent Tieko Djédjé (à g.) et le secrétaire général du Secrétariat général à l'informatique, M. Jean-Marie Akéboué, au stand canadien des Journées africaines de l'informatique.

Sur les 11 sociétés canadiennes, 10 sont réputées pour la production de logiciels spécialisés conçus pour l'enseignement, l'hygiène et la santé, la comptabilité, la gestion et

l'administration des affaires municipales.

Notre kiosque a fortement impressionné les Ivoiriens qui parlaient de «la technologie nord-américaine en français» pour décrire la science informatique canadienne, alors qu'ils se pressaient autour de nos démonstrateurs.

Le message délivré lors de cet événement est sans la moindre équivoque: les Canadiens ne doivent pas s'en tenir à des projets de vente banals lorsqu'ils songent au marché ivoirien; ils doivent accepter d'envisager des accords de production conjointe.

Pour obtenir d'autres renseignements sur le marché informatique de la Côte d'Ivoire ou sur les **Journées africaines d'informatique**, communiquer avec la Division commerciale de l'ambassade du Canada à Abidjan, télex: (Code de destination 983) 23593 (DOMCAN CI); ou s'adresser à la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), MinAffex, au (613) 993-6593.

# Balayage canadien sur la scène internationale

**Cologne** — Comme dit l'adage: «Si tu ne supportes pas la chaleur, n'entre pas dans la cuisine.»

Eh bien, les Canadiens ont prouvé qu'ils pouvaient supporter la chaleur, ou plutôt l'ardeur, de la concurrence internationale. Ils sont donc restés dans la cuisine; et ils ont cuisiné sur place un chiffre de vente de 4,6 millions de dollars.

Mais ces Canadiens ne se sont pas manifestés seulement dans la cuisine. Ils se sont également signalés par leurs appareils électroménagers et par leurs technologies domestiques, réputés parmi les meilleurs du monde.

La récompense de leurs efforts, outre les ventes réalisées sur place, devraient dépasser 20 millions de dollars au cours des 12 prochains mois.

La 'cuisine', en l'occurrence, était la **Foire commerciale des appareils électroménagers, de la technologie domestique, des cuisines et des ustensiles de cuisine (DOMOTECHNICA 88)**, qui s'est tenue du 9 au 12 février dans cette ville de l'Allemagne de l'Ouest.

**DOMOTECHNICA 88**, la plus grande foire

commerciale du monde consacrée à la technologie domestique, a attiré le nombre record de 48 000 visiteurs venus de 88 pays; ainsi que 1 057 exposants venus de 38 pays. Quant au Canada, il était représenté, sous les auspices du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), par 10 entreprises, et participait à cet événement pour la huitième fois.

Au sujet de la foire et de l'intérêt mondial qu'elle suscite, les organisateurs de **DOMOTECHNICA 88** ont déclaré que la présence d'un grand nombre de visiteurs très compétents venus du monde entier a permis aux exposants étrangers de négocier à fond des contrats de vente et d'établir un grand nombre de nouveaux contacts avec des acheteurs venus de toute l'Europe, du Moyen-Orient, de l'Extrême-Orient, des deux Amériques et d'un grand nombre d'États africains.

Cette déclaration est confirmée par des exposants canadiens qui, outre leurs chiffres de vente impressionnants, ont mentionné qu'on avait engagé 15 agents et distributeurs,



et que 48 autres seraient prochainement nommés.

Assurément, la foire n'a reçu que des éloges de la part des participants canadiens. Pour citer l'un d'entre eux: «Nous avons fait connaissance avec de nouveaux acheteurs, et nous avons vendu nos produits sans quitter notre kiosque.»

Selon un autre de nos exposants, M. Ross Peat, Président de Micromar Enterprises Inc.: «L'excellente impression que nous avons fait sur les acheteurs étrangers nous a valu des réactions extrêmement favorables.»

La société Micromar, d'Orono (Ont.) fabrique la chauffeuse portative 'Heat Machine' (marque déposée); il s'agit d'un appareil compact basé sur les dernières innovations techniques du chauffage par céramique.

Pour obtenir d'autres renseignements sur **DOMOTECHNICA 88**, ou des informations sur les modalités de participation à **DOMOTECHNICA 89**, qui aura lieu du 14 au 17 février prochains, communiquer avec M. Helmut Schroeter, Foires et missions commerciales en Europe (RWTF), MinAffex. Tél.: (613) 996-4344.

## Guide pratique des foires aux États-Unis

Les États-Unis, premier partenaire commercial du Canada, absorbent plus de 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 salons commerciaux.

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) prévoit participer à quelque 80 salons clés, touchant un large éventail de produits, qui auront lieu aux États-Unis en 1988-1989.

Voici une première liste d'événements prévus aux États-Unis, présentés par ordre chronologique et par secteur. Une deuxième liste paraîtra dans le numéro du 29 avril de *CanadExport*.

Pour de plus amples renseignements sur les salons ou la façon d'y participer, communiquer avec la Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis (UTW), MinAffex, au (613) 993-6566; ou appeler le centre Info-Export.

### Alimentation électrique et Production d'énergie (équipements et services)

- PHCP (Plumbing, Heating, Cooling, Piping Expo — plomberie, chauffage, réfrigération et tuyauterie) — Nouvelle-Orléans (Louisiane), 1<sup>er</sup>-3 novembre 1988.

### Articles de ménage et quincaillerie

- National Hardware Show — Chicago, 14-17 août 1988.
- International Housewares — Chicago, janvier 1989.
- National Home Center Show (quincaillerie d'utilisation courante) — Chicago, 12-15 mars 1989.

### Articles de sport et connexes

- National Sporting Goods Association

(articles de sport et équipements connexes) — Chicago, 20-22 octobre 1987.

- CANSPA Show (sources thermales et piscines) — Houston (Texas), 16-18 novembre 1988.
- National Spa and Pool Institute (sources thermales et piscines) — Houston (Texas), novembre 1988.

### Enseignement, Médecine et Hygiène

- American Booksellers Association (éditeurs, libraires) — Anaheim (Californie), 28-31 mai 1988.
- National Home Healthcare Exposition (produits sanitaires) — Atlanta, 18-20 novembre 1988.

### Exploitation forestière et minière

- Minexpo/88 (exploitation minière) — Chicago, 24-28 avril 1988.
- Acheteurs attendus à l'exposition Demo/Silvilog 88 (exploitation forestière) — Québec, 15-17 septembre 1988.
- Acheteurs attendus à EXFOR 89 (exploitation forestière) — Montréal, 31 janvier-2 février 1989.

### Exploitation du Gaz et du Pétrole

- Offshore Technology Conference (technologies d'exploitation extracôtières, énergie et océanologie) — Houston (Texas), 2-5 mai 1988.
- 17th World Gas Conference (gaz naturel) — Washington (DC), 5-9 juin 1988.
- Visiteurs attendus au National Petroleum Show — Calgary, 14-16 juin 1988.

### Machines, Usines et Services

- Waste Expo '88 (équipements de préservation de l'environnement) — Washington (DC), 3-6 mai 1988.
- PAINTCON 88 (équipements de fabrica-

tion de peintures) — Philadelphie, 10-12 mai 1988.

- American Water Works Association (équipements de traitement des eaux, fournisseurs spécialisés) — Orlando (Floride), 14-18 juin 1988.
- National Plastics Expo — Chicago, 20-24 juin 1988.
- International Machine Tool Show (machine-outil) — Chicago, 7-15 septembre 1988.
- Finishing West 88 (équipements et fournitures de finition industrielle) — Anaheim (Californie), septembre 1988.
- 1988 Fall National Design Engineering Show (techniques de conception; machines de précision) — New York, 11-13 octobre 1988.
- PMMI Show (matériels d'emballage et d'empaquetage) — Chicago, 14-18 novembre 1988.

### Mobilier

- Acheteurs attendus à l'Exposition du mobilier de Montréal — Montréal, 18-22 juin 1988.
- Acheteurs attendus à IDEX — Toronto, 3-5 novembre 1988.

### Science et Technologie

- Acheteurs attendus à Canbiocon 88 (biotech) — Montréal, 12-14 avril 1988.
- American Ceramics Association (composés et mélanges céramiques perfectionnés) — Cincinnati, 1<sup>er</sup>-4 mai 1988.

### Vêtements

- Acheteurs attendus au Manstyle Show (mode masculine) — Toronto, février 1989.
- Acheteurs attendus au Festival of Fashion (mode) — Toronto, mars 1989.
- Acheteurs attendus à l'exposition Montréal PRET International — Montréal, mars 1989.

# Les vins canadiens à l'assaut des marchés

(Suite de la première page.)

des pays producteurs traditionnels.»

Ensuite, M. Andrew Sharp, président d'Inter-Vin International et spécialiste reconnu des vins canadiens, qui a organisé cet événement à titre d'expert indépendant, a repris le message du Ministre à l'intention des juges.

«Nous voulons, a-t-il déclaré, que vous sélectionniez des vins qu'on puisse servir partout dans le monde, y compris en plein Paris, et qui répondent aux normes de qualité internationales.»

M. Sharp a également précisé qu'il y avait, au Canada, 50 vinificateurs qui emploient environ 1350 personnes. L'industrie du vin, qui compte également plus de 1500 viticulteurs, se trouve principalement dans la région de Niagara, en Ontario, et dans la région d'Okanagan/Similkameen, en Colombie-Britannique.

En 1986, la production de vins canadiens s'est chiffrée à 216 millions de dollars, soit près de la moitié des 476 millions de dollars rapportés par le marché canadien des vins. Les exportations se sont élevées à 1 million de dollars.

Mais la sécheresse de ces chiffres aiguise probablement l'appétit. Passons donc aux gagnants!

Il y en a 25 (chacun devait être approuvé par 5 des 2 juges): vins blancs, 20 marques; vins rouges, 3 marques; et vins pétillants, 2 marques.

Voici la liste des gagnants, par ordre alphabétique des vinificateurs: Brights Vas-

## L'élégance, ça rapporte

(Suite de la première page.)

liste de foires. C'est également un manuel plein de conseils utiles sur la façon de pénétrer la marché américain du vêtement, d'organiser une stratégie commerciale efficace, et de participer avec le plus grand succès à une foire commerciale.

Le guide commence par une mise en garde: le marché américain du vêtement est un marché immense et complexe, où s'exerce une très forte concurrence. Les entreprises canadiennes doivent se préparer à affronter non seulement les prospères fabricants américains, mais aussi les nombreux confectionneurs étrangers.

Connaissez votre marché, dit encore le guide. Le marché américain est difficile à percer, et la lutte contre les concurrents exige de la persévérance.

On peut se procurer des exemplaires du **Guide des foires commerciales du vêtement aux États-Unis** en communiquant au MinAffex avec M<sup>me</sup> Linda Brazeau, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux États-Unis (UTW), 125 Promenade Sussex, Ottawa (Ont.), K1A 0G2. Tél.: (613) 991-9482. ★

seau Cellars (C.-B.) Pinoit Noir Sparkling 1987; Chateau des Charmes (Ont.) Estate Bottled Chardonnay 1986; Gehring Brothers (C.-B.) Verdelet, Johannisberg Riesling, Ehrenfeller, Schonburger, Pinot Auxerrois (tous des crus de 1986); Grand Pré (N.-É.) Cuvee D'Amur 1982; Gray Monk Cellars (C.-B.) Pinot Auxerrois 1987, Kerner 1986; Hillebrand Estates Winery (Ont.) Eiswein, Chardonnay, Seyval Blanc, Marechal Foch (tous des crus de 1986), et Canadian Champagne Non-vintage; Inniskillin Wines Inc. (Ont.) Gamay Blanc, Ice Wine, Riesling Beere-nauliese (tous des crus de 1986); Jordan Ste. Michelle (C.-B.) Johannisberg Riesling Non-vintage; Konzelmann Vineyards (Ont.) Riesling, Golden October (tous deux des crus de 1986); London Winery (Ont.) Cuvée supérieure Non-vintage; Mission Hill Vineyards (C.-B.) Private Reserve Chenin Blanc 1985, Private Reserve Chasselas 1984; and Reif Winery (Ont.) Riesling 1986.

Voici maintenant la liste des juges: Peter Ward, *Ottawa Citizen*; Robert Atkinson, *Cities Magazines*; R.B. Gillard, indépendant, Vancouver; Charles Williams, *Edmonton Journal*; Tony Aspler, *Toronto Star*; David Lawrason, *Globe and Mail*; and Simon Le Chêne, indé-

## Les prix d'excellence aux meilleurs vendeurs

(Suite de la première page.)

et de nouveaux débouchés sont en train de s'ouvrir.»

Toute entreprise canadienne ayant au moins trois ans d'expérience peut être candidate à l'un des **Prix d'excellence à l'exportation canadienne**, si elle répond à l'une ou à plusieurs des exigences suivantes:

— avoir réussi à introduire de nouveaux produits d'exportation sur les marchés étrangers;

— avoir réussi à s'implanter sur de nouveaux marchés;

— avoir augmenté sensiblement ses ventes à l'exportation au cours des trois dernières années; et

— avoir réussi à conserver des marchés malgré une forte concurrence internationale.

M. Crosbie décernera les prix le 3 octobre, à Calgary, lors d'une cérémonie spéciale organisée par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) dans le cadre de la réunion annuelle de l'Association des exportateurs canadiens.

Si vous n'avez pas reçu votre formulaire de candidature d'ici fin avril, appelez sans frais le centre Info-Export du MinAffex au 1-800-267-8376, ou communiquez avec la Direction de l'expansion du commerce de tout bureau du Ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR). ★

pendant, *Journaux bilingues*, Québec.

Le MinAffex a fourni les installations nécessaires à la dégustation et à la sélection des vins.

Pour obtenir d'autres renseignements sur cet événement, ou des informations générales sur les possibilités d'exportation de vins canadiens, communiquer avec M. Jim Carson, Direction des produits alimentaires (TAN), MinAffex, au (613) 996-3644.

Les demandes de renseignements peuvent également être adressées à M. Andrew Sharp, Président, InterVin International, C.P. 488, Don Mills (Ont.) M3C 2T2. Tél.: (416) 429-6523.

## Un centre d'arbitrage de litiges commerciaux

(Suite de la première page.)

• comment utiliser, dans le monde entier, les services et les organismes chargés du contentieux.

D'autres services du Centre consistent à:

• présenter des règles de procédure dans les recours à l'arbitrage, à la conciliation, à la médiation, et dans les mini-procès;

• offrir un soutien administratif et des services de secrétariat dans les affaires litigieuses; et

• recommander des services de médiateurs, de conciliateurs et d'arbitres hautement qualifiés et d'expérience.

Pour obtenir plus de renseignements sur le **Centre d'arbitrage commercial international de la Colombie-Britannique** et sur les services offerts, communiquer avec le Centre à: 670-999 Canada Place, World Trade Centre, Vancouver, B.C., V6C 2E2. Tél.: (604) 684-2821. Télécopieur: (604) 641-1250.

## 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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)

*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 bimensuel: 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
c16  
Vol. 6 #1  
DOCS c.2

# CanadExport



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 6, NO. 7

APRIL 29, 1988

## Good sales prospects from around the world

**ALGERIA**--The Office National des Approvisionnements des Services Agricoles has issued a tender for the supply of birdseed and millet. Bid closing date is May 18. Post can obtain documents for interested suppliers. Contact the Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**ALGERIA**--With a bid closing date of May 19, a company here has issued a tender for the supply of spare parts for Kenworth and Oshkosh, G.M. engines. Bid documents, costing approximately \$60, are available from A. Zehani, Marketing Assistant, Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**ALGERIA**--A tender with a bid closing date of May 19 has been issued for the supply of drilling cables. Bid documents, costing \$60, are available from A. Zehani, Marketing Assistant, Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**ALGERIA**--A tender with a bid closing date of May 19 has been announced for the supply of spare parts for various makes of drill rigs. Among the items required are rotary and vibrator hoses; drilling cables; nuts, bolts and extensions; and electrical spare parts for camps and drilling rigs. Documents, costing \$60, can be obtained by contacting A. Zehani, Marketing Assistant, Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**ALGERIA**--This country's state enterprise, Celpap, has issued tenders for 992.2 tonnes of cellulose acetate and derivatives and 579.5 linear meters of cellulose acetate for trimming furniture. Closing date for receipt of bids is May 20. Bid documents can be obtained by contacting A. Zehani, Marketing Assistant, Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**ALGERIA**--This country's Ministry of National Defence, Community Services Division, has issued a tender for the supply of aircraft refueling vehicles. Closing date for receipt of bids is May 23. Documents may be obtained from the Defence Ministry at P.O. Box 246, Algiers Station, Algiers; or for further information, contact the Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**ALGERIA**--The Plastic Injection Moulding Company (SOMPLAST) has issued a tender that calls for a feasibility study and the setting up of a plastic injection moulding assembly line. Closing date for receipt of bids is June 3. Documents cost approximately \$150. Interested bidders should contact the Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**ALGERIA**--The National Tin Company (SOMATOLE) has issued a tender for the study and start-up of a tinsmithing machinery assembly line. Closing date for receipt of offers is June 3, with bid documents costing approximately \$150. Interested bidders should contact the Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**BRITAIN**--An individual here is seeking Canadian suppliers of woodworking equipment/machinery appropriate for the home or small industrial user. Interested suppliers should contact K. Bunker, Sales and Marketing Services, Damseforde, Pamber Road, Sil-

chester, North Reading, England RG7 2NU. Tel: 0734-700921.

**BRITAIN**--An importing and marketing company here seeks suppliers of giftware and consumer durables. Interested Canadian companies should contact M. Fairbairn, Tigris Commodities Ltd., 6 The Jamb, Corby, U.K. Telex: 347202. Answerback: (347202 TYWARD G).

**CAMEROON**--The Ministry of Information and Public Works has issued a multi-lot tender for the supply of services, equipment and materials for use in a fish culture and animal husbandry pilot project. Required are: Lot 1) land clearing, road maintenance, plant start-up and maintenance; Lot 2) water transmission and distribution within the complex; Lot 3) electrical work; Lot 4) construction of workstations; Lot 5) construction of administrative and living quarters; Lot 6) supply of agricultural and animal husbandry equipment; Lot 7) supply of rolling stock; Lot 8) supply of animal and veterinary products; Lot 9) supply of production and processing materials; and Lot 10) supply of furniture for office and living quarters. Interested parties can bid on one or several lots. In each case, separate submissions are required for each lot. Bid closing date is May 18. Documents may be obtained from, and should be forwarded to, Ministère de l'Informatique et des Marchés Publics, Secretariat General, Division des Appels d'Offres et du Suivi des Marchés (Porte 219), Yaounde, Cameroon.

**ETHIOPIA**--The Ethiopian Pharmaceuticals and Medical Supplies Corporation (EPHARMECOR) is inviting tenders, bid closing date May 18, for the supply of lab chemicals, antiseptics, disinfectants, radiochemicals, X-ray films, and dressing materials. At cost of \$25, post can obtain bid documents for interested Canadian companies and arrange for delivery of completed bids to EPHARMECOR. Contact the Canadian Embassy, Addis Ababa. Telex: 21053 (DOMCAN ADDIS).

**ETHIOPIA**--Under a US\$1.7 million International Development Association credit and for its fourth livestock development project, the Ministry of Agriculture has issued a tender for the provision and phased operational handover of a cell culture-based rabies vaccine production plant. The plant is to have an initial production capacity of 300,000 doses. The same development project also calls for the provision of a foot and mouth vaccine production facility with an annual capacity of 1.5 million monovalent equivalent doses for cattle vaccination. The successful suppliers must have previous experience in these fields and be able to provide technical assistance and staff training. Bid closing date for both tenders is May 28. Documents, costing a non-refundable BIRR 100, are available from the Ministry of Agriculture, Procurement, Property and Supply Administration Department, P.O. Box 62347, Addis Ababa. Telex: 21390 MINAG ET. For assistance in obtaining documents and in the delivery of bids, interested suppliers should contact the Canadian Embassy, Addis Ababa. Telex: 21053 (DOMCAN ADDIS).

**ETHIOPIA**--Member countries of the World Bank are invited by a department here to bid for the supply of Lot 1: transmitter hall equipment; Lot 2: transmission studio equipment; Lot 3: ancillary equipment; and Lot 4: software. Closing date for receipt of bids is July 18, with documents each costing \$29. Documents may be obtained directly from the Procurement and Distribution Department, EMPDA, P.O. Box 5549, Addis Ababa; or through the Canadian Embassy. Telex: 21053 (DOMCAN ADDIS).

**GHANA**--On behalf of the Department of National Lotteries, the Ghana Supply Commission (GSC) has issued a tender, bid closing date May 18, for the supply of paper, printing ink and printing material. Tender documents can be purchased, at 100 pounds sterling or its equivalent, from the Office of GSC, 30-32 Tabard St., London SE1 4JU, England. Tel: (01) 403-6577/5965. Telex: 267235 GHAPLY.

**GREECE**--Suppliers that are eligible for NATO communications infrastructure projects have until May 18 to bid on the Hellenic Army General Staff's tender for 15 facsimile systems for Hermes Combat Zone Communications. Post can purchase documents, costing \$55-\$60, and forward to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**HUNGARY**--For a World Bank project and on behalf of a state-owned chemical company, the firm KIBACHEMOKOMPLEX has issued a tender for the supply of machinery and equipment worth approximately US\$1 million. Required are: screw-type centrifuges for de-watering of ion-exchange resins; classifying screens for wet materials; a chloromethyl ether-producing reactor equipped with a column having a 28 sq m cooling surface; and an enamelled reactor for animation, equipped with bottom-mounted filter and agitation drive. Bid closing date is June 7. Documents, costing US\$290, are available from Chemokomplex. Tel: (36-1) 122-680. Telex: 22-5158 CEKO.

**KENYA**--A local construction company wishes to import machinery to manufacture cement floor tiles measuring six inches in diameter. Interested companies may register their names and addresses with the Canadian High Commission, Nairobi. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**KENYA**--A company here has expressed interest in acquiring coin-operated childrens' amusement machines. Interested manufacturers may contact or register their names and addresses with the Canadian High Commission, Nairobi. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**MOROCCO**--The Professional Training and Work Incentives Office here has issued a three-lot tender for the supply of equipment for use in applied technology institutes and professional standards centres. Lot 1 equipment/service sectors are metallurgical; mechanical (automotive and agricultural); tinsmithing; autobody painting; carpentry; and plumbing. Lot 2 pertains to services in electricity; company, computer and hotel management; and repair work in refrigerating and cooling. Lot 3 is for millinery, tailoring and sewing technicians. Closing date for receipt of bids is June 1. Documents cost 1000 dirham per lot and may be obtained from, and should be forwarded to, L'Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail (Secretariat General), 231 BD

While making the transition to Desktop Publishing, CanadExport is providing this abbreviated edition -- outlining Trade Opportunities -- of the regular six-page issue. We expect to be on track in the next few weeks.

RETURN TO DEPARTAMENTA  
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE

ing date is May 18. Documents may be obtained from, and should be forwarded to, Ministère de l'Informatique et des Marchés Publics, Secretariat General, Division des Appels d'Offres et du Suivi des Marchés (Porte 219), Yaounde, Cameroon.

**ETHIOPIA**--The Ethiopian Pharmaceuticals and Medical Supplies Corporation (EPHARMECOR) is inviting tenders, bid closing date May 18, for the supply of lab chemicals, antiseptics, disinfectants, radiochemicals, X-ray films, and dressing materials. At cost of \$25, post can obtain bid documents for interested Canadian companies and arrange for delivery of completed bids to EPHARMECOR. Contact the Canadian Embassy, Addis Ababa. Telex: 21053 (DOMCAN ADDIS).

**ETHIOPIA**--Under a US\$1.7 million International Development Association credit and for its fourth livestock development project, the Ministry of Agriculture has issued a tender for the provision and phased operational handover of a cell culture-based rabies vaccine production plant. The plant is to have an initial production capacity of 300,000 doses. The same development project also calls for the provision of a foot and mouth vaccine production facility with an annual capacity of 1.5 million monovalent equivalent doses for cattle vaccination. The successful suppliers must have previous experience in these fields and be able to provide technical assistance and staff training. Bid closing date for both tenders is May 28. Documents, costing a non-refundable BIRR 100, are available from the Ministry of Agriculture, Procurement, Property and Supply Administration Department, P.O. Box 62347, Addis Ababa. Telex: 21390 MINAG ET. For assistance in obtaining documents and in the delivery of bids, interested suppliers should contact the Canadian Embassy, Addis Ababa. Telex: 21053 (DOMCAN ADDIS).

**ETHIOPIA**--Member countries of the World Bank are invited by a department here to bid for the supply of Lot 1: transmitter hall equipment; Lot 2: transmission studio equipment; Lot 3: ancillary equipment; and Lot 4: software. Closing date for receipt of bids is July 18, with documents each costing \$29. Documents may be obtained directly from the Procurement and Distribution Department, EMPDA, P.O. Box 5549, Addis Ababa; or through the Canadian Embassy. Telex: 21053 (DOMCAN ADDIS).

**GHANA**--On behalf of the Department of National Lotteries, the Ghana Supply Commission (GSC) has issued a tender, bid closing date May 18, for the supply of paper, printing ink and printing material. Tender documents can be purchased, at 100 pounds sterling or its equivalent, from the Office of GSC, 30-32 Tabard St., London SE1 4JU, England. Tel: (01) 403-6577/5965. Telex: 267235 GHAPLY.

**GREECE**--Suppliers that are eligible for NATO communications infrastructure projects have until May 18 to bid on the Hellenic Army General Staff's tender for 15 facsimile systems for Hermes Combat Zone Communications. Post can purchase documents, costing \$55-\$60, and forward to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**HUNGARY**--For a World Bank project and on behalf of a state-owned chemical company, the firm KIBACHEMOKOMPLEX has issued a tender for the supply of machinery and equipment worth approximately US\$1 million. Required are: screw-type centrifuges for de-watering of ion-exchange resins; classifying screens for wet materials; a chloromethyl ether-producing reactor equipped with a column having a 28 sq m cooling surface; and an enamelled reactor for animation, equipped with bottom-mounted filter and agitation drive. Bid closing date is June 7. Documents, costing US\$290, are available from Chemokomplex. Tel: (36-1) 122-680. Telex: 22-5158 CEKO.

**KENYA**--A local construction company wishes to import machinery to manufacture cement floor tiles measuring six inches in diameter. Interested companies may register their names and addresses with the Canadian High Commission, Nairobi. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**KENYA**--A company here has expressed interest in acquiring coin-operated childrens' amusement machines. Interested manufacturers may contact or register their names and addresses with the Canadian High Commission, Nairobi. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**MOROCCO**--The Professional Training and Work Incentives Office here has issued a three-lot tender for the supply of equipment for use in applied technology institutes and professional standards centres. Lot 1 equipment/service sectors are metallurgical; mechanical (automotive and agricultural); tinsmithing; autobody painting; carpentry; and plumbing. Lot 2 pertains to services in electricity; company, computer and hotel management; and repair work in refrigerating and cooling. Lot 3 is for millinery, tailoring and sewing technicians. Closing date for receipt of bids is June 1. Documents cost 1000 dirham per lot and may be obtained from, and should be forwarded to, L'Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail (Secretariat General), 231 BD



# Trade Opportunities

IBN Tachfine, Casablanca, Morocco.

**MOROCCO**--In a multi-lot tender and with a bid closing date of June 14, the Ministry of Education has issued a tender for the supply of equipment for primary schools. Required are: Lot 1) language (Arabic and French) learning equipment; Lot 2) mathematics equipment (rulers, right-angle rulers); Lot 3) 1,500 manual, alcohol-based duplicating machines; Lot 4) geography teaching aids (1,500 globes, maps of Morocco); Lot 5) gym equipment (1,500 volleyballs, footballs, handballs); Lot 6) scientific equipment (compasses, barometers, test tubes); and Lot 7) workshop materials (saws, files, nail pincers, planes). Suppliers may bid on one item, a complete lot, or all lots. Suggest interested suppliers contact Canadian Embassy, Rabat for details. Telex: (Destination code 407) 31964M. Answerback: (CDARABAT31964M).

**NIGERIA**--With World Bank financing, this country's government has issued a tender for the supply of agro-chemicals for use in its Oyo North Agricultural Development Project (ONADEP). Required are: 40,000 lt atrazine and metolachlor (500 FW formulated); 10,000 lt atrazine and alachlor (formulated); 5,000 lt glyphosate; 10,000 lt metolachlor and metobromuron (5,000 EC formulated); 5,000 lt pendimethalin (500 EC); 2,500 lt propenyl (120g/l) and fluorodifen (200g/l) (320 EC formulated); 2,500 lt oxadiazon (25 EC); 1,500 kg metalaxyl (10 per cent), carboxin (60 per cent), furathiocarb (34 per cent); 1,000 kg carbonfuran (3 g); 500 kg thiram (25 per cent, BHC 20 per cent formulated); 10,000 lt cypermethrin and dimethoate (25 EC formulated); 10,000 lt cypermethrin (10 EC); 500 lt decamethrin (2.5 EC); 5,000 lt carbaryl (WP 85 per cent); 20,000 lt permophos methyl (25 EC liquid); 15,000 kg primophos methyl (2 per cent dust); and 10,000 kg aluminium alide. Closing date for receipt of bids is June 14. Documents, costing US\$100, are available from either ONADEP Headquarters, AHA Road, P.O. Box 278, Shaki, Oyo State, Nigeria; or ONADEP Liaison and Communications Office, QR 804, Agodi Reservation, Secretariat Road, P.O. Box 7300, Ibadan, Oyo State, Nigeria. Telex: 31208 ONADEP LTD.

**POLAND**--This country annually imports more than \$1 million in sporting goods for its general fitness and professional training programs. And the goods are purchased in hard currency. Now a local company has announced its need for ice-racing boots (complete with blades and outfits); rowing egrometers; four-person racing boats (each with two oars); and one-two-or four-person racing shells (with long or short oars). The purchaser also is surveying suppliers of snow-making machines. In addition, the buyer is seeking a cooperative venture for the manufacture of ski shoes and back packs for young people. Under this proposal, the Canadian partner would supply the design and materials and receive payment in product. Interested Canadian firms should provide catalogues and prices to Mrs. Elizabeth Kowalczyk, Deputy Director, Polsport Export-Import Office, UL Nowogrodzka 35/41, 00-691 Warsaw, Poland. Telex: 813802 ZPSS PL. For follow-up, copies of correspondence should be sent to D.H. Leavitt, Commercial Counsellor, Commercial Division, Canadian Embassy, Ulica Matejki 1/5, 00-481, Warsaw, Telex: (Destination code 63) 813424. Answerback: (813424 CAA PL).

**TURKEY**--Two tenders, each with a deadline date of May 23, have been announced by the Turkish Naval Forces Command. The first tender is for 1,200 AN/SSQ-41B sonobuoy kits. The second tender is for 18 sets of 3/4-inch, non-magnetic, stud-link-type

anchor chains. Documents, costing \$50 each, can be obtained by post and forwarded, at cost, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY**--May 23 is the bid closing date for a tender issued by the Turkish State Railways Administration (TCDD). The tender calls for the supply of one self-propelled, four-stroke diesel-engine-powered mobile rail welding machine suitable for day and night electric rail welding on single- and double-track railway lines. The machine must be able to weld 49.05 and 49.43 kg/m rails as well as UIC 60-type rails. The resistance of rails to be welded is 70-90 kg/sq mm. The welding machine must include: three mobile rail head profile grinding machines; three rail base grinding machines with disc; three sets of rail web grinding machines; three rail cutting machines with disc; 30 magnetic rail thermometers (-30C to +40C); and 20 rulers, one metre long, for checking the place of welding. Pricing: FOB-CIF-Istanbul. Documents cost \$380 and can be obtained by post for interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY**--A tender that calls for the replacement of existing equipment and the purchase of new equipment has been announced by the Turkish State Railways Administration (TCDD). Equipment to be replaced includes: one rail welding/trimming machine; one brushing machine (before welding); one rail straightening press (after welding); one finishing grinding machine; one rail conveying line (with rollers); one rail-head brushing machine; and rail transfer platforms. New equipment being sought includes: eight to 10 stationary gantry cranes for loading 180-metre long welded rails to rail wagons; one stationary ultrasonic rail-checking device; and carrying and unloading equipment for 12, 18, 24 and 36 metre welded rails. Rail types to be welded (at a minimum 160 welds per day) are S39, S46, S49, UIC54 and UIC60. Specification documents cost \$420 and can be forwarded by post to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY**--Turkish Iron and Steel Mills (TDCI) has obtained \$1.2 million from the Turkish government to hire an engineering/consulting firm, through bid solicitation, to prepare a master plan for production and quality improvement at its Karabuk and Iskenderun mills. The plan will also identify appropriate maintenance schedules for both plants, as well as an international and domestic marketing strategy. Implementation of the plan will provide opportunities for the supply of modernization equipment for steel plants. TDCI now is accepting prequalification applications-- which should be submitted immediately-- from which a short-list will be compiled. Those on the short-list (who should cooperate with local engineering firms) will receive the master plan tender documents. Interested Canadian firms should send capability/experience/qualification data to TDCI, Türkiye Demir Ve Çelik İşletmeleri Genel Müdürlüğü, Ziya Gökalp Caddesi No. 80, Kurtulus, Ankara. Telex: 44367 or 44369. The Canadian Embassy in Ankara can provide interested Canadian companies with a list of local potential partners. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**UGANDA**--With financing by the International Fund for Agricultural Development (IFAD) and the Interna-

tional Development Association (IDA), the Republic of Uganda will be procuring and importing--through international tender--equipment and machinery for its agricultural development project. Items to be imported include: hand tools; ox ploughs and carts; agricultural chemicals; seeds; bicycles; post-harvesting machinery; veterinary drugs; building materials; and fisheries equipment and nets. When available, documents will be issued, at nominal cost, to interested suppliers. For further information, contact Procurement Manager, Uganda Agricultural Development Project, c/o Permanent Secretary, Ministry of Agriculture, P.O. Box 102, Entebbe, Uganda. Telex: 66136 AGRIDEV UG; or contact Procurement Manager, Uganda Agricultural Development Project, c/o Masdar (UK) Ltd., 141 Nine Mile Ride, Finchampstead, Workingham, Berkshire, England RG11 4HY. Telex: 847507 MASDAR G. Copies of correspondence should be forwarded to the Canadian High Commission, Nairobi, Kenya. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**NOTE:** Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products.

## Dates to remember on your calendar

Canadian companies wanting to enter or expand their foothold in the United States market should find it worth their while to attend Tapping the U.S. Market, a two-day conference scheduled for May 18-19 at the Holiday Inn Downtown, Toronto.

To register (the fee is \$695 per person), contact the sponsors, The Canadian Institute, 180 Bloor St. West, 9th Floor, Toronto M5S 2V6. Tel: (416) 927-0718.

\*\*\*\*\*

Countertrade with the USSR and Eastern Europe: The Canadian Experience is the topic of two one-day sessions to be held June 7 (in Montreal at the Westin Bonaventure) and June 9 (in Calgary at the Palliser Hotel). To register, contact the Canadian-East European Trade Council at (613) 238-4000.

Information on countertrade is available from M.J. Reshnyk, Department of External Affairs. Tel: (613) 996-1419.

\*\*\*\*\*

The 2nd annual National Tourism Awareness Week runs May 16-22. The cross-country campaign message is "Canada Grows with Tourism."

For more information on Canada's tourism industry and on activities planned during National Tourism Awareness Week, contact the National Tourism Awareness Week Council, Suite 1016, 130 Albert Street, Ottawa K1P 5G4. Tel: (613) 238-3883.

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

**1-800-267-8376**  
(Ottawa area: 993-6435)

CanadExport is published semimonthly by External Affairs' Trade Communications--Canada Division (BTC).  
Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Semimonthly circulation: 30,000.

ISSN 0823-3330

Canada

CAI  
EA  
C16F  
Vol. 6 #7  
DOCS c.2

# CanadaExport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 6 N° 7  
LE 29 AVRIL 1988

## Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ALGERIE** -- La CELPAP, société d'état algérienne, a lancé des appels d'offres, clôturant le 20 mai, en vue d'acquies 992,2 tonnes d'acétate de cellulose et de matériaux dérivés de ce produit, ainsi que 579 mètres linéaires d'acétate de cellulose destinés à fabriquer des garnitures de meubles. Pour obtenir les documents de l'appel d'offres, communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger. Tél. : (Code de destination 408) 66043. Indicatif (66043 CANADZ).

**ALGERIE** -- La société SOMIPLAST, spécialisée dans la fabrication de presses d'injection de matières plastiques, a lancé un appel d'offres, clôturant le 3 juin, en vue d'obtenir une étude de faisabilité, ainsi que l'installation, d'une chaîne d'assemblage de moulage par injection de matières plastiques. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ALGERIE** -- Une entreprise algérienne a lancé un appel d'offres, clôturant le 19 mai, en vue d'acquies des pièces de rechange pour diverses marques d'installations de forage, soit : des flexibles et des vibreurs; des câbles de forage, des écrous, des boulons et des rallonges; ainsi que des pièces de rechange électriques destinés aux camps et aux installations de forage. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ALGERIE** -- Le ministère algérien de la Défense nationale, Direction des services communautaires, a lancé un appel d'offres, clôturant le 23 mai, en vue d'acquies des véhicules de ravitaillement en carburant pour avions. On peut se procurer les documents de l'appel d'offres en s'adressant au Ministère de la Défense, C.P. 246, Station Alger, Alger. Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ALGERIE** -- Une société algérienne a lancé un appel d'offres, clôturant le 19 mai, en vue d'acquies des câbles de forage. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ALGERIE** -- Une entreprise algérienne a lancé un appel d'offres, clôturant le 19 mai, en vue d'acquies des pièces de rechange pour moteurs Kenworth and Oshkosh, G.M. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ALGERIE** -- La société algérienne SOMATOLE, spécialisée dans la fabrication de machines à travailler la tôle, a lancé un appel d'offres, clôturant le 3 juin, en vue d'obtenir une étude de faisabilité, ainsi que la réalisation, d'une chaîne de fabrication de machines à travailler la tôle. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**ALGERIE** -- L'Office national des approvisionnements des sources agricoles a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 mai, pour la fourniture d'alginate et de millet. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger.

**CAMEROUN** -- Le Ministère de l'Information et des Travaux publics du Cameroun a lancé un appel d'offres en dix lots, clôturant le 18 mai, afin d'acquies des services, des appareils et des matériels destinés à un projet pilote de pisciculture et d'élevage. La répartition est la suivante : Lot 1 : défrichage, entretien de routes, démarrage et entretien d'usines. Lot 2 : transport et distribution de l'eau au sein du complexe. Lot 3 : aménagement électrique. Lot 4 : construction de postes de travail. Lot 5 : construction de bâtiments administratifs et de locaux d'habitation. Lot 6 : fourniture de matériels agricoles et d'équipements d'élevage. Lot 7 : fourniture de matériel roulant. Lot 8 : fourniture d'articles d'élevage et de produits vétérinaires. Lot 9 :

fourniture de matériels de production et de traitement. Lot 10 : fourniture de mobilier de bureau et d'habitation. On peut faire une offre portant sur un ou plusieurs lots; mais, dans le second cas, chaque lot doit faire l'objet d'une soumission distincte. On peut se procurer les documents de l'appel d'offres en s'adressant au Ministère de l'Informatique et des Marchés publics, Secrétariat Général. Division des Appels d'Offres et du Suivi des Marchés (Porte 219), Yaoundé, Cameroun.

**ETHIOPIE** -- Un ministère éthiopien lance aux pays membres de la Banque mondiale un appel d'offres en trois lots, clôturant le 18 juillet, afin d'acquies les matériels suivants : Lot 1 : équipement de salle de transmission. Lot 2 : équipement de studio de transmission. Lot 3 : équipement auxiliaire. S'adresser directement au Procurement and Distribution Department, EMPDA, P.O. Box 5549, Addis-Abéba; ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Addis-Abéba.

**N.D.L.R.**

Ce premier numéro abrégé, de deux pages, de *CanadaExport*, offrant un aperçu des Débouchés commerciaux, est le fruit de l'édition électronique. Nous comptons retrouver le format normal de six pages dans les semaines à venir.

**ETHIOPIE** -- Dans le cadre de son quatrième programme d'élevage de bétail, et aux termes d'un crédit de 1,7 million de \$ US accordé par l'Association de développement international, le ministère de l'Agriculture de l'Éthiopie a lancé un appel d'offres, clôturant le 28 mai, pour l'achat et la mise en service progressive d'une usine de production de vaccins antirabiques basés sur des cultures de cellules. Pour empêcher les épizooties, la capacité de production initiale devrait être de 300 000 tonnes. En outre, le même programme prévoit un centre de production de vaccins contre la fièvre aphteuse du bétail, dont la capacité annuelle équivaldrait à 1,5 millions de doses monovalentes. Les fournisseurs agréés devront posséder une expérience dans ces domaines, et pouvoir assurer une aide technique ainsi que la formation du personnel. On peut se procurer les documents de l'appel d'offres, contre un versement non remboursable de 100 BIRR, en communiquant avec le Ministry of Agriculture, Procurement, Property and Supply Administration Department, P.O. Box 62347, Addis-Abéba. Tél. : 21390 MINAG ET. Communiquer aussi avec l'ambassade du Canada à Addis-Abéba. Tél. : 21053 (DOMACN ADDIS).

**ETHIOPIE** -- La Société éthiopienne de produits pharmaceutiques et de fournitures médicales (Ethiopian Pharmaceuticals and Medical Supplies ou EPHAR-MECOR) a lancé des appels d'offres, clôturant le 18 mai, en vue d'acquies des produits chimiques de laboratoire, des antiseptiques, des désinfectants, des produits radiochimiques, des films radiographiques, et des pansements. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Addis-Abéba.

**GHANA** -- Au nom du Département des loteries nationales (Department of National Lotteries), la Commission des approvisionnements du Ghana (Ghana Supply Commission) (GSC) a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 mai, en vue d'acquies du papier, de l'encre à imprimer et du matériel d'imprimerie. Communiquer avec le service concerné, à l'adresse

suivante : Office of GSC, 30-32 Tabard St., Londres SE1 4JU, Royaume-Uni. Tél. : (01) 403-6571/5965. Tél. : 267235 GHAPLY.

**GRANDE-BRETAGNE** -- Une entreprise britannique d'importation et de commercialisation voudrait entrer en contact avec des fournisseurs de biens d'usage pour cadeaux et pour la consommation courante. Communiquer avec M. Fairbairn, Tigris Commodities Ltd., 6 The Jamb, Corby, Northants, Grande-Bretagne. Tél. : 347202. Indicatif : (347201 TYWARD) B).

**GRANDE-BRETAGNE** -- Un citoyen britannique voudrait entrer en contact avec des fournisseurs canadiens d'équipements et de machines de menuiserie conçus pour les foyers ou les petites entreprises. Communiquer avec M. K. Bunker, Bales and Marketing Services, Damseforde, Pamber Road, Silchester, North Reading, Royaume-Uni RG7 2NU. Tél. : 0734-700921.

**GRECE** -- L'état-major de l'armée grecque a lancé un appel d'offres (réservé aux fournisseurs admissibles aux projets d'infrastructure des communications de l'OTAN), clôturant le 18 mai, pour la fourniture de 15 systèmes de télécopieurs pour les communications de la zone de combat Hermes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Tél. : (Code de destination 601) 215584. Indicatif : (215584 DOM GR).

**HONGRIE** -- Aux termes d'un projet de la Banque mondiale et au nom d'une fabrique de produits chimiques appartenant à l'état, la société Chemokomplex a lancé un appel d'offres en vue d'acquies des machines et des équipements pour une valeur d'environ 1 million de dollars. Les appareils demandés comprennent : des centrifugeuses hélicoïdales pour assécher les résines à échange d'ions; des écrans de triage pour matériels humides; un réacteur destiné à produire de l'éther méthylchlorique, muni d'une colonne de refroidissement dont la surface mesure 28 mètres carrés; et, enfin, un réacteur d'animation émaillé, pourvu d'un filtre à la base et d'une commande d'agitation. Les entreprises intéressées peuvent se procurer les documents de l'appel d'offres, contre versement de 290 \$ U.S. en s'adressant à la société Chemokomplex. Tél. (36-1) 122-680. Telex : 22-5158 CEKO.

**KENYA** -- Une société du Kenya désire importer des machines récréatives à son destinées aux enfants. Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi, ou y faire enregistrer sa raison sociale et son adresse auprès de cet organisme.

**KENYA** -- Une société de construction du Kenya désire importer des machines destinées à fabriquer des carreaux de parquet en ciment qui mesurent six pouces de diamètre. Faire enregistrer sa raison sociale et son adresse auprès du haut-commissariat du Canada à Nairobi. Tél. : (Code de destination 987) 22198. Indicatif : (22198 DOMCAN).

**MAROC** -- Le ministère de l'Éducation du Maroc a lancé un appel d'offres, clôturant le 14 juin, en vue d'acquies des matériels didactiques d'écoles primaires, en sept lots. Lot 1 : matériel d'enseignement des langues (arabe et français). Lot 2 : matériel d'enseignement des mathématiques (règles, équerres). Lot 3 : 1500 duplicateurs manuels à alcool. Lot 4 : matériels d'enseignement de la géographie (1500 globes terrestres, cartes du Maroc). Lot 5 : équipements de gymnastique (1500 ballons de volleyball, de football et de handball). Lot 6 : matériels d'enseignement des sciences : boussoles, baromètres, éprouvettes). Lot 7 : matériels de travaux pratiques (scies, limes, tenailles, rabots). Les offres peuvent

OTTAWA  
MILITARY  
TO BEPARTNERSHIP  
IN THE  
OF THE  
OF THE

porter sur l'un des articles mentionnés, sur un lot complet ou sur l'ensemble des lots. Communiquer avec l'ambassade du Canada, à Rabat, pour obtenir plus de détails. Tél. : (Code de destination 407) 31964M. Indicatif : (CDARABAT 31964M).

**MAROC** -- L'Office marocain de la formation professionnelle et de la promotion du travail a lancé un appel d'offres, clôturant le 1er juin, en vue d'acquiescer des équipements didactiques destinés à des Instituts de technologie appliqués et à des centres de qualification professionnelle. L'appel d'offres se compose de trois lots. Lot 1 : équipements et services destinés aux secteurs suivants : métallurgie; mécanique automobile et agricole; étiagerie; peinture de carrosserie; menuiserie; et plomberie. Lot 2 : électricité; gestion de sociétés; et centres informatiques et de services d'hôtellerie; réparation de systèmes de réfrigération et de refroidissement. Lot 3 : bonetterie, confection et couture. S'adresser à l'Office de la Formation professionnelle et de la Promotion du Travail (Secrétariat Général), 231 bd Ibn Tachfine, Casablanca.

**NIGERIA** -- Aux termes d'un prêt de la Banque mondiale, le gouvernement du Nigeria a lancé un appel d'offres clôturant le 14 juin, en vue d'acquiescer des stocks de produits agrochimiques destinés au Projet de développement agricole d'Oyo North (ONADEP) : atrazine et métolachlore (500 FW formulé) - 40 000 LT; métolachlore et métobromuron (5 000 EC formulé) - 10 000 LT; pendiméthaline 500 EC - 5 000 LT; propanil (120 G/L) et fluorodifène (200 G/L) - 2 500 LT; oxadazone 25 EC - 2 500 LT; métalaxyle (10 %), carboxine (60 %) et furathiocarb (34 %) - 1 500 KG; carbofuran, 3 G - 1000 KG; thiran (formulé 25 pour cent) et BHC (formulé 20 pour cent) - 500 KG; cypeméthrine et diméthoate (formulé 25 EC) - 10 000 LT; cypeméthrine 10 EC - 10 000 LT; décaméthrine 2,5 EC - 500 LT; carbaryl WP 85 % - 5 000 LT; perméthos méthyle (25 EC liquide) - 20 000 LT; priméthos méthyle (poussière 2 %) - 15 000 KG; et allié d'aluminium - 10 000 KG. Communiquer avec l'un des deux organismes suivants : ONADEP Headquarters, AHA Road, P.O. Box 278, Shaki, Oyo State, Nigeria; ou ONADEP Liaison and Communications Office, QR 804, Agodi Reservation, Secretariat RD., P.O. Box 7300, Ibadan, Oyo State, Nigeria. Tél. : 31208. (ONADEPLTD).

**UGANDA** -- Aux termes d'une aide financière du Fonds international de développement agricole (FIDA) et de l'Association de développement international (ADI), la République d'Ouganda se propose d'acheter et d'importer, par voie d'appel d'offres international, des équipements et des machines destinés à son programme de développement agricole. Les articles demandés comprennent : des outils manuels; des charrettes et des charrettes à boeufs; des produits agrochimiques; des semences; des bicyclettes; des machines utilisées après les récoltes; des produits vétérinaires; des matériels de construction; et, enfin, des équipements et des filets de pêche. Pour plus de renseignements, communiquer avec l'organisme concerné, à l'adresse suivante : Procurement Manager, Uganda Agricultural Development Project, c/o Permanent Secretary, Ministry of Agriculture, P.O. Box 102, Entebbe, Uganda. Tél. : 66136 AGRIDEV UG; ou communiquer avec le service suivant : Procurement Manager, Uganda Agricultural Development Project, c/o Masdar (Royaume-Uni) Ltd., 141 Nine Mile Ride, Finchampstead, Workingham, Berkshire, Angleterre RG11 4HY. Tél. : 847507 MASDAR G. Envoyer copie de la correspondance au haut-commissariat du Canada, à Nairobi, Kenya. Tél. : (Code de destina-

tion 987) 22198. Indicatif : (22198 DOMCAN).

**POLOGNE** -- Une partie des importations de la Pologne, évaluée à plus d'1 million de dollars, et payée au moyen d'affectations prioritaires en monnaie forte, est consacrée à des programmes généraux de culture physique et d'entraînement professionnel. Ainsi, l'une des sociétés concernées a récemment réclamé des patins à glace (avec lame et accessoires), des ergomètres de course d'aviron, des bateaux de course pour 4 personnes (avec 2 rames pour chacune), et des canots de course Delta et Omega pour 1, 2 ou 4 personnes (avec des rames longues ou courtes). L'acheteur s'intéresse également aux fournisseurs de machines de production de neige artificielle, et s'occupe actuellement de formuler ses besoins dans ce domaine. Outre ce programme payable en monnaie forte, l'acheteur recherche un partenaire en vue d'une entreprise de fabrication conjointe de chaussures de ski pour garçons et filles et de sacs à dos. L'associé se chargerait de la conception des articles, fournirait certains matériels et serait payé en produits finis. Fournir catalogues et prix à Mme Elizabeth Kowalczyk, Sous-directrice, Bureau d'import-export Polsport, UL. Nowogrodzka 35/41, 00-691 Varsovie, Pologne. Tél. : (Code de destination 63) 813802. Indicatif : (813802 ZPSS). Adresser une copie de la correspondance à D.H. Leavitt, Conseiller commercial, ambassade du Canada, UL. Matejki 1/5, 00-481 Varsovie, Pologne. Tél. : (Code de destination 63) 813424. Indicatif : (813424 CAA PL).

**TURQUIE** -- La société turque Iron and Steel Mills (TDCI) a reçu du gouvernement turc 1,2 million de dollars pour embaucher, par voie d'appels d'offres, une entreprise d'ingénierie et d'experts-conseils qui sera chargée de préparer un programme général d'amélioration de la production et de la qualité pour ses usines de Karabuk et d'Iskenderun. Le programme établira également, pour les deux usines, des plans d'entretien appropriés, ainsi qu'une stratégie de commercialisation pour la Turquie et les marchés extérieurs. En outre, il créera un certain nombre de débouchés pour l'exportation d'équipements de modernisation destinés aux aciéries. La TDCI accepte actuellement les demandes de préqualification -- qui devraient être soumises immédiatement -- d'où sera tirée une liste de candidats (qui devraient coopérer avec des entreprises d'ingénierie locales). Envoyer un rapport sur ses capacités, son expérience et ses qualifications à l'adresse suivante : TDCI, Turkiye Demir Ve Celik Isletmeleri Genel Mudurlugu, Siya Gokalp Caddesi n 80, Kurtulus, Ankara. Tél. : 44367 ou 44369. L'ambassade du Canada à Ankara peut fournir une liste de partenaires locaux éventuels. Tél. : (Code de destination 607) 42369. Indicatif : (42369 DCAN TR)

**TURQUIE** -- Le Commandement des Forces navales turques a lancé deux appels d'offres, clôturant le 23 mai, en vue d'acquiescer : 1) 1 200 ensembles de bouée sonore AN/SSQ-41B; 2) 18 chaînes d'ancrage à étais, de 3/4 de pouce. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** -- L'Administration des chemins de fer turcs (TCDD) a lancé un appel d'offres en vue de remplacer les équipements de chemin de fer existants et d'en acheter de nouveaux. Les équipements à remplacer comprennent : une soudeuse-ébarbeuse; une brosseuse (avant soudage); une presse à redresser les rails (après soudage); une finisseuse-rectifieuse; un transporteur à rouleaux pour rails; une brosseuse pour boudins de rail; et des plateformes de transfert pour rails. Les nouveaux équipements demandés compren-

nent : de huit à dix grues stationnaires à à portique, destinées à charger des rails soudés de 180 mètres de long sur des wagons conçus à cet effet; un détecteur stationnaire de vérification ultrasonore des rails; et un équipement de transport et de déchargement conçu pour des rails de 12, 18, 24 et 36 mètres. Les types de rail qui devront être soudés (à raison d'au moins 160 soudures par jour) sont les suivants : S39, S46, S49, UIC54 et VIC60. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** -- L'Administration des chemins de fer turcs (TCDD) a lancé un appel d'offres, clôturant le 23 mai, en vue d'acquiescer une machine à souder mobile automotrice pour rails, actionnée par un moteur diesel à quatre temps. Cette machine doit permettre, de jour et de nuit, le soudage électrique des rails de chemins de fer à une et à deux voies, de 49,05 et de 49,43 kg/m, ainsi que des rails du type VIC 60. La résistance des rails qui devront être soudés mesure entre 70 et 90 kg/mm. La machine à souder doit comprendre : trois rectifieuses à profiler les boudins de rail; trois rectifieuses à disque pour patins de rail; trois rectifieuses pour âmes de rail; trois découpeuses à disque pour rail; trente thermomètres magnétiques pour rail (échelle : de -30C à +40C); et 20 règles d'un mètre de long pour vérifier l'emplacement des soudures. Cotation des prix : FOB-CIF Istanbul. 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.

## Dates à retenir au calendrier

Les entreprises canadiennes désireuses de pénétrer ou de s'agrandir sur le marché des Etats-Unis auraient intérêt à participer à une conférence de deux jours (18 et 19 mai) à l'hôtel Holiday Inn Downtown, de Toronto.

Pour s'inscrire à Comment exploiter le marché des Etats-Unis (les frais sont de 695 \$ par personne), communiquer avec The Canadian Institute, 180 Bloor St. West, 9e étage, Toronto (Ontario) M5S 2V6. Tél. : (416) 927-0718

L'expérience canadienne du commerce de contrepartie avec l'U.R.S.S. : tel sera le sujet d'une conférence prévue pour le 7 juin à Montréal (Hôtel Westin-Bonaventure), et le 9 juin à Calgary (Hotel Palliser).

Pour s'inscrire, communiquer avec le Conseil de commerce Canada-Europe de l'Est, au (613) 238-4000.

Pour obtenir des renseignements sur le commerce de contrepartie, communiquer avec M. M.J. Reshitnyk, ministre des Affaires extérieures, au (613) 996-1419.

La deuxième Semaine nationale annuelle de sensibilisation au tourisme, du 16 au 22 mai, affichera le thème : "Le tourisme : un atout pour le Canada".

Pour plus de renseignements sur l'industrie touristique canadienne et sur les activités prévues au cours de la Semaine nationale, communiquer avec le Conseil de la Semaine nationale de sensibilisation au tourisme, 130, rue Albert, Ottawa K1P 5G4. Tél. : (613) 238-3883.

**CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais) :**

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

**1-800-267-8376**

(Région d'Ottawa : 993-6435)

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 bimensuel : 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
C16  
Vol. 6 #8  
DOCS c.3

# CanadExport

External Affairs Canada / Affaires extérieures Canada | VOL. 6, NO. 8 | MAY 16, 1988

## Royal visit strengthens trade relations

Canada rolled out the red carpet recently, welcoming King Carl XVI Gustaf and Queen Silvia of Sweden.

The occasion was the first-ever state visit to Canada by a Swedish monarch.

It was also an occasion to promote trade and investment between the two countries, as the Royal visit was accompanied by a 17-person business and industrial delegation from Sweden.

Foreign Trade Minister Anita Gradin and Deputy Minister Carl Johan Aberg headed the

delegation which also included: Bert Olof Svahold, president of Asea Brown Boveri AB; Sten Gustafsson, chairman of the board of Saab-Scania AB; and Bjorn Ahlstrom, president of Volvo North American Corp.

High priorities for the industrial delegation were raising Sweden's corporate profile in Canada, increasing two-way trade links and gaining greater access to the North American market through investments in Canada.

The Canadian government had complementary

objectives, particularly in expanding Canadian exports to Sweden, increasing cooperation between research organizations, and attracting new Swedish investments, accompanied by advanced technology transfers.

Last year, two-way trade between Canada and Sweden exceeded \$1 billion. While Sweden shipped about \$900 million in goods and services to this country, Canada exported only \$248.5 million to Sweden. In the last five years, Swedish

Turn to page 6--Swedish

## Tourism an excellent export opportunity

Tourism...A Canadian export?...  
Motor vehicles and auto parts? Yes.  
Newsprint? Definitely!  
Lumber? Frequently.  
But tourism?

Consider this: In economic terms, an export is defined as a "foreign exchange earner."

Consider this as well: What Canadian industry earns foreign exchange at a rate of \$6 billion annually?

The answer?.....Tourism!  
While mention of the word 'tourism' doesn't immediately conjure up visions of 'tangible' products, tourism is an export. In fact, it is Canada's third largest export, ahead of such commodities as newsprint, electrical equipment and lumber--and outranked only by motor vehicles and auto parts.

Tourism is a grand-scale commodity. It is the accumulation of many products and services consumed by both business and pleasure travellers.

At the core of the industry are accommodation, transportation, food and beverages, travel and financial services, and travel-oriented retail products.

Turn to page 3--Tourism

## Canada shines in Korea

In the first such event ever mounted by the Department of External Affairs, Canada claimed centre stage in Seoul, Korea from



Runner Ben Johnson adopts the salute of Korea's Olympic Games mascot at Canada Week.

March 14 to 19.  
Canada Week in Seoul featured a series of trade development, educational, cultural, and sports events--all designed to give Koreans a greater understanding of Canada.

Of primary importance, the events were meant to increase awareness of Canada's technological excellence and to create opportunities to expand bilateral trade (currently \$3.1 billion a year).

Organizers of Canada Week in Seoul say that Koreans are well disposed toward Canada, though their perception of the country--and its commercial, industrial, technological and academic capabilities--may be limited.

In announcing Canada Week in Seoul, then Minister for International Trade Pat Carney said that "through this innovative venture, we are able to demonstrate to Koreans the importance which Canada places on our relations with them, our second largest trading partner in the Asia and Pacific region".

Events organized by External Affairs included:  
Technology Showcase--An exhibit highlighting Canadian expertise in aerospace, telecommunications, energy, manufacturing

Turn to page 4--Canada

## Mexico's oil industry worth tapping

PEMEX: It's an acronym worth remembering--especially by Canadian companies that want to break into Mexico's oil and gas market!

PEMEX (Petroleos Mexicanos) is the national oil company of Mexico, responsible for all purchases having to do with the exploration, operation, refining, transportation, storage, and distribution of petroleum, natural gas and derived products.

PEMEX, Mexico's most economically important company, has generated, on average, four per cent of the country's annual Gross National Product (GNP) over the last five years.

With more than 150,000 employees and a five-year budget plan of US\$15 million, PEMEX has

enough resources to fulfill its ambitious exploration and production programs.

And it is in these programs that Canadian suppliers can come into the picture.

That's because PEMEX, intent on maintaining its dynamic growth, purchases one-third of its products and equipment from non-Mexican companies.

Last year, for instance, PEMEX'S Houston, Texas-based company purchased \$US500 million in goods and services--a lucrative market opportunity for resourceful Canadian entrepreneurs.

Items imported by PEMEX last year included

Turn to page 6--Lucrative

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- Conference to promote global trade connections ..... 3
- A guide to key trade fairs across the U.S. .... 4
- Calgary's National Petroleum Show to be a gusher ..... 5

Sales leads

# Good sales prospects from around the world

**ALGERIA**--A company here, SONELGAZ, has issued a tender for the supply of aviation signalling equipment for day and night use on high tension (225 KV) hydro lines. Closing date for receipt of bid documents, which cost approximately \$250, is June 11. Documents are available from SONELGAZ, Direction de l'Engineering, Sous-Direction Reseau Haute Tension, 7 Chemin Fernane Hanafi, Hamma, Alger.

**ALGERIA**--A two-lot tender for sounder spare parts has been issued by L'Entreprise Nationale de Geophysique (ENAGEO). Lot 1 is for spare parts for Gardner Denver sounders (GD.2000). Lot 2 is for spare parts for Gardner Denver Myhew sounders (1000). Closing date for receipt of bids is June 18. Post can forward documents, at cost, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**BRITAIN**--Construction of Olympia and York's Canary Wharf, situated in Isle of Dogs (east of City of London) and considered to be the largest commercial development in Europe, now is underway. The 4-billion pound sterling project, designed to provide 12.4 million sq. ft. of office and shopping space in 22 buildings, offers considerable opportunity to Canadian suppliers of building components. Components needed include structural steel, pre-cast concrete cladding, curtain wall systems, facing brick, and mechanical/electrical equipment. Interested firms should register with Lehrer McGovern Bovis (UK) Ltd., contract manager for Olympia and York. Send enquiries to G. Eastwood, Procurement Manager, Lehrer McGovern Bovis (UK) Ltd., Canary Wharf Project, 180 Wardour St., London W1V 3AA. Fax: 01-494-2882.

**BRITAIN**--A well established London import and export trader of canned and frozen food, fresh fruit and vegetables, electrical items and general household goods seeks aggressive Canadian suppliers to represent in the U.K. on an exclusive basis. The company, GMW International (U.K.) Ltd., also exports to markets in the European Economic Community and in West Africa. Interested Canadian firms should contact Bill Hollis, Director, GMW International (U.K.) Ltd., Suite M4, Victoria House, 37/63 Southampton Row, London, England WC1B 4DA. Telex: 261611. Answerback: (261611 INTRAD G).

**BRITAIN**--A well established U.K. company, specializing in high-speed forming, cutting, joining, auto transfer and testing equipment wants to distribute related products in the U.K. and Europe for a Canadian company, preferably one with "niche" markets in the automation field. For more information, contact Roger Sherwin, Marketing Manager, Habersfield Machines Ltd., 9 Key Hill Dr., Hockley, Birmingham, England B18 5NY. Tel: 021-551 2775. Telex: 335176.

**CAMEROON**--On behalf of Cameroon's National Port Authority, the Ministry of Information and Public Works has issued an international tender for a radio-positioning and sounding project for the Port of Douala. Closing date for receipt of submissions (in French or English) is June 22. Documents, costing 250,000 FCFA, may be obtained from and forwarded to Ministère de l'Informatique et des Marchés Publics, Secrétariat General, Division des Appels d'Offres et du Suivi des Marchés (Porte 219), Yaounde, Cameroon.

**MADAGASCAR**--Under a proposed credit of US\$40 million, this country will engage in a road

network rehabilitation and maintenance project that will carry about 90 per cent of the country's traffic. By connecting rural and urban economic centres, the project is to create an economic link to increase food production and help alleviate poverty in rural areas. Small and medium-scale domestic contractors will provide intensive labour for the project. Interested companies should contact Canada's Honorary Commercial Representative, Ms. Denise Cleroux, at B.P. 4016, Antananarivo, Madagascar. Tel: 294-42. Telex: 22461. Answerback: MARCAM MG. Copies of correspondence should be forwarded to the Commercial Section, Canadian High Commission, Nairobi, Kenya. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**MOROCCO**--Tenders have been announced here for the supply of various steel and copper sheets, metal sheets and plates in running silver, steel tubes, and spread metal. Bid submission date is June 16. For further details, documents, contact the Canadian Embassy, Rabat. Telex: (Destination code 407) 31964M. Answerback: (CDARABAT 31964M).

**TURKEY**--With a bid closing date of June 10, the Turkish Ministry of Defence has issued a tender for the supply of aircraft arresting gear. Required are: A) 13 sets of hook-type arresting gear to operate between 850 and 1,200 ft. runway distance. The gear must be capable of arresting F-4, F-16, F-100 and F-104 aircraft within a 950 ft. distance and a 150 ft. runway deck span. B) eight sets of mobile arresting gear identical to A, but with two sets mounted on four-wheel trailers. C) 10 sets of a net and stanchion system for hoisting the net from a horizontal to a vertical position and suitable for use with 12-3F and 500-S-type arresting systems. Post can obtain and forward bid documents to interested Canadian companies for \$50 (courier expense). Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY**--The Turkish Coal Board (TTK) has announced a tender for a washery modernization project with a bid closing date of June 22. The project calls for the preparation of feasibility, master engineering and detailed engineering studies, selection of material and equipment, preparation of technical specifications and contract draft, and provision of training services for the modernization of existing 1,000 T/H capacity Zonguldak and 750 T/H capacity Catalgzi coal washeries. A bid bond of 3 per cent and a performance bond of 6 per cent are required. Partial tenders are not acceptable. Post will obtain bid documents, at a cost of approximately \$300 (including courier expenses), for interested Canadian firms. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY**--With a bid closing date of June 23, the Turkish State Highways Department has issued a tender for three square mesh tire protection chains designed with ring and link connections. Chain material is to be made of forged nickel/manganese alloy steel, subjected to cementation to obtain minimum 60 HRC (Rockwell) hardness on the surface to a minimum depth of 1 mm. Number of chains required: 16 each for CAT 988 loaders; 20 each for Volvo 4500 loaders; and 30 each for Belaz 540A trucks. A 5 per cent bid bond and a 10 per cent performance bond are required. Pricing: FOB-CIF-Istanbul. Payment is through irrevocable letter of credit. Post will obtain bid documents (cost: approximately \$80, including courier expenses) for

interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY**--June 27 is the bid closing date of a tender announced by the Turkish Maritime Corporation. The tender calls for the design (according to G.L. regulations) and preparation of a passenger vessel that will accommodate 900 passengers in the closed area and 600 passengers on open decks. The twin-screw motorship, fitted with two controllable pitch propellers driven by diesel engines, should be capable of a 172-nautical mile daily cruising route and be equipped with an eight to 10-day travel capacity fuel tank. Principal dimensions will be determined by the design and project firm, but the draft shall not exceed 3.8 metres and the freeboard shall be 1.4 to 1.5 metres. A bid bond of US\$10,000 and a performance bond of 10 per cent are required. Delivery period is 20 weeks from contract date. Post will obtain bid specifications (cost: approximately \$67, including courier expenses) for interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY**--Turkish Cargo Lines Inc. has issued a tender, bid closing date June 30, for: A) construction abroad, on a turnkey basis, of 120 driver/passenger seating capacity trucks; and for: B) two machinery packages, including complete project and drawings for two twin roll on/roll off ships to be constructed in Turkey. Post can obtain documents free and forward, at cost of \$50, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**TURKEY**--The Eregli Iron and Steel Mills (ERDEMIR) invites bids for the following two tenders, issued under its capacity improvement and modernization project: A) Detailed and general engineering services and production work for number 3 and 4 casting facilities. Annual slab production capacity of each continuous casting facility shall be 550,000 tons. Slab dimensions of no. 3 facility shall be 750-1,300 mm wide x 200 mm thick; those of facility no. 4 shall be 1,000-1,650 mm wide x 140-200 mm thick. The project also requires continuous casting machines, hydraulic and water-cooling installations, computerized control systems, buildings, overhead travelling cranes, transfer cars, and piping, as well as all other mechanical and electrical equipment necessary for a complete working facility. B) One 1,500 T/H capacity ship unloading crane and one 25-ton capacity cargo crane. Bidding deadline for A is August 8; for B, August 9. All participating companies must complete the prequalification questionnaire attached to bidding documents. Post will obtain documents and provide assistance to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**ZAIRE**--A tender with a bid closing date of June 15 has been announced by Societe Nationale de Trading (SONATRAD) for the supply of mining equipment. Required in the one-lot tender are five 150 metric ton buckets. Bid documents, in French only, cost 125,000 Zaire or 25,000 Belgian francs. They may be obtained from and should be forwarded to Societe Nationale de Trading (SONATRAD), CCIZ, 22 E Niveau BP 15.711, Kinshasa 1, Kinshasa, Zaire. Tel: 30.592; 30.598; 32.304. Telex: 21634. Telefax: 30.592.

**NOTE:** Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products.

# Tourism holds hidden export opportunities

Continued from page 1

These primary products and services are complemented by many others, such as car rentals, taxis, service stations, and telecommunications.

## Conference on global connections

The first commandment for any would-be Canadian exporter is "Know thy market."

Knowledge—or lack of it—can mean the difference between heading home with a signed contract or coming up empty-handed.

Although knowledge is vital to success in global markets, it is not always easy to obtain. That's why business conferences such as Making Global Connections can prove invaluable in helping the exporter to gain new insights, sharpen skills and learn what's new—and, more importantly, what works—in dealing with foreign markets.

Making Global Connections is designed specifically for the international businessperson who wishes to develop skills and expand knowledge. It will be hosted by the Centre for International Business and the International Business Program at Grant MacEwan College in Edmonton, with assistance from the Department of External Affairs, Alberta's Ministry of Economic Development and Trade, The Bank of British Columbia, and Japan Airlines Ltd.

The international conference, scheduled June 19-21, features 45 challenging forums, seminars and workshops, led by Canadian and foreign ex-

pers.

In all, some 60,000 businesses derive all or part of their revenue from tourism!

In 1986, tourism provided direct employment for nearly 600,000 Canadians. The business

The conference will focus on strategies of doing business in Canada (from a U.S. perspective), China, Hong Kong, Indonesia, Japan, Korea, Taiwan, Thailand and the U.S., as well as expanding trade opportunities in the Middle East and the U.S.S.R.

The workshops and seminars will cover such key issues as: countertrade; developing an international marketing plan; export documentation and freight forwarders; financing transactions in Asia-Pacific nations; international negotiating strategies; joint ventures; marketing technology abroad; value of trading companies; international transportation logistics and strategies; use of agents; and women in international business.

Making Global Connections will be held at the Ramada Renaissance Hotel. Registration for the three-day conference is \$250 (before June 1). For further information, or to register for Making Global Connections, contact Grant MacEwan Community College, Conference Management Centre, #200, 10030-107 St., Edmonton, Alta., T5J 3E4. Tel: (403) 441-4668; or Michael Marks, External Affairs/DRIE (Edmonton), 10179 105th St., Edmonton T5J 3S3. Tel: (403) 420-2944.

## Council for Canada-Turkey trade

Bilateral trade between Canada and Turkey rose from \$50 million in 1980 to \$375 million in 1987.

Despite this phenomenal increase, trade officials of both countries feel there's still considerable room for expansion of two-way trade, investment and industrial co-operation.

Enter the Canadian Council for Turkish Trade—an "action-oriented" group devoted to bringing a business focus to Canada's trade and investment activities with Turkey.

The Council's four objectives are: to promote two-way trade and investment between Canada and Turkey and to create greater awareness in Canada of Turkish trade opportunities; to advise the Canadian government on policies and programs affecting Canada's relations with Turkey; to serve as a forum for the exchange of information and views between Canadian and Turkish business people on issues of mutual importance; and to provide information and advice on trade and investment matters to companies of both countries.

The main thrust of the Council's action plan is to expand economic ties with Turkey. The plan includes: regular meetings with Canadian government officials (to discuss bilateral trade relations); distribution of information (to brief members on economic and political developments affecting Canadian/Turkish trade; and to announce Council activities); seminars, workshops, and luncheons (to present Canadian and Turkish speakers, to discuss issues affecting

Canada/Turkey business relations, and to enable members to exchange information and experiences); development of special events in conjunction with other associations (to promote trade and business activities in Turkey).

The inaugural meeting of the Canadian Council for Turkish Trade took place earlier this year. Representatives from 70 Canadian companies, the Department of External Affairs, the Export Development Corporation, the Canadian International Development Agency, as well as Turkish officials from Ankara and Istanbul, including Canada's Honorary Consul, met in Ottawa to discuss the "Challenges and Opportunities for Canadian business in Turkey."

On the Council's agenda for the remainder of the year are plans to: hold a luncheon meeting (Toronto, May 25) for a group of Turkish industrialists from the Izmir area; to promote a major exhibit of Turkish consumer products (Toronto, August); and to lead a Canadian delegation of business people to Turkey in early September.

For further information on these or any other Council activities, contact Patrice Dallaire or Peter Egyed, Canadian Council for Turkish Trade, 55 Metcalfe St., Suite 1160, Ottawa, Ont., K1P 6N4, tel: (613) 238-4000.

For general information on Canadian trade opportunities with Turkey, contact Charles Larabie of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division (RWT); tel: (613) 995-6439.

generated more than \$13 billion in direct income in addition to \$9 billion in revenue for all levels of government.

Because there are so many fingers in the pie of tourism, its importance as a Canadian export is not as readily apparent, say, as the automobile or newsprint industries.

And, while the general public may not realize the importance of tourism to the Canadian economy, the federal government certainly does.

Through the Department of External Affairs and Tourism Canada, the government is spending more than \$35 million to promote this country as a tourist destination. A hefty part of that budget—which is matched by other levels of provincial and territorial governments—will go toward luring American visitors to Canada.

The promotional blitz theme, Canada--The World Next Door, features upbeat TV ads on all three major U.S. networks. The ads have a 'new' look. Yes, there are mounties and mountains, but there are also glimpses of festivals, lighthouses, theatres, and skyscrapers—the essence of what Canada is really like!

While the government wants the rest of the world to get its message--Canada is a great place to visit--it also has a job to do at home. That job is to increase the appreciation of the tourism industry among all Canadians.

To this end, the Travel Industry Association of Canada, has sponsored the 2nd Annual National Tourism Awareness Week, May 16 to 22, with the cross-country campaign message: Canada Grows with Tourism.

For more information on Canada's tourism industry and National Tourism Awareness Week activities, contact the National Tourism Awareness Week Council, Suite 1016, 130 Albert Street, Ottawa K1P 5G4. Tel: (613) 238-3883.

## Lending a hand

The Canadian Council for the Americas is lending a helping hand to Western Canada companies interested in exploring trade and investment opportunities in Latin America and the Caribbean.

The private-sector trade promotion council is organizing a one-day seminar featuring senior-level trade officials from the Department of External Affairs and the Alberta Ministry of Economic Development and Trade. Also taking part are a number of Latin American ambassadors accredited to Canada, and officials of both the Export Development Corporation and the Canadian International Development Agency.

Panel discussions throughout the day will focus on "The Trade and Investment Outlook in the Caribbean and Central America", "Financing Canada's Trade with Latin America and the Caribbean", and "The Role of Canadian Business in Canada's Development Assistance for Latin America and the Caribbean".

Scheduled for May 30 at the Calgary Convention Centre, the seminar costs \$95.

For more details or to register, contact Paul Quinney, Executive Director, The Canadian Council for the Americas, tel: (613) 238-4000; or Michael Milroy, Alberta Ministry of Economic Development and Trade, tel: (403) 427-4809.

## A guide to key trade fairs across the U.S.

The U.S. is Canada's most important trading partner, with about 77 per cent of our exports going south of the border.

One of the most effective ways of penetrating that huge and challenging market or expanding sales there is by displaying products and services at trade shows.

External Affairs is planning to participate in some 80 key shows — covering a wide range of products — in the U.S. during 1988-89.

Below is a line-up of events planned in various industry sectors. The first half of this list was carried in the March 31 edition of *CanadaExport*.

For more details on the shows listed and conditions of participation, check with External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTE), tel: (613) 993-5914 or (613) 993-5911.

### Agricultural machinery, equipment

- Incoming buyers to The Western Canada Farm Progress Show — Regina, Saskatchewan, June 22-25, 1988.
- Texas Nurserymen Association -- Houston, Texas, August 12-15, 1988 -- Horticultural equipment.
- Husker Harvest Days -- Grand Island, Nebraska, September 13, 1988 -- Agricultural equipment.

### Computer hardware, software and equipment

- PC Expo "Spring" -- New York, June 21-23, 1988 -- For Fortune 3,000 companies.
- ACN Solutions -- Boston, July 13-15, 1988 -- Network Management.
- PC Expo "Fall" -- Chicago, October 10-12, 1988 -- For Fortune 3,000 companies.
- 11th NE Computer Fair -- Boston, October 13-15, 1988.
- FCC '88 Federal Computer Conference -- Washington, October 26-28, 1988.
- Comdex Fall '88 -- Las Vegas, November 14-18, 1988 -- Small systems including personal and desktop.
- Interface -- New York, March 28-31, 1989

--Data telecommunications.

- WCC (World Congress on Computing) -- Chicago, March 28-31, 1989 Construction industry.

### Construction equipment

- Minnesota Society of American Institute of Architects -- Minneapolis, November 3-5, 1988 -- Building products.
- Construction World '88 -- Chicago, December 5-8, 1988.
- America East 89 -- Boston, January 13-15, 1989 -- Building materials.
- Builder's Show -- Atlanta, January 20-23, 1989 -- Building products.
- Northwestern Lumbermen's Association -- Minneapolis, January 27-28, 1989 -- Building products.
- National Rural Builder Show -- Nashville, Tennessee, February 16-19, 1989.
- National Association of Remodelling -- Cleveland, Ohio, March 10-12, 1989 -- Do-it-yourself products.

### Defence programs, products and services

- AFCEA '88 (Armed Forces Communications and Electronics Show) -- Washington, June 14-16, 1988.
- Comdef -- Washington, September 13-16, 1988 -- Defence components and sub-systems.
- Navy League -- Washington, March 21-23, 1989 -- Naval equipment services.

### Electronics equipment and services

- ASHRAE (Air Conditioning, Heating and Refrigeration Expo) -- Chicago, January 30-February 2, 1989.

### Food, beverages and equipment

- Texas Grocers' Association -- Houston, June 5-7, 1988.
- Pennsylvania Food Merchants Show -- Pennsylvania, June 12-14, 1988 -- Food and beverages.
- Eastern Deli -- New York, August 23-24, 1988.

Western Restaurant Show -- San Francisco, August 27, 1988.

- Solo Food Show -- Buffalo, September 15, 1988.
- Solo Food Show -- Albany, New York, September 21, 1988.
- Florida Restaurant Association -- Orlando, September 24-26, 1988.
- Solo Food Show -- Cleveland, Ohio, October, 1988.
- National Food Brokers -- San Francisco, December, 1988.
- Upper Midwest Hospitality Show -- Minneapolis, February 7-10, 1989.
- International Fancy Food -- Anaheim, California, February, 1989.
- Solo Food Show -- Boston, February, 1989.
- New York Metro Food Show -- New York, March 20-24, 1989.

### Transportation systems, equipment, components and services

- Automotive Parts and Accessories Association International Aftermarket Show -- Chicago, July 25-28, 1988.
- Railway Supply Association National Show -- Chicago, September 18-21, 1988.
- American Public Transit Association Annual Meeting -- Montreal, October 2-6, 1988.
- Michigan Truck Show -- Detroit, October 14-16, 1988.
- National Business Aircraft Association -- Dallas, October 18-22, 1988.
- Specialty Equipment Market Association (SEMA) -- Las Vegas, November 2-4, 1988.
- National Recreational Vehicle Industry Association Trade Shows -- Louisville, Kentucky, November 29-December 2, 1988.
- International Helicopter Association -- Dallas, February 15-17, 1989.
- Society of Automotive Engineers International Congress and Exposition (SAE) -- Detroit, February 27- March 3, 1989.
- Mid-America Trucking Show -- Louisville, Kentucky, March 30-April 1, 1989.

## Canada Week -- A big hit in Seoul, Korea

Continued from page 1

and biotechnology. These are all sectors where Canada has "great potential" for expanding trade with, or attracting investment from, Korea.

Business Centre--Information booths from British Columbia, Alberta, Ontario and Quebec. In addition, the Association of Universities and Colleges of Canada and the Association of Canadian Community Colleges dispensed information on the opportunities and advantages of Canada's post-secondary educational institutions. Other booths distributed material on tourism and entrepreneurial immigration--subjects that attracted large numbers of serious inquiries.

Technical Seminars--Representatives of 30 Canadian firms conducted seminars on aerospace, investment, data communications, and biotechnology sectors. All seminars were well attended, with the Investment Seminar conducted before an overflow crowd.

Canadian Food Festival--Held in the Seoul Hilton Hotel where a wide variety of Canadian food and wines were served.

Academic Forum--A setting for in-depth discussions that explored Canadian and Korean views on bilateral, regional and multilateral issues and the cultural identities of the two countries. The Forum was well attended by academic, business and government leaders.

Nor were sports and culture overlooked.

In this regard, there were appearances or performances by:

- 100 metres world champion Ben Johnson, acting as 'Goodwill Ambassador' for Canada;
- world-class synchronized swimming champions Carolyn Waldo and Michelle Cameron;
- internationally acclaimed classical guitarists Liona Boyd and Alvara Pierri; and
- 14-year-old Lucille Chung, the promising Canadian pianist of Korean descent.

A highlight of Canada Week in Seoul was a

simultaneous satellite TV program, broadcast live between Calgary and Seoul--past and future hosts of Olympic Games.

The 70-minute telecast of entertainment and goodwill messages, from attendees at the Western Breakfast in Calgary and the Gala Dinner in Seoul, was transmitted over Korea's national TV to an audience of millions.

Did Canada Week in Seoul succeed?

According to Seoul's taxi drivers--who like their Canadian counterparts are the weather-vane of public opinion--it certainly did! The organizers also agree. For further information on trade and investment opportunities with Korea, contact Carolyn Buchan, Deputy Director, East Asia Trade Development Division (PNC), Department of External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 996-7582. Telex: 053-3745 DOMCAN.

## Billion - dollar Middle East food market there for the asking

Bahrain--Pancakes and pure Canadian maple syrup---hardly typical Middle East cuisine. But External Affairs officials say the fare was very effective in enticing visitors to the Canadian pavilion at MEFEX 88.

Canada's participation in the Middle East Food and Equipment Show--the largest food and beverage fair ever to take place in the Gulf

states--may have been short on numbers, but it was certainly long on success.

Under the Canadian banner, four companies--Aloro Foods Inc., Taylor's Honey Farms, Magic Pantry, and McCain--combined the key ingredients of price and product to cook up on-site deals totalling approximately \$75,000. A further \$1.6 million in sales, directly attributable to

MEFEX participation, is expected over the next 12 months.

As well as the four "official" Canadian participants at the five-day show, there were also representatives from B. Terfloth & Cie (Canada) Inc. and Schwartz Spices (Toronto).

This year's MEFEX, a biennial event that was held February 27 to March 2 in Bahrain, was the most successful to date. In all, nine countries mounted national pavilions where more than 5,000 trade visitors--30 per cent of whom were from abroad--enjoyed the displays of 202 companies and government federations.

In addition to featuring the wares of the four Canadian participants, the Canadian pavilion had an information booth to handle trade enquiries. Pins, shopping bags, and information pamphlets on Canada's agri-food industry were distributed.

Among the many enquiries were requests for Canadian product sources of bottled water, frozen vegetables and cakes, canned fruit, packaged entrees, lentils, cheese, and specialty meat cuts.

Contributing to the success of the Canadian pavilion was Pierre Faucher of Sucrierie de la Montagne, near Rigaud, Quebec.

As 'Honorary Ambassador of Canada' and in the period dress of an early Quebecois settler, Mr. Faucher, together with his pancakes and maple syrup, attracted the attention of Mr. Habib Ahmed Qassim, Minister of Commerce and Agriculture in Bahrain. As well, Faucher appeared on local television and was the focus of several newspaper articles.

"His efforts were highly effective in promoting our booth, trade and tourism in Canada," said a Canadian trade official. "The presence of Mr. Faucher illustrates the advantage of having something uniquely Canadian as a promotional tool."

Arab countries currently import approximately US\$30 billion worth of food products a year. This amount could rise to US\$200 billion by the year 2000.

Canadian officials say that the best way to reach that market is through participation in MEFEX. Already plans are underway for Canada to include MEFEX on its list of "priority" trade fairs for 1990.

For more information on the food and beverage industry in the Gulf region, contact W.J. Curran Of External Affairs' Food Products Division (TAN), tel: (613) 996-4207; or Terry Brophy of External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 990-5984.



*Taste-tempting--Offering pancakes and Canadian maple syrup at MEFEX 88, Pierre Faucher of Sucrierie de la Montagne, Quebec, was an instant hit with His Excellency Habib Ahmed Qassim, the Bahraini Minister of Commerce and Agriculture. His Excellency visited the Canadian Pavilion accompanied by Guy Cadieux (left), Commercial Counsellor at the Canadian Embassy in Kuwait, and Ms. Terry Brophy, General Manager, Canadian Pavilion. Also a hit at this major food and beverage fair were four Canadian companies that anticipate sales of \$1.6 million over the next 12 months.*

## National Petroleum Show to be on tap

Calgary --The countdown to the world's largest energy exhibition has begun.

On June 14, the eyes of the petroleum industry will be on Calgary's Stampede Park for the opening of the 11th biennial National Petroleum Show.

More than 1,000 Canadian exhibitors will display the latest in petroleum technology, equipment and services to an anticipated audience of more than 35,000.

Also on display will be products from Britain, France, the United States, the Netherlands, and other countries.

In 1986, the National Petroleum Show out-ranked (in size) every other energy event in the world. It has become an internationally recognized industry meeting place, where the latest products and services make their debut.

It is also where industry leaders debate issues of major importance, where technical conferences publicize the most recent advances in technique and application, and where Canadian expertise is shown to buyers from around the world. In conjunction with the National Petroleum Show, the 39th Annual Technical Meeting of the Petroleum Society of C.I.M. will be held from

June 12 to 16.

The theme for this meeting is "Applied Vision: Realizing our Potential." The meeting is sponsored by the Petroleum Society and the Canadian Gas Processors Association and brings together members of the Canadian Gas Processors Suppliers Association, the International Association of Energy Economists and the National Association of Corrosion Engineers.

As well, the Canadian Marketing Opportunities Program--an organization of operators, suppliers, associations and government--will host a panel discussion on the impact of the Free Trade Agreement on Canada's energy sector.

To ensure a strong Canadian presence at the National Petroleum Show, officers from the Department of External Affairs, the Department of Regional Industrial Expansion and the Export Development Corporation will be staffing information booths (nos. 1173, 1177, 1272--ROUNDUP) throughout the three-day exhibition.

For further information on visitor registration, contact the show organizers at Suite 300, 999-8th St. S.W., Calgary, Alberta T2R 1N7. Tel: (403) 244-6111. Telex: 03-822845

## United Kingdom food show: gourmet's food for thought

London--When weighing the pros and cons of participating in a foreign trade fair, Canadian exporters should ask themselves: "Can we afford not to go?"

Consider these facts: In 1987, the biennial International Food and Drink Exhibit (IFE) in London, England attracted 1,300 exhibitors--a 20 per cent increase over IFE'85. The 1987 exhibit also attracted 7,000 more trade visitors (key importers, distributors, caterers, and food processors) than passed through the turnstiles in 1985.

Canada was one of 30 countries to have a na-

tional stand, with 14 processors and associations on hand to tackle Britain's food and beverage market. (In the last 10 years, British consumers have trebled their food expenditures and quadrupled their expenditures on beverages).

Canadian exhibitors obviously knew what to serve: They came home with sales of between \$5 and \$10 million. Various companies also appointed a number of trade representatives.

Following the success of 1987's show, officials of the Department of External Affairs now

are planning for Canada's participation in IFE'89, to be held January 29 to February 2.

Space is limited, so the advice is: "If you want to take advantage of this unique opportunity to sell to the British food and beverage industry, act now."

To book space or to receive a copy of The U.K. Market: A Challenge Worth Taking, contact W.J. Curran of External Affairs' Food Products Division (TAN). Tel: (613) 996-4207. Telex: 053-3745.



# Swedish visit enhances two-way trade and investment

Continued from page 1

exports to Canada have more than doubled, while Canadian exports to Sweden increased by only 69.5 per cent.

The visiting business leaders held private talks with federal and provincial officials and met with Canada's top business people in five Canadian cities.

In Ottawa, members of the delegation met with Finance Minister Michael Wilson; Regional Industrial Expansion Minister Robert de Cotret; and Parliamentary Secretary to the Minister for International Trade John McDermid.

A symposium on science, technology, industrial cooperation, and investment highlighted the Ottawa program.

Sectors considered for increased science and technology cooperation included forestry and mineral resources, advanced industrial materials, biotechnology, Arctic technology, marine sciences, and the environment.

In Montreal, Quebec's Minister of Foreign Trade and Technical Development, Pierre Macdonald, invited Swedish companies to increase investment in the province, stressing Quebec's "well-educated, stable workforce, strategic location and low energy costs."

The busy Toronto agenda included a visit to SPAR, and meetings with provincial Minister of Industry, Trade and Technology Monte Kwinter, representatives of the Canadian Manufacturers' Association, the Investment Dealers' Association of Canada, and the Canadian Bankers' Association.

While topics discussed included the Canadian economic outlook and the restructuring of the



Subsea and space—Representatives of these two different worlds came together at a B.C. Place display attended by the King and Queen of Sweden and a Swedish industrial delegation to Canada. At the exhibit by Robotic Systems International Ltd. (RSI) of Sidney, B.C. (a manufacturer of manipulator arms for subsea remotely-operated vehicles) are, left to right, RSI Marketing Director Gordon Wallace, Lennart Lubeck, President of the Swedish Space Corporation, and Jennifer Barbarie, Nordic Desk Officer, Department of External Affairs.

financial community, a major share of attention focussed on the Canada-U.S. Free Trade deal.

"Canada is a stepping stone to the lucrative North American market," said Bo Hampus Israleson, president of the Swedish Trade Council. "There is no doubt this (Free Trade) will affect trade between our countries very positively".

Mr. Israleson predicted that the Free Trade Agreement would lead to a rise in the number of Swedish subsidiaries in Canada, currently, nearly 100—and an influx of new money. (In 1986, Swedish investment in Canada topped the \$5 billion mark).

The agenda in Winnipeg included meetings

with senior provincial government officials and members of Manitoba's business community.

Lennart Lubeck, president of the Swedish Space Corporation, met officials of Bristol Aerospace, a Winnipeg-based company which is expanding its sales to Sweden.

Since 1976, the government-owned Swedish Space Agency has purchased 10 Black Brant sounding rockets from Bristol Aerospace for a total of approximately \$20 million. More orders for Black Brants are expected as sounding rockets are making a comeback in space research.

Vancouver was the delegation's last stop.

Here events included meetings with B.C. Minister of Economic Development Grace McCarthy, the B.C. business community, and an exhibit and demonstrations by various B.C. high-tech companies. Also included was a tour of the world-class TRIUMF-meson facility, the home of advanced particle physics research.

By all accounts, the visit was a success.

The Swedish Trade Council president Bo Hampus Israleson predicted the trip would generate sales, investments and joint ventures.

And Swedish Foreign Trade Minister Anita Gradin said: "I think increased trade between our two countries will be a great success for both of us."

For more information on Canadian export opportunities in Sweden, contact Jennifer Barbarie of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division (RWT), tel: (613) 995-4730.

For information on science and technology cooperation with Sweden, contact Ben Gailor of External Affairs' Western Europe Programs Division, Science and Technology, (RWPT), tel: (613) 996-0104.

## Lucrative Mexican market opportunities

Continued from page 1

large-diameter pipe; compressors and turbines; drilling equipment; measuring and control instruments; and electronic testing equipment—all areas in which Canadian capabilities are well known and respected.

However, few Canadian exporters seem familiar with PEMEX, its operational methods, and the vital role it plays in the Mexican oil and gas market.

Last November in Toronto that "problem" was discussed in a series of workshops explaining PEMEX's purchasing system.

Some "tips" for penetrating PEMEX:

To qualify as a PEMEX supplier, Canadian manufacturers must have US\$100,000 in capital and have been in business for at least one year. Distributors need a minimum of US\$50,000 in capital and two years' business experience.

The estimated value of the purchase determines the number of tender bids required. For example, on purchases below US\$5,000, bids are invited from two manufacturers and one dis-

tributor. On purchases over US\$200,000, PEMEX invites seven manufacturers and five distributors to submit tenders. (Tender documents have general instructions in English, but technical data is in Spanish only).

Once a bid has been accepted and the goods made ready for shipment, they are inspected by a PEMEX official or a representative of an outside trading house. That person then issues shipping instructions. (Generally, PEMEX prefers to buy CIP Mexican Gulf Port or FOB factory. Normal payment terms are 60 days from date of bill of lading).

With a credit line of US\$853 million, PEMEX can ensure paying suppliers on time, as per agreed terms and conditions.

To have your company listed as a potential supplier to PEMEX, contact either Sergio Luis Cano or Franz Zabroky, Petroleos Mexicanos, 3600 South Gessner, Suite 100, Houston, Texas, U.S.A. 77063. Tel: (713) 978-6269 or (713) 978-7974. Telex: 978-791397.

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376  
(Ottawa area: 993-6435)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

CanadExport is published bi-weekly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Pamela Wiggin, tel: (613) 996-2225.

Editors: Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Don Wight, tel: (613) 992-6252.

Bi-weekly circulation: 30,000.

Canada

CAT  
FA  
C16F  
Vol. 6 # 8  
DOCS C.3

# Canadexport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 6 N° 8  
LE 16 MAI 1988

## Des relations économiques « royales »

Le mois dernier, le Canada a déroulé le tapis rouge pour accueillir le roi Charles-Gustave XVI de Suède et la reine Sylvie, à l'occasion de la première visite officielle au Canada d'un monarque suédois.

D'autre part, on a profité de l'occasion pour promouvoir les échanges et les investissements entre nos deux pays, d'autant plus que les souverains étaient accompagnés par une délégation d'hommes d'affaires et d'industriels suédois très influents.

Cette délégation était dirigée par le ministre du Commerce extérieur, Mme Anita Gradin, et par le ministre adjoint, M. Carl Johan Aberg. Elle se composait de 17 présidents et cadres supérieurs de quelques-unes des plus importantes entreprises suédoises.

Parmi ces derniers se trouvaient M. Bert Olof Svanhold, président de la société Asea Brown Boveri AB; M. Sten Gustafsson, président du conseil d'administration de la Saab-Scania AB; et M. Bjorn Ahlstrom, président de la Volvo

North American Corp.

Les membres de la délégation industrielle ont déclaré que les priorités essentielles consistaient à rehausser l'éclat de l'image commerciale de la Suède aux yeux des Canadiens, à renforcer les liens commerciaux entre nos deux pays, et à obtenir de nouveaux débouchés sur le marché nord-américain par le biais d'investissements au Canada, dans le cadre de notre accord de libre-échange avec les États-Unis.

(Voir page 6 : Les liens.)

## Le tourisme, un grand atout à l'exportation

Le tourisme... Une exportation canadienne ? ... Les autos, les camions ainsi que les pièces automobiles ? Oui.

Le papier journal ? Bien sûr!  
Le bois d'oeuvre ? Souvent.

Mais le tourisme ? Si l'on considère que, sur le plan économique, on définit une marchandise d'exportation comme étant 'une source de profits basée sur le change étranger', on peut poser la question suivante : Quelle industrie canadienne assure un gain annuel de 6 milliards de dollars au moyen du change étranger ?

Réponse ?...Le tourisme !

Si le mot lui-même n'évoque pas immédiatement des produits tangibles, le tourisme n'en est pas moins un produit d'exportation. C'est d'ailleurs le troisième en importance pour le Canada, avant le papier journal, les équipements électriques et le bois d'oeuvre. Il n'est dépassé que par les véhicules et les pièces automobiles.

Le tourisme est une marchandise de grand débit, car il regroupe un grand nombre de produits et de services consommés par les gens d'affaires et les personnes qui voyagent pour leur plaisir.

Parmi les activités essentielles de cette industrie... (Voir page 3 : L'industrie.)

## Le Canada est à l'honneur en Corée

A l'occasion de la première manifestation de cet ordre organisée par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), le Canada a vraiment



Salut ! -- Le marathonien Ben Johnson devant la mascotte des Jeux olympiques de Corée, à Séoul.

fait l'impossible en occupant le devant de la scène à Séoul, en Corée, du 14 au 19 mars.

La Semaine du Canada à Séoul comportait une série d'événements commerciaux, éducatifs, culturels et sportifs, tous conçus pour mieux faire connaître le Canada aux Coréens.

D'une importance capitale, ces événements visaient à rendre les Coréens plus conscients de l'excellent niveau de notre technologie, et à favoriser l'expansion de nos échanges bilatéraux qui se chiffrent actuellement à 3,1 milliards de dollars par an.

D'après les organisateurs de la Semaine du Canada à Séoul : de même que nos autres partenaires commerciaux de l'Asie et du Pacifique, les Coréens sont bien disposés envers le Canada, même s'ils ne perçoivent pas tout ce que nous pouvons leur offrir, notamment dans les domaines commercial, industriel, technologique et universitaire.

En inaugurant la Semaine du Canada à Séoul, Mme Pat Carney, ancien ministre du Commerce extérieur, a déclaré que « cette initiative novatrice nous permettra de montrer aux Coréens toute l'importance que nous attachons à nos relations avec leur pays, qui vient au second rang de nos partenaires commerciaux

(Voir page 4 : Le Canada.)

## L'or noir coule à flots au Mexique

PEMEX est un sigle bon à retenir, en particulier pour les entreprises canadiennes qui veulent pénétrer le marché mexicain du pétrole et du gaz.

PEMEX (Petroleos Mexicanos), société pétrolière nationale du Mexique, est chargée de tous les achats concernant la prospection, l'exploitation, le raffinage, le transport, le stockage, et la distribution du pétrole, du gaz naturel et de leurs sous-produits.

PEMEX constitue, au plan économique, la plus importante société mexicaine. Au cours des cinq dernières années, elle a fourni en moyenne, à elle seule, 4 % du produit national brut (P.N.B.) annuel du Mexique.

Avec plus de 150 000 employés et un programme budgétaire de 15 millions de dollars U.S. pour les cinq prochaines années, PEMEX possède assez de ressources (contrairement à d'autres industries mexicaines) pour exécuter l'ensemble de ses programmes de prospection et de production.

Or, ce sont justement ces programmes qui peuvent offrir un rôle aux fournisseurs canadiens.

En effet, PEMEX tient à conserver le caractère dynamique de son expansion; elle doit donc se procurer des produits et des équipements, dont le tiers sont, d'ailleurs, achetés à l'extérieur du Mexique.

(Voir page 6 : Débouchés.)

## DANS CE NUMERO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 4
- Un nouveau Conseil créé pour mieux vendre en Turquie ..... 3
- Suivez ce guide pratique sur les foires aux États-Unis ..... 4
- Le salon des aliments à Londres, saura vous aiguïser l'appétit ..... 5

Marchés mondiaux

# Débouchés à foison à l'exportation

**ALGERIE** -- L'Entreprise Nationale de Géophysique (ENAGEO) a lancé un appel d'offres en deux lots, clôturant le 18 juin, en vue d'acquérir des pièces de rechange de sondeur. Lot 1 : pièces de rechange pour sondeurs Gardner Denver (GD.2000). Lot 2 : pièces de rechange pour sondeurs Gardner Denver Myhew (1000). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger. Tél. : (Code de destination 408) 66043. Indicateur : (66043 CANAD DZ).

**ALGERIE** -- Une société algérienne, la SONELGAZ, a lancé un appel d'offres, clôturant le 11 juin, en vue d'acquérir des matériels de signalisation aérienne diurne et nocturne, pouvant être raccordés à des lignes haute tension de 225 KV. Les entreprises canadiennes peuvent obtenir les documents de l'appel d'offres, contre versement d'environ 250 \$, en s'adressant à la SONELGAZ, Direction de l'Engineering, Sous-Direction Réseau Haute Tension, 7 Chemin Femane Hanafi, Hamma, Alger.

**CAMEROUN** -- Au nom de l'Office national des ports du Cameroun, le Ministère de l'Informatique et des Marchés publics a lancé un appel d'offres, clôturant le 22 juin, en vue d'établir un centre de radiopérage et de traitement des données de sondage destiné au port de Douala. Les documents de l'appel d'offres coûtent 250 000 FCFA. S'adresser au ministère de l'Informatique et des Marchés Publics, Secrétariat Général, Division des Appels d'Offres et du Suivi des Marchés (Porte 219), Yaoundé, Cameroun.

**GRANDE-BRETAGNE** -- On est en train de construire, à Londres, sur l'Île-des-Chiens (à l'est de la City), le complexe commercial Olympia and York's Canary Wharf, considéré comme le plus grand projet du genre en Europe. Évalué à 4 milliards de livres sterling, ce programme comprendra 12,4 millions de pieds carrés destinés à des bureaux et à des centres d'achat répartis dans 22 bâtiments. Il offrira ainsi d'excellents débouchés aux fournisseurs canadiens pour toute une gamme d'éléments de construction, parmi lesquels : les aciers de charpente, les revêtements en béton précontraint, les murs-rideaux, les briques de parement, ainsi que les équipements mécaniques et électriques. S'inscrire auprès de : Lehrer McGovern Bovis (UK) Ltd., gérant des contrats du projet Olympia and York. Pour toute demande de renseignements, communiquer avec : G. Eastwood, Procurement Manager, Lehrer McGovern Bovis (UK) Ltd., Canary Wharf Project, 180 Wardour St., Londres W1V 3AA. Télécopieur : 01-494-2882.

**GRANDE-BRETAGNE** -- Une société londonienne bien connue d'import-export, spécialisée dans les conserves et les aliments congelés, les fruits frais et les légumes, ainsi que dans les appareils électriques et les fournitures domestiques courantes, recherche des fournisseurs canadiens dynamiques pour assurer une représentation exclusive en Grande-Bretagne. Cette société, la GMW International (U.K.) Limited, exporte également dans les pays de la Communauté européenne et en Afrique de l'Ouest. Communiquer avec : Bill Hollis, Director, G.M.W. International (U.K.) Ltd., Suite M4, Victoria House, 37/63 Southampton Row, Londres, Angleterre, WC1B 4DA. Tél. : 261611. Indicateur : (261611 INRAD G).

**GRANDE-BRETAGNE** -- Une société britannique bien connue, spécialisée dans les appareils de façonnage à grande vitesse, de découpage, de transfert automatique et d'équipements d'essai, voudrait distribuer ces types d'articles au Royaume-Uni et en Europe, au profit d'une entreprise canadienne. Celle-ci devrait posséder, de préférence, des débouchés dans le domaine des systèmes automatiques. Pour obtenir d'autres renseignements, prière de communiquer avec

M. Roger Sherwin, Marketing Manager, Haberfield Machines Ltd., 9 Key Hill Dr., Hockley, Birmingham, Angleterre, B18 5NY. Tél. : 021-551 2775. Tél. : 335176.

**MADAGASCAR** -- Aux termes d'un crédit proposé de 40 millions de dollars U.S., ce pays entreprendra un programme de restauration et d'entretien des routes qui portera sur environ 90 % du trafic national. En reliant les campagnes aux centres urbains, ce programme devrait créer un lien économique pour accroître la production alimentaire et soulager ainsi la pauvreté des populations agricoles. Les petits et moyens entrepreneurs de l'île fourniront la main-d'oeuvre nécessaire au projet. Communiquer avec la Représentante commerciale honoraire du Canada, Mme Denise Cleroux, B.P. 4016, Antananarivo, Madagascar. Tél. : 294-42. Tél. : 22461. Indicateur : Marcam MG. En outre, des copies de la correspondance doivent être expédiées à la Section commerciale, haut-commissariat du Canada à Nairobi, Kenya. Tél. : (Code de destination 987) 22198. Indicateur : (22198 DOMCAN).

**MAROC** -- Des entreprises marocaines ont lancé des appels d'offres, clôturant le 16 juin, en vue d'acquérir divers types de tôles d'acier et de cuivre, de tôles et de plaques métalliques en argent courant, des tubes d'acier, et des éléments en métal déployé. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Rabat. Tél. : (Code de destination 407) 31964M. Indicateur : (CDARABAT 31964M).

**TURQUIE** -- La société Turkish Cargo Lines Inc. a lancé un appel d'offres, clôturant le 30 juin, en vue d'acquérir, A) 120 camions, fabriqués à l'étranger et livrés clés en main, qui pourront accommoder, outre le conducteur, un certain nombre de passagers assis; et B) deux groupes de machines, ainsi que l'ensemble du projet et des dessins destinés à deux navires rouliers qui seront construits en Turquie. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Tél. : (Code de destination 607) 42369. Indicateur : (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** -- La Turkish Maritime Corporation a lancé un appel d'offres, clôturant le 27 juin, relatif aux travaux de conception (conformément aux dispositions G.L.) et à la préparation d'un projet de navire à passagers pouvant accommoder 900 personnes à l'intérieur et 600 autres sur les ponts. Ce navire comportera deux hélices à pas commandé mues par des moteurs diesel, et un réservoir pouvant contenir du carburant pour une durée de huit à dix jours; il devra pouvoir parcourir 172 milles par jour en croisière. Les dimensions principales seront établies par l'entreprise chargée de la conception et de la réalisation. Cependant, le tirant d'eau ne devra pas dépasser 3,8 mètres, et le tirant d'air devra être compris entre 1,4 et 1,5 mètre. D'autre part, on exige une caution de soumission de 10 000 \$ U.S. et une caution d'exécution de 10 %. En outre, la période de livraison est fixée à 20 semaines à compter de la date du contrat. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** -- L'Administration des routes de l'Etat turc a lancé un appel d'offres, clôturant le 23 juin, en vue d'acquérir des chaînes de protection à mailles carrées pourvues d'anneaux et de raccords. Ces chaînes devront être en alliage forgé d'acier au nickel et au manganèse, et soumises à la cémentation pour acquérir une dureté Rockwell d'au moins 60 HRC sur 1 mm de profondeur. Nombre de chaînes requises : 16 pour des camions de chargement CAT 88; 20 pour des camions Volvo 4500; et 30 pour des camions Belaz 540A. D'autre part, les responsables de l'appel d'offres exigent une caution de soumission de 5 % et une caution d'exécution de 10 %. Les prix des chaînes

doivent être FOB-CIF-CF à Istanbul et à Iskenderun; elles seront payées au moyen d'une lettre de crédit irrévocable. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** -- Dans le cadre d'un projet de rentabilisation et de modernisation, la société Eregli Iron and Steel Mills (ERDEMIR) a lancé les deux appels d'offres suivants : a) services techniques généraux et spécifiques et travaux de production pour les centres de coulage 3 et 4. La production annuelle de chaque centre de coulage continu devra passer à 550 000 tonnes par an. Les dalles du centre 3 devront mesurer de 750 à 1 300 mm de large sur 200 mm d'épaisseur; celles du centre 4 : de 1 000 à 1 650 mm de large sur 140 à 200 mm d'épaisseur. En outre, le projet exige des machines de coulage continu, des équipements hydrauliques et des systèmes de refroidissement à eau, des systèmes de contrôle informatisés, des bâtiments, des ponts roulants, des chariots transbordeurs, de la tuyauterie, ainsi que tous autres équipements mécaniques et électriques requis pour une installation complète; b) une grue de déchargement pour bateaux, d'une capacité de 1 500 T/H; et une grue de chargement d'une capacité de 25 tonnes. Dates de clôture des appels d'offres : a) le 8 août; b) le 9 août. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** -- Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 10 juin, en vue d'acquérir des dispositifs d'arrêt destinés à ses avions. Sont requis : A) 13 dispositifs d'arrêt, du type crochet, conçus pour des pistes d'envol de 850 et 1200 pieds. Ce type d'appareil doit permettre d'arrêter des avions F-4, F-16, F-100 et F-104 sur une distance de 950 pieds et à moins de 150 pieds de l'extrémité de la piste. B) 8 dispositifs d'arrêt mobiles identiques à ceux de A) mais 2 d'entre eux doivent être montés sur des remorques à quatre roues. C) 10 ensembles composés d'un filet et d'un étai; ces systèmes doivent servir à monter un filet horizontal en position verticale, et pouvoir s'adapter à des systèmes d'arrêt 12-3F et 500-S. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** -- L'Administration des charbonnages turcs (TTK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 22 juin, en vue d'un projet de modernisation d'une laverie de houille. Ce projet exige des études de faisabilité, des études techniques d'ensemble et de détail, la sélection des matériels et des équipements, la préparation des devis techniques, la rédaction du contrat et, enfin, les services de formation nécessaires à la modernisation des laveries de Zonguldak (1000 T/H) et de Catalagzi (750 T/H). D'autre part, les responsables de l'appel d'offres exigent une caution de soumission de 3 % et une caution d'exécution de 6 %. Les offres partielles ne sont pas acceptées. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**ZAIRE** -- La Société Nationale de Trading (SONATRAD) a lancé un appel d'offres, clôturant le 15 juin, en vue d'acquérir des équipements miniers. IL s'agit d'un lot unique comprenant cinq bennes de 150 tonnes. Les documents coûtent 125 000 FR zairois ou 25 000 FR belges. S'adresser à la Société Nationale de Trading (SONATRAD), CCIZ, 22 E Niveau BP 15.711, Kinshasa 1, Kinshasa, Zaïre. Tél. : 30.592; 32.304. Tél. : 21634. Télécopieur : 30.592.

**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'industrie touristique, l'une des plus grandes exportatrices

(Suite de la première page.)

trie, on notera : l'hébergement, le transport, les aliments et les boissons, les voyages et les services financiers, et le commerce de détail axé sur les voyages.

Ces produits et ces services primaires sont loin

## Une conférence vise l'échelle globale

Le premier commandement du futur exportateur canadien doit être : "Connais ton marché". Car c'est la connaissance -- ou l'ignorance -- du marché qui fait de l'un le détenteur d'un contrat en bonne et due forme, et de l'autre, un exportateur bredouille.

La connaissance est essentielle pour réussir sur les marchés internationaux, mais elle n'est pas toujours facile à obtenir. D'où l'intérêt inappréciable des conférences du type Comment nouer des contacts à l'échelle mondiale pour l'exportateur désireux d'affiner son jugement, de perfectionner ses aptitudes, de se tenir au courant, et, qui plus est, de savoir ce qui rapporte lorsqu'on traite avec des marchés étrangers.

Cette conférence -- Comment nouer des contacts à l'échelle mondiale -- est spécialement conçue pour les gens d'affaires internationaux qui veulent se perfectionner et enrichir leurs connaissances. Elle aura lieu au Centre for International Business and the International Business Program du College Grant MacEwan d'Edmonton, avec le concours du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), du ministère du Développement économique et du commerce de l'Alberta, de la Banque de la Colombie-Britannique, et de Japan Airlines Ltd.

## Un bon « Conseil » pour vendre en Turquie

La valeur des échanges commerciaux entre le Canada et la Turquie est passée de 50 millions de dollars à 375 millions entre 1980 et 1987.

Mais malgré ce bond extraordinaire, les responsables commerciaux des deux pays estiment que les échanges commerciaux, l'investissement et la coopération industrielle peuvent encore progresser bien d'avantage.

D'où le rôle que peut jouer le Conseil canadien pour le développement du commerce avec la Turquie, organisme d'action conçu pour mettre l'accent sur le commerce et l'investissement canadiens en Turquie.

Le Conseil vise : à promouvoir les échanges commerciaux et l'investissement entre le Canada et la Turquie et à mieux sensibiliser les Canadiens aux débouchés en Turquie; à aviser le gouvernement canadien sur les politiques et les programmes touchant les liens qu'entretient le Canada avec la Turquie; à servir de lieu de rencontre pour l'échange d'informations et d'opinions entre gens d'affaires canadiens et turcs; et à offrir des renseignements et des conseils aux sociétés des deux pays en matière de commerce et d'investissement.

Le Conseil vise avant tout à élargir les liens commerciaux avec la Turquie, notamment : par le biais de réunions régulières avec des responsables du gouvernement canadien; par la distribution de renseignements aux membres sur les activités politiques et économiques touchant le commerce canado-turc; en annonçant les activités du Conseil, soit colloques, ateliers et

d'être les seules activités de l'industrie touristique : il y a aussi, notamment, la location de voitures, les taxis, les stations service et les télécommunications. En tout, le tourisme procure l'ensemble ou une partie des recettes d'environ

La conférence internationale, prévue du 19 au 21 juin, comportera 45 tribunes, colloques et ateliers dont les débats seront dirigés par des spécialistes canadiens et étrangers.

Cette conférence sera consacrée aux stratégies commerciales applicables au Canada (du point de vue des Etats-Unis), en Chine, à Hong Kong, en Indonésie, au Japon, en Corée, à Taïwan, en Thaïlande et aux Etats-Unis, ainsi qu'à l'exploitation des débouchés du Moyen-Orient et de l'Union soviétique.

Les ateliers et les colloques porteront sur tous les aspects de l'exportation.

La conférence Comment nouer des contacts à l'échelle internationale aura lieu à l'Hôtel Ramada Renaissance. Le coût de l'inscription, pour les trois journées, est de 250 \$ (s'inscrire avant le 1er juin).

Pour obtenir d'autres renseignements, ou pour s'inscrire à la conférence, communiquer avec : Grant MacEwan Community College, Conference Management Centre, 200, 10030-107 St., Edmonton, Alta., T5J 3E4. Tél. : (403) 441-4668; ou avec M. Michael Marks, MinAffex/MEIR (Edmonton), 10179 105th St., Edmonton, TS5 3S3. Tél. : (403) 420-2944.

déjeuners; en mettant sur pied des activités spéciales, de concert avec d'autres associations, en vue de promouvoir le commerce avec la Turquie.

La première réunion du Conseil, plus tôt cette année, avait rassemblé des représentants de 70 sociétés canadiennes, du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), de la Société pour l'expansion des exportations, de l'Agence canadienne de développement international, ainsi que de responsables turcs venus d'Ankara et d'Istanbul. Tenue à Ottawa, la réunion avait porté sur « Les défis et les débouchés qu'offre la Turquie aux gens d'affaires canadiens ».

Au programme du Conseil pour le reste de l'année figurent : une réunion-déjeuner à Toronto, le 25 mai, en l'honneur d'un groupe d'industrialistes turcs de la région d'Izmir; une grande exposition à Toronto, en août, de produits de consommation turcs; et une mission de gens d'affaires canadiens en Turquie, en septembre.

Pour tout renseignement sur ces activités ou autres du Conseil, communiquer avec MM. Patrice Dallaire ou Peter Egyed, Conseil canadien pour le développement du commerce avec la Turquie, 55, rue Metcalfe, bureau 1160, Ottawa (Ont.) K1P 6N4. Tél. : (613) 238-4000.

Pour des renseignements généraux sur les débouchés en Turquie, communiquer avec M. Charles Larabie, au MinAffex, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement en Europe de l'Ouest (RWT). Tél. : (613) 995-6439.

60 000 hommes et femmes d'affaires.

En 1986, le tourisme employait directement près de 600 000 Canadiens. En outre, il a procuré directement, à tous les paliers de gouvernement, plus de 13 milliards de revenus, sans compter des recettes de 9 milliards.

Par le biais de Tourisme Canada, le gouvernement dépense plus de 30 millions de dollars pour promouvoir la vocation touristique de notre pays. Or, une bonne part de ce budget, qui est équilibré par d'autres instances provinciales et territoriales, sera employée pour attirer des visiteurs américains au Canada.

Le thème choc de notre publicité : Canada -- Le Monde de d'à côté est illustré par des annonces exaltantes diffusées sur les trois plus grands réseaux de télévision des États-Unis.

Si Tourisme Canada veut proclamer au reste du monde que Le Canada est un merveilleux pays à visiter, il a également une tâche à remplir chez lui. Cette tâche consiste à mieux faire apprécier l'industrie touristique par l'ensemble des Canadiens.

A cette fin, Tourisme Canada a décidé de parer, avec l'Association canadienne des industries du voyage, la 2<sup>e</sup> Semaine nationale annuelle de sensibilisation au tourisme. Le message de la campagne nationale, du 16 au 22 mai, a pour thème : Le tourisme : un atout pour le Canada (un fait amplement prouvé par les statistiques).

Pour plus de renseignements sur l'industrie touristique canadienne et sur les activités de la Semaine nationale de sensibilisation au tourisme, communiquer avec le Conseil de la Semaine nationale de sensibilisation au tourisme, bureau 1016, 130, rue Albert, Ottawa K1P 5G4. Tél. : (613) 238-3883.

## Colloque --Amérique

Le Conseil canadien pour les Amériques s'occupe d'aider les entreprises de l'Ouest du Canada qui s'intéressent aux débouchés offerts par l'Amérique latine et les Antilles.

Ce conseil de la promotion commerciale du secteur privé est en train d'organiser un colloque d'une journée qui sera marqué par la présence de plusieurs cadres supérieurs du ministère des Affaires extérieures et du ministère albertain du Développement économique et des échanges commerciaux.

Parmi les participants, on notera également un certain nombre d'ambassadeurs d'Amérique latine au Canada, ainsi que des responsables de la Société pour l'expansion des exportations et de l'Agence canadienne de développement international.

Au cours de la journée, des groupes de discussion se pencheront, notamment, sur les perspectives en matière d'échanges et d'investissements aux Antilles et en Amérique centrale.

Le colloque aura lieu le 30 mai au Centre des congrès de Calgary; les frais d'inscription sont de 95 \$.

Pour obtenir plus de détails ou pour s'inscrire, communiquer avec M. Paul Quinney, directeur général, Conseil canadien pour les Amériques, au (613) 238-4000; ou avec M. Micheal Milroy, Alberta Ministry of Economic Development and Trade, au (403) 427-4809.

## Guide pratique des foires aux Etats-Unis

Les Etats-Unis, premier partenaire commercial du Canada, absorbent quelque 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 ministère des Affaires extérieures (MinAffex) prévoit participer à quelque 80 foires clés, touchant un large éventail de produits, qui auront lieu aux Etats-Unis en 1988-1989.

Voici une liste d'événements prévus aux Etats-Unis, présentés par ordre chronologique et par secteur. La première moitié de la liste avait paru dans le numéro du 31 mars de *CanadExport*.

Pour de plus amples renseignements sur les foires ou la façon d'y participer, communiquer avec la Direction de la promotion du commerce et de l'investissement aux Etats-Unis (UTE), MinAffex, au (613) 993-5914, ou 993-5911.

### Agriculture (machines et équipements)

. The Western Canada Farm Progress Show (mission d'acheteurs des États-Unis) -- Regina (Sask.), 22-25 juin 1988.

. Texas Nurserymen Association (équipements d'horticulture) -- Houston (Texas), 12-15 août 1988.

. Husker Harvest Days (équipements agricoles) -- Grand Island (Nebraska), 12 septembre 1988.

### Alimentaires (produits), boissons et équipements connexes

. Texas Grocers' Association -- Houston, 5-7 juin 1988.

. Pennsylvania Food Merchants Show (produits alimentaires et boissons) -- Pennsylvanie, 12-14 juin 1988.

. Eastern Deli -- New York, 23-24 août 1988.

. Western Restaurant Show -- San Francisco, 27 août 1988.

. Solo Food Show (salon canadien) -- Buffalo, 15 septembre 1988.

. Solo Food Show -- Albany (N.Y.), 21 septembre 1988.

. Florida Restaurant Association -- Orlando,

24-26 septembre 1988.

. Solo Food Show -- Cleveland (Ohio), octobre 1988.

. National Food Brokers -- San Francisco, décembre 1988.

. Upper Midwest Hospitality Show -- Minneapolis, 7-10 février 1989.

. International Fancy Food -- Anaheim (Californie), février 1989.

. Solo Food Show -- Boston, février 1988.

. New York Metro Food Show -- New York, 20-24 mars 1989.

### Construction (matériels, équipements et services)

. Minnesota Society of American Institute of Architects -- Minneapolis, 3-5 novembre 1988.

. Constuction World 88 -- Chicago, 5-8 décembre 1988.

. America East 89 (matériels de construction) -- Boston (Mass.), 13-15 janvier 1989.

. Builder's Show (produits de construction) -- Atlanta, 20-23 janvier 1989.

. Northwestern Lumbermen's Association (produits de construction) -- Minneapolis, 27-28 janvier 1989.

. National Rural Builder Show -- Nashville, 16-19 février 1989.

. National Association of Remodelling (produits «fabrication maison») -- Cleveland (Ohio), 10-12 mars 1989.

### Défense (programmes, produits et services)

. AFCEA '88 (Communications et systèmes électroniques pour les forces armées) -- Washington, 14-16 juin 1988.

. Comdef (Composants et sous-systèmes destinés aux équipements de défense) -- Washington, 13-16 septembre 1988.

. Navy League (services d'équipement des forces navales) -- Washington, 21-23 mars 1989.

### Electronique (équipements et services)

. ASHRAE (Climatisation, chauffage et réfrigération) -- Chicago, 30 janvier-2 février 1989.

### Ordinateurs (matériels, logiciels et équipements)

. PC Expo Spring (pour les 3000 sociétés du groupe Fortune) -- New York, 21-23 juin 1988.

. ACN Solutions (gestion de réseau) -- Boston, 13-15 juillet 1988.

. PC Expo Fall (pour les 3000 sociétés du groupe Fortune) -- Chicago, 10-12 octobre 1988.

. 11th NE Computer Fair -- Boston, 13-15 octobre 1988.

. FCC '88 Federal Computer Conference -- Washington, 26-28 octobre 1988.

. Comdex Fall '88 (petits systèmes, y compris les ordinateurs individuels et de pupitre) -- Las Vegas, 14-18 novembre 1988.

. Interface (télécommunication des données) -- New York, 28-31 mars 1989.

. WCC (World Congress on Computing) -- Chicago, 28-31 mars 1989.

### Transports (systèmes, équipements, éléments et services)

. Automotive Parts and Accessories Association International Aftermarket Show -- Chicago, 25-28 juillet 1988.

. Railway Supply Association National Show -- Chicago, 18-21 septembre 1988.

. American Public Transit Association Annual Meeting -- Montréal, 2-6 octobre 1988.

. Michigan Truck Show -- Detroit, 14-16 octobre 1988.

. National Business Aircraft Association -- Dallas, 18-22 octobre 1988.

. Specialty Equipment Market Association (SEMA) -- Las Vegas, 2-4 novembre 1988.

. National Recreational Vehicle Industry Association Trade Shows -- Louisville, 29 novembre - 2 décembre 1988.

. International Helicopter Association -- Dallas, 15-17 février 1989.

. Society of Automotive Engineers International Congress and Exposition (SAE) -- Detroit, 27 février-3 mars 1989.

. Mid-America Trucking Show -- Louisville (Kentucky) 30 mars-1er avril 1989.

## Le Canada sous les feux de la rampe à Séoul, en Corée

(Suite de la première page.)

en Asie et dans le Pacifique ».

Les événements organisés par le MinAffex comprenaient :

. Vitrine technologique : exposition composée de maquettes et de films vidéo, qui soulignait les performances canadiennes dans le domaine aérospatial, les télécommunications, l'énergie, la production industrielle et la biotechnologie.

Dans tous ces secteurs, le Canada est « bien placé » pour augmenter ses échanges avec la Corée, ou pour attirer les investisseurs de ce pays.

. Centre d'informations commerciales : kiosques de renseignements installés par la Colombie-Britannique, l'Alberta, l'Ontario et le Québec.

. Colloques techniques : des représentants de 30 entreprises canadiennes ont dirigé des colloques consacrés aux techniques aérospatiales, à l'investissement, aux communications de données et à la biotechnologie. On y a vu des

responsables de premier plan. En particulier, il y avait foule au colloque sur l'investissement.

. Tribune universitaire : le cadre de discussions en profondeur consacré aux points de vue canadiens et coréens sur des questions bilatérales, régionales et multilatérales, et sur les spécificités culturelles de nos deux pays. On a pu voir, à cette tribune, un grand nombre de personnes influentes dont des universitaires, des gens d'affaires et des responsables du gouvernement.

Les sports et la culture n'ont pas, non plus, été négligés. On a pu admirer, entre autres, le champion du monde du 100 mètres, Ben Johnson, présent à titre d'« ambassadeur de bonne entente » du Canada.

L'un des clous de la Semaine du Canada à Séoul -- en même temps qu'un événement propice au maintien de l'esprit olympique (et un outil publicitaire extrêmement précieux pour le Canada) -- était fourni par un programme simul-

tané de télévision par satellite, diffusé en direct entre Calgary et Séoul, deux villes choisies, l'une dans le passé et l'autre dans l'avenir, pour accueillir les Jeux olympiques.

Des millions de téléspectateurs ont pu voir le programme de 70 minutes, diffusé par la Télévision nationale coréenne, consacré à des variétés ainsi qu'à des messages d'amitié.

La Semaine du Canada à Séoul fut-elle une réussite ?

A en croire un grand nombre de chauffeurs de taxi de Séoul, qui, comme leurs homologues canadiens, sont des baromètres de l'opinion publique, la réussite ne fait aucun doute !

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés coréens en matière d'échanges et d'investissements, communiquer, au MinAffex, avec Mme Carolyn Buchan, Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNC), 125, Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-7582. Téléc. : 053-3745 DOMCAN.

## Des « bouchées » de plusieurs milliards au Moyen-Orient

Bahreïn -- Les crêpes et le pur sirop d'érable canadien n'ont pas grand'chose à voir avec la cuisine du Moyen-Orient. Cependant, les responsables du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) l'ont bien dit : ces mets ont largement contribué à attirer des visiteurs au pavillon canadien de MEFEX 88.

La participation canadienne à l'Exposition des produits alimentaires et des équipements du Moyen-Orient (Middle East Food and Equipment Show) -- la foire la plus importante jamais

consacrée à ce domaine dans les Etats du Golfe -- sans être très large, n'en représente pas moins une réussite durable.

Sous le drapeau canadien, 4 entreprises -- Aloro Foods Inc., Taylor's Honey Farms, Magic Pantry et McCain -- ont su combiner les deux ingrédients essentiels, c'est-à-dire le prix et le produit, pour cuisiner, sur place, des transactions dont le total s'élève à environ 75 000 \$. En outre, on envisage, pour les douze prochains mois, un chiffre

de vente de 1,6 million de dollars qui découlerait directement de notre participation à MEFEX.

En plus de nos 4 participants 'officiels' à cette exposition de cinq jours, il y avait des représentants des entreprises B. Terfloth & Cie (Canada) Inc. et Schwartz Spices (Toronto).

Cette année, MEFEX (qui a lieu tous les deux ans) tenu du 27 février au 2 mars à Bahreïn, a battu tous les records. En tout, 9 pays avaient érigé des pavillons nationaux, et plus de 5000 commerçants, dont 30 % venus de l'étranger, ont pu sonder les nombreux débouchés offerts.

Outre les produits étalés par les 4 participants canadiens, notre pavillon disposait d'un kiosque d'informations pour répondre aux demandes de renseignements commerciaux sur notre industrie agro-alimentaire.

Les demandes de renseignements concernaient, entre autres, nos producteurs d'eau embouteillée, de légumes et de gâteaux congelés, de fruits en boîte, de plats cuisinés appertisés, de lentilles, de fromages, et surtout de viandes en tranches.

Parmi les principaux artisans du succès obtenu par le pavillon canadien, on nommera M. Pierre Faucher, qui exploite la Sucrerie de la Montagne, près de Rigaud (Québec).

A titre d'ambassadeur honoraire du Canada, M. Faucher, habillé comme nos premiers colons, présentait ses crêpes et son sirop d'érable, qui ont attiré l'attention du ministre du Commerce et de l'Agriculture de Bahreïn, M. Habib Ahmed Qassim, ainsi que des journaux et de la télévision.

D'après l'un de nos délégués commerciaux, « M. Faucher a largement contribué à populariser notre stand, notre commerce et notre tourisme. Sa présence illustre bien l'avantage de posséder quelque chose d'exclusivement canadien comme outil de promotion commerciale. »

Les importations de produits alimentaires des pays arabes sont actuellement évaluées à 30 milliards de dollars par an; mais elles pourraient grimper jusqu'à 200 milliards d'ici à l'an 2000.

Le meilleur moyen de pénétrer le marché consiste à participer aux expositions MEFEX. C'est pourquoi le Canada projette déjà d'inscrire MEFEX sur sa liste des foires commerciales dites 'prioritaires' pour l'année 1990.

Pour plus de renseignements sur l'industrie des aliments et des boissons dans la région du Golfe, communiquer, au MinAffex, avec M. W.J. Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), tél. : (613) 996-4207; ou avec Mme Terry Brophy, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), tél. : (613) 990-5984.



Bon appétit! -- M. Pierre Faucher (à dr.), de Sucrerie de la Montagne (Qué.), offre des crêpes au sirop d'érable canadien au ministre du Commerce et de l'Agriculture de Bahreïn, M. Habib Ahmed Qassim, au salon MEFEX 88, sous les regards du Conseiller (Affaires commerciales) de l'ambassade du Canada à Koweït, M. Guy Cadieux (à g.), et du gérant du stand canadien au salon, Mme Terry Brophy.

## Une exposition pétrolière sûre de plaire

Calgary -- Le compte à rebours qui nous sépare de la plus grande exposition mondiale sur l'énergie a déjà commencé.

Le 14 juin, l'industrie pétrolière aura les yeux tournés vers le Stampede Park de Calgary pour l'inauguration d'une biennale : la onzième Exposition pétrolière nationale (National Petroleum Show).

Plus de 1000 exposants canadiens présenteront les dernières innovations, dans les domaines de la technologie, des équipements et des services pétroliers, à une assistance qui devrait compter plus de 35 000 personnes.

On y verra également des produits originaires de Grande-Bretagne, de France, des Etats-Unis et des Pays-Bas.

En 1986, l'Exposition a dépassé, par ses dimensions, tout autre événement international consacré à l'énergie. Le Stampede Park de Calgary est ainsi devenu un point de ralliement adopté par cette industrie pour lancer les produits et les services les plus récents.

Mais c'est aussi le lieu où les chefs de file de l'industrie pétrolière discutent les questions essentielles, où des conférences sont consacrées aux derniers progrès de la technologie et de ses applications, et où les compétences canadiennes

sont révélées à des acheteurs du monde entier.

Parallèlement à l'Exposition se tiendra, du 12 au 16 juin, la 39<sup>e</sup> Réunion technique annuelle de la Société pétrolière de la C.I.M., parrainée par la Société des pétroles et par l'Association canadienne des fournisseurs d'appareils de traitement du gaz.

En outre, les responsables du Programme canadien des débouchés commerciaux, auquel collaborent des opérateurs, des fournisseurs, des associations et des membres du gouvernement, organiseront un débat sur les effets de l'Accord de libre-échange sur notre secteur énergétique.

Pour affirmer nettement la présence canadienne à l'Exposition pétrolière nationale, le ministère des Affaires extérieures, celui de l'Expansion industrielle régionale, et la Société pour l'expansion des exportations seront représentés par des kiosques d'information (numéros 1173, 1177, 1272) pendant les trois jours de cette exposition.

Pour obtenir d'autres renseignements sur l'inscription des visiteurs, communiquer avec les organisateurs de l'exposition : Suite 300, 999-8th ST. S.W., Calgary, Alberta T2R 1N7. Tél. : (403) 244-6111. Télex : 03-822845.

## Un salon britannique qui fera tout pour vous aiguïser l'appétit

Londres -- Exporter, c'est exposer!

En 1987, la Biennale internationale des produits alimentaires et boissons (International Food and Drink Exhibit, ou IFE) organisée à Londres, en Angleterre, a attiré 1300 exposants, soit 20 % de plus qu'à IFE 85; sans compter 7000 visiteurs de plus, qui représentaient les entreprises les plus importantes dans le domaine alimentaire : importateurs, distributeurs, traiteurs et préparateurs.

Le Canada était l'un des 30 pays possédant un stand national. Ce stand abritait 14 entreprises de préparation et associations professionnelles

axées sur le marché britannique des produits alimentaires et des boissons. (Ces 10 dernières années, les consommateurs britanniques ont triplé leurs dépenses d'alimentation, et quadruplé celles qu'ils consacrent aux boissons).

De toute évidence, les exposants canadiens savaient ce qu'ils devaient servir, comme en témoigne leur chiffre de vente compris entre 5 et 10 millions de dollars. En outre, plusieurs entreprises ont profité de l'événement pour nommer certains nombres de représentants. Cette réussite a incité les responsables du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) à préparer, dès

maintenant, la participation du Canada à IFE 89, qui aura lieu du 29 janvier au 2 février.

L'espace d'exposition étant restreint, on conseille aux exportateurs de se hâter s'ils veulent profiter d'une occasion exceptionnelle de vendre leurs produits en Grande-Bretagne.

Pour louer un espace ou pour recevoir un exemplaire de la publication intitulée *Le marché britannique : un défi à relever (The U.K. Market: a Challenge Worth Taking)*, communiquer, au MinAffex, avec M. W.J. Curran, Direction des produits alimentaires (TAN). Tél. (613) 996-4207. Télex : 053-3745.

# Les liens économiques avec la Suède sur la voie royale

(Suite de la première page.)

Le Gouvernement canadien a formulé des objectifs complémentaires; soit notamment : augmenter nos exportations vers la Suède, renforcer la collaboration entre nos centres de recherche, et attirer de nouveaux investissements suédois, sans parler des transferts de technologie de pointe.

L'année dernière, les échanges bilatéraux entre le Canada et la Suède ont dépassé 1 milliard de dollars.

La Suède nous a expédié pour environ 900 millions de dollars de biens et de services, mais nos exportations vers la Suède ne s'élevaient qu'à 248,5 millions de dollars. Au cours des cinq dernières années, les exportations suédoises au Canada ont plus que doublé, tandis que nos exportations vers la Suède n'ont augmenté que de 69,5 %.

Les chefs d'entreprise suédois ont eu des entretiens privés avec des fonctionnaires fédéraux et provinciaux. Ils ont également rencontré des gens d'affaires importants de notre pays, soit à Ottawa, Montréal, Toronto, Winnipeg et Vancouver.

Un colloque sur la science, la technologie, la coopération industrielle et l'investissement a marqué d'un éclat particulier le programme d'Ottawa, qui a été inauguré par le roi Charles-Gustave XVI.

Les secteurs jugés propices à un accroissement de la coopération scientifique et technologique comprennent : les produits forestiers et les ressources minières, les matériels industriels de pointe, la biotechnologie, la technologie arctique, les sciences de la mer et l'environnement.



*Entre mer et ciel -- La mission industrielle suédoise, et le roi et la reine de Suède, ont visité cette exposition à B.C. Place, Vancouver. On voit ci-dessus, devant le stand de la Robotic Systems International Ltd. (RSI), de Sydney (C.-B.), fabricant de bras télémanipulateurs pour véhicules sous-marins téléguidés, le directeur à la commercialisation de RSI, M. Gordon Wallace (à g.), le président de la Corporation spatiale suédoise, M. Lennart Lubeck, et Mme Jennifer Barbarie, du MinAffex.*

A Montréal, M. Pierre MacDonald, ministre du Commerce extérieur et du développement technique du Québec, a invité les entreprises suédoises à augmenter leurs investissements dans cette province. Il a souligné, à ce propos, la main-d'oeuvre stable et qualifiée du Québec, l'emplacement stratégique de sa province et les faibles coûts de l'énergie dont elle jouit.

Le programme de Toronto, particulièrement chargé, comprenait une visite à la société SPAR, et des rencontres avec M. Monte Kwinter, ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de l'Ontario, ainsi qu'avec des membres de l'Association des manufacturiers canadiens.

Après Toronto, la délégation s'est rendue à

Winnipeg, où le programme comprenait des rencontres avec des cadres supérieurs du gouvernement provincial et des gens d'affaires du Manitoba.

M. Lennart Lubeck, président de la Société suédoise des techniques spatiales (Swedish Space Corporation), a rencontré des responsables de la Bristol Aerospace, une entreprise sise à Winnipeg, qui s'est arrangée pour 'faire une percée' dans l'espace aérien suédois.

Depuis 1976, l'Agence spatiale suédoise d'État a acheté 10 fusées de sondage Black Brant, fabriquées par la Bristol Aerospace, pour environ 20 millions de dollars. On s'attend à recevoir d'autres commandes de Black Brant.

Dernière escale pour la délégation suédoise : Vancouver. Là, le programme comprenait des rencontres avec Mme Grace McCarthy, ministre du Développement économique de la Colombie-Britannique, et avec des gens d'affaires.

Ainsi, sur tous les plans, la visite royale a été couronnée de succès. Le président du Conseil commercial suédois, M. Bo Hampus Israleson, a également prédit que le voyage entraînerait des ventes, des investissements, et la création d'entreprises conjointes.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés à l'exportation en Suède, communiquer, au MinAffex, avec Mme Jennifer Barbarie, Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest (RWT); tél. : (613) 995-4730.

Pour d'autres renseignements sur la coopération technologique et scientifique avec la Suède, communiquer avec M. Ben Gailor, Section des programmes pour l'Europe de l'Ouest, Science et technologie, (RWPT); tél. : (613) 996-0104.

## Débouchés en profondeur au Mexique

(Suite de la première page.)

Par exemple, l'année dernière, PEMEX Houston, sa succursale du Texas, a acheté pour 500 millions de dollars U.S. de biens et de services, dont 65 % provenaient des États-Unis, et moins de 1 % du Canada : preuve évidente de l'existence d'un marché lucratif (qui pourrait être exploité par d'ingénieurs entrepreneurs canadiens).

Parmi les articles importés par PEMEX l'année dernière, on notera les tuyaux de grand diamètre; les compresseurs et les turbines; les équipements de forage; les appareils de mesure et de contrôle; et les équipements d'essai électroniques.

Mais les exportateurs canadiens ne semblent pas bien connaître la société PEMEX, ses méthodes d'exploitation et le rôle vital qu'elle joue pour les exportateurs intéressés au marché mexicain du pétrole et du gaz.

En novembre dernier, à Toronto, on a discuté ce 'problème' au cours d'une série d'ateliers consacrés à l'étude du système d'achat de PEMEX. A cette occasion, on a invité des exportateurs

canadiens à s'inscrire sur une liste de distributeurs ou de fabricants éventuels.

Pour ceux qui n'ont pas pu assister aux ateliers, voici quelques 'tuyaux' pour pénétrer cette organisation :

Pour être considéré comme un fournisseur de PEMEX, les fabricants canadiens doivent posséder un capital de 100 000 \$ U.S. et exploiter leur affaire depuis au moins un an. Pour les distributeurs, on exige un capital d'au moins 50 000 \$ U.S. et deux ans d'expérience dans les affaires.

PEMEX possède une ligne de crédit totale de 853 millions de dollars U.S.; elle peut donc assurer aux fournisseurs qu'elle dispose des fonds nécessaires pour les payer à la date prévue, aux termes et conditions convenus.

Pour se faire inscrire sur la liste des fournisseurs éventuels de PEMEX, communiquer avec : Sergio Luis Cano ou Franz Zabroky, Petroleos Mexicanos, 3600 South Gessner, Suite 100, Houston, Texas, U.S.A. 77063. Tél. : (713) 978-6269 ou (713) 978-7974. Téléx : 978-791397.

## Abonnement

CanadaExport 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 ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. 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 : CanadaExport (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)

CanadaExport 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) 996-2225.

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

Tirage bimensuel : 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

EA  
C/L  
Vol 6 # 9  
DOCS

# CanadExport



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 6, NO. 9

MAY 31, 1988

## Taiwan tempts with trade opportunities

Canadian exports to Taiwan in 1987 totalled \$757 million. That's a 26 per cent increase over 1986. But there is still room for improvement.

To assist Canadian exporters increase their share of the Taiwanese market, the Royal Bank of Canada has released a publication entitled *Taiwan: A Market Guide*.

This comprehensive and easy-to-follow guide presents an economic overview of Taiwan, its market trends and characteristics, and outlines opportunities available to Canadian exporters.

In recent years, Taiwanese policy has become more committed to fostering greater competition and foreign participation in the domestic economy.

Under pressure from its trading partners to stem its trade surplus, Taiwanese authorities are gradually opening the country to imports and foreign investment. To this end, there's been a relaxation in foreign exchange controls and a continuation of tariff reductions that began in 1983.

Generally, the tariff system favours raw materials, capital and production equipment, and semi-processed goods while it discriminates against luxury items and goods that compete directly with Taiwanese products.

Over the past 35 years, Taiwan has achieved one of the world's most rapid economic growth rates. In 1987, for the second consecutive year, it recorded double-digit growth. Its real Gross Na-

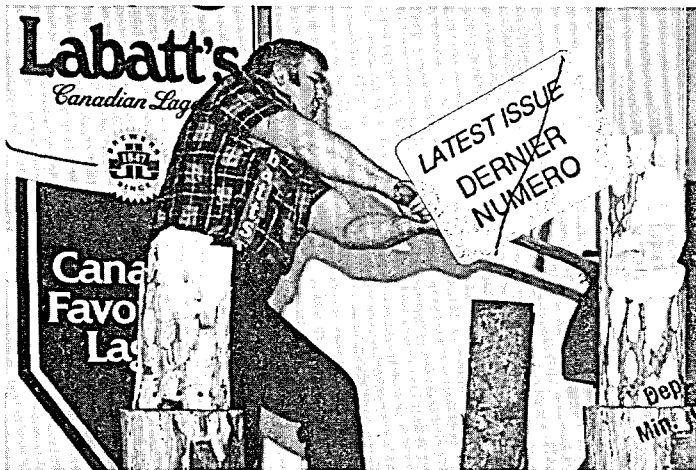
Turn to page 2--Templing

## Labatt's to quench British thirst

"Malcolm the Mountie always gets his can"—his can of Labatt's lager, that is. The Canadian company that has been brewing lager since 1947, and outsells its closest domestic competitor by two-to-one, hopes that British consumers will follow Malcolm's example and reach for a can of Labatt's lager to quench their thirst.

The war of the lagers is on with Australian, American and European brews flooding the U.K. market. Labatt's is waging a \$20 million campaign in its bid to emerge the victor.

John Morgan, President and Managing Director of Labatt's Breweries of Europe, said at a recent press conference at Canada House in London, England, "The dynamic and profitable U.K. lager market provides an excellent opportunity for Labatt's to be the first to mass-market a



Logging lager—Lumberjack works up a thirst, promoting the introduction of Labatt's lager beer to British consumers.

quality Canadian lager in draught and packaged formats.

"Extensive, independent consumer research on product, packaging and advertising confirmed that we have the best ingredients for a highly successful launch."

Turn to page 6--They

## New Chairman appointed to trade committee

Trevor Eyton, President and Chief Executive Officer of Brascan Limited, has been appointed Chairman of the International Trade Advisory Committee (ITAC), Minister for International Trade John Crosbie has announced.

Mr. Eyton, a lawyer who sits on numerous private industry boards, succeeds Walter Light whose two-year term with ITAC ended recently.

The International Trade Advisory Committee is comprised of some 40 Canadians, experienced and knowledgeable in trade matters. Its purpose is to provide an on-going, two-way flow of information and advice between the government and the private sector on matters concerning international trade.

"The establishment of this consultative process has proved to be valuable throughout the negotiations on the Free Trade Agreement," said Crosbie, "and will be advantageous during the present multilateral trade negotiations initiated through the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)."

## Carnets: the way to worry - free travel

Business people who travel abroad with commercial samples, professional equipment or exhibits for trade shows can avoid hassles with foreign customs by using carnets—a type of international passport for merchandise.

Carrying carnets allows executives, professional and sales people to pass through customs quickly and efficiently when travelling to any of the 40 countries that recognize the carnet system.

A carnet lists the goods being transported through each country of an itinerary, and eliminates the need to post security bonds or to obtain conventional entry or exit clearances.

Consumables (such as foods or brochures) and one-of-a-kind items (such as paintings, sculp-

tures and uncut gems) are not covered by carnets.

A carnet is valid for up to one year from its issue date. Items covered by the document must be returned to Canada before the expiry date. In Canada, these permits are administered by the Carnet Canada Division of the Canadian Chamber of Commerce (CCC). A CCC brochure explains: "Participating chambers that issue carnets throughout the world have agreed that they will pay the necessary import duties to customs authorities should any irregularities be discovered involving one of their carnets."

"If, for example, goods carried on a Canadian

Turn to page 6--Passports

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- ASEAN, Asian Development Bank brochures aid exporters ... 3
- Start wrapping your presents for Japanese gift show ..... 5
- Canada-Spain seminar to study trade, investment opportunities ... 6

Sales leads



# Good sales prospects from around the world

**ALGERIA**--The Ministry of Posts and Telecommunications (MPTA) has issued a tender for the supply, supervision of work, and installation of 20 rural radio networks. Closing date for receipt of bids is July 7. Bids must be valid for 180 days. For further information, and bid documents, contact Jacques Desjardins, Commercial Division, Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**BRITAIN**--A U.K. company seeks a Canadian manufacturer for its vehicle security products, including wheel clamps and king pin locks. Interested Canadian companies should contact P.J. Clark, Director, Arpack Ltd., 14 Market Place, Devizes, Wiltshire, SN10 1HT, U.K. Fax: 0380-729109.

**ETHIOPIA**--Contracts, depending on the receipt of financing from the African Development Bank, will be issued by Ethiopia for the supply of services and equipment for this country's Koka-Dire Dawa power project. Required in Contract E1: Design, manufacture, supply and supervision of erection and commissioning of two 63MV three-phase autotransformers; tow 15 MVAR, 230KV three-phase shunt reactors; two 5 MVAR, 15KV three-phase shunt reactors; and two single-phase neutral compensating reactors. Only suppliers that have manufactured autotransformers and shunt reactors up to 230KV or above, and at or above 63MVA, will be considered. Contract E2: Design, manufacture, supply and erection and commissioning and/or design, manufacture, supply, and supervision of erection and commissioning of one 230KV switching station at Koda; one 230KV intermediate substation at Awash Town; and one 230/132/15KV terminal substation at Dire Dawa. This contract also includes off-loading, inland transportation, insurance and erection of autotransformers, shunt reactors and neutral compensating reactors supplied under Contract E1. Only companies that have designed, supplied and constructed switching stations and substations at or above 230KV will be considered. Contract E3: Design, manufacture, supply, erection and commissioning and/or design, manufacture and supply of 337 km single-circuit 230 KV transmission line between Koka and Dire Dawa; 4 km single-circuit 132KV transmission line in the Dire Dawa region; and 3.5 km double-circuit 132KV transmission line in the Dire Dawa area. Only companies that have designed, supplied and con-

structed transmission lines at or above 230KV, with minimum length of 500 km, will be considered. Contracts will not be awarded if funding by the African Development Bank is not approved. Also, tendered supplies must originate in the territories of the participant states and member countries of the Bank. Postqualification will be based on the evaluation of technical expertise; financial and management capability; and experience on similar projects under conditions comparable to those in Ethiopia. Bid closing date is July 6. Documents cost US\$200 per contract. Companies may contact the Canadian Embassy, Addis Ababa. Telex: 21053 (DOM-CAN ADDIS).

**FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY**--A German company would like to represent, in the European marketplace, Canadian suppliers of machinery for the automotive industry, plastic processing machines, paints, and plastic for electrical wire coating. As well, another company wishes to represent Canadian suppliers of construction machinery. For further information, contact W. Anke, Commercial Officer, Canadian Consulate General, Duesseldorf, Federal Republic of Germany. Telex: (Destination code 41) 8587144. Answerback: (8587144 DMCN D).

**HUNGARY**--On behalf of Chemokomplex, Egis Pharmaceutical Co. has issued a tender for the delivery of equipment, devices and instruments as part of a chemicals project financed by the World Bank. The tender has a bid closing date of July 19 and consists of 14 sub-tenders which may be bid on separately. These include: a carton-making machine with semi-automatic coding capabilities, to print figures and production expiry dates on pharmaceutical carton surfaces; an enamelled vacuum dryer for drying corrosive pharmaceutical end products; processing equipment for the production of pharmaceutical basic materials; two solvent recovery vacuum dryers; two electric, pedestrian-controlled stackers for loading and unloading standard palletized packages; a reach fork-lift truck; two balance-weighting systems, each with three balances, common display and printer; three colour-marking machines for coloured ring-marking of 1, 2, 5 and 10 mm ampoules; two laminar flow cabins; a check balance to determine gross weights of pallet loads; a production and foil-packaging line for suppositories; a granulating machine with oscillating movement; and two semi-automatic cartoning machines. Tender documents are avail-

able upon payment, through the National Bank of Hungary in Budapest, of US\$280 to Chemokomplex account MKKB 203-10765. Interested Canadian companies can obtain further details by contacting Mr. A. Elekes, Chemokomplex. Telex: (61) 22-5158.

**MEXICO**--Fruit and vegetable growers here in Sinaloa annually use more than a half million bales of peat moss for greenhouse seedings. Now, because their regular suppliers have increased costs, the National Vegetable and Fruit Growers Union is considering importing directly from Canada 250,000 compressed bales of peat-fertilizer potting mixes. This would be used for the season that runs through the end of August. Interested suppliers should indicate product specifications (e.g. phosphate level, fertilizer ingredients, bale sizes, and any mixing ingredients such as vermiculite, perlite) and transportation costs (FOB per truck or car load) to Nogales, Arizona; or El Paso or McAllen, Texas. For more information or to submit proposals, immediately contact, J.A. Pahnke, Canadian Embassy, Mexico City. Telex: (Destination code 22) 1771191 (DMCNME).

**SWEDEN**-- Companies wanting to tender for the supply of 90 tents (5 MT-type) for first aid stations run by the Medical Board of the Swedish Armed Forces should let their interest be known to the purchasers by June 28. The 5 MT-type tents consist of canvas cloth; PVC-coated fabric for the floor; aluminum tent stand; connection piece (tent-to-tent); light trap; and tent stove. The invitation to tender will be sent out in mid-August with a tender submission date of October 25. Interested bidders for this GATT procurement should contact the Forsvarets Sjukvardsstyrelse, Karolinen, S-651 80 Karlstad, Sweden.

**ZAIRE** -- As part of its water traffic improvement project the Republic of Zaire has issued a two-lot tender for the supply of a ballast inspection ship (lot 1) and a ballast boat (lot 2). Bid closing date is July 11. Documents, in French only and each costing US\$100, are available from Regie de Boie Fluviales, Avenue Lum-pungu 109, BP 11697, Kinshasa 1, Zaire

**NOTE:** Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products.

## Tempting trade opportunities in Taiwan

Continued from page 1

tional Product (GNP) rose an estimated 11.2 per cent.

Both Taiwan's short- and long-term outlook appear to be very promising from the perspective of foreign suppliers. Major projects also are underway that offer promise to Canadian suppliers.

These include: the Taipei Metropolitan Rapid Transit System; Chinese Petroleum's construction of a liquified natural gas (LNG) receiving facility; airport development in the Taipei, Taichung, and Kaohsiung areas; and new aircraft for China Airlines.

Best prospects for exports, however, continue to lie in high technology areas such as computer and microcomputer systems, sophisticated computer peripherals, office automation equipment,

analytical and scientific instrumentation, electronic components, robotics, pollution control equipment, medical equipment, and telecommunications.

Exports to Taiwan can be directed through one of three channels:

- End-users--manufacturers, public utilities, hospitals, schools;

- Government trading agencies--the Central Trust of China and the Taiwan Supply Bureau; or

- Private traders--importers or wholesalers trading for their own account.

All traders are required to register with the Board of Foreign Trade. A reliable local agent or trader is of paramount importance, considering the government's extensive regulation of imports.

Taiwanese business is very competitive and

price-conscious. To export successfully to Taiwan requires a thorough knowledge of the market and its peculiarities. Entrepreneurs doing business there say such knowledge can be obtained only through visiting the country and getting to know the reputable companies and agencies.

For a copy of *Taiwan: A Market Guide*, contact the Royal Bank of Canada, International Trade, Royal Bank Plaza, 200 Bay St., 26th Floor, South Tower, Toronto, Ont., M5J 2J5. Tel: (416) 974-3073; or any of the Royal Bank of Canada Trade Centres across Canada. (A similar publication, *Taiwan: A Guide for Canadian Business* is available from the Canadian Chamber of Commerce, 55 Metcalfe St., Suite 1160, Ottawa, Ontario, K1P 6N4.)

## Shrimp venture leads to opportunity

Rim Pacific Import Export 1988 Inc. of British Columbia has gone into the farming business. In addition to its other interests, it will now cultivate succulent shrimp in the Thai province of Chanthaburi.

In late April, Thai-Phil Multitrade Ltd. of Thailand announced the formation of a joint venture with Rim Pacific to raise shrimps systematically for export.

It is estimated that unless Thailand's shrimp export industry shifts from its reliance on natural catches to systematic farming, foreign demand could exceed supply as early as 1993.

Under the British Columbia Thai Corp., the joint venture will establish a US\$5 million "shrimp enhancement project"—the first ever in Thailand. The project should produce 8,800 tons of shrimp annually—a "catch" carrying a potential export price tag of US\$30 million.

The project is divided into three phases.

The first phase involves an investment of 5 million baht to set up a modernized hatchery to produce high-quality shrimp "fry" for sale to farmers. The hatchery is expected to double or triple the farmers' yield as the shrimp should be fully mature in 128 days.

In the second phase, British Columbia Thai Corp. will establish a feedmill factory to produce specialized feed for shrimp, at a modest cost to farmers. Farmers involved in the project will receive a 15 per cent rebate from the factory's year-end net profit.

In addition to the rebate, farmers will also receive 15 per cent of the net profit in the form of factory shares. The idea, says Thai-Phil Multitrade President Chira Sirisampham, is that "farmers are expected eventually to take over the ownership of the factory, but in the meantime, they will learn about the business plan we install for them."

The construction of a processing plant, complete with freezing facilities and capable of producing three tons of shrimp daily, is the focus of phase three.

A comprehensive evaluation of the Thai shrimp industry by George Molnar, President of Rim Pacific, serves as the basis for the joint venture—a consortium of eight internationally recognized B.C. companies.

Although the emphasis of the project is on shrimp production, Molnar says the partnership has an added benefit—it provides ready access to technology and investment opportunities in both countries.

At the contract-signing ceremony, Molnar indicated that both he and Khum Chira believe that this approach opens an attractive channel for investment, both domestic and international.

## Export Finance

The revised edition of *International Financing Data: A Business Guide to Export Financing and other Financial Assistance* is now in print.

The publication outlines export financing available through Canadian banks, the Export Development Corporation, the Canadian International Development Agency, international financing institutions, and federal and provincial programs.

Copies may be obtained from the Export Finance, Capital Projects and Trading Houses Division (TPF), Department of External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2; or phone Info Export 1-800-267-8376. (Ottawa area residents dial 993-6435).

## Brochures bound to aid exporters

Hot off the press: two publications to help Canadian exporters compete more effectively in Asian markets.

*Winning Asian Development Bank Contracts* outlines assistance and services available to Canadian companies pursuing projects funded by the Asian Development Bank (AsDB).

This informative bilingual brochure also explains the operations of the AsDB, an institution with annual lending commitments of over \$2 billion in the Asia-Pacific region.

"It is essential that Canadian firms be aware of AsDB procurement plans and incorporate these potential opportunities into their regional marketing strategies," Minister for International Trade John Crosbie said in announcing the release of the brochure.

The second brochure, *Exporter's Guide to ASEAN* (published separately in English and French), gives Canadian exporters a succinct overview of Canada's trade and general relations with each ASEAN member country.

ASEAN is comprised of Brunei Darussalam, Indonesia, Malaysia, the Philippines, Thailand and Singapore. In 1987 Canadian exports to the region increased by 39.9 per cent to \$908.5 million.

"The ASEAN markets offer excellent potential for the export of Canadian goods and services," said Crosbie. "I am confident that this reference guide will assist both new and experienced exporters in improving Canada's trade performance in the ASEAN markets."

Copies of both publications can be obtained from External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division, tel: (613) 995-7680; or through the local offices of the Department of Regional Industrial Expansion.

## Brazil goes Canadian

### Proven product, price combine to win polar ship contract

The combination of proven products, competitive prices and a formidable sales campaign—to say nothing of patience and perseverance—has paid big dividends for Interimco Machinery Corp. (IMC).

IMC is an international sales contractor and trading company with headquarters in Ottawa. It recently signed a contract to supply services, equipment, components, and materials for the design and construction of a polar research vessel for the Brazilian Navy.

Under the contract, manufacturers from six Canadian provinces—Nova Scotia, New Brunswick, Quebec, Ontario, Alberta and British Columbia—will provide the marine equipment and other goods required.

The contract also includes the services of Cleaver and Walkingshaw Ltd. (C+W), a Vancouver-based firm of naval architects hired to design the ship.

In October 1987, when the contract for the vessel was awarded to Industrias Reunidas Caneco shipyard in Rio de Janeiro, IMC was poised to submit a proposal for the supply of the non-Brazilian equipment and services needed by Caneco.

While the shipyard showed interest in the proposal, it needed a little further encouragement

to convince them to "buy Canadian."

This encouragement took the form of a visit by one of Caneco's senior commercial executive officers responsible for the company's foreign purchases (Roberto Ramos) to the Canadian Maritime Industries Association Technical Conference in mid-February.

The visit, arranged with the assistance of the Department of External Affairs' South America Trade Development Division, featured meetings between Ramos and representatives of IMC, C+W, the Export Development Corporation, and potential Canadian suppliers to the project.

The visit, it appears, was a key factor in convincing Caneco to sign on the dotted line with IMC.

## Investment insurance agreement signed

On March 22, a bilateral Foreign Investment Insurance Agreement between Canada and Bolivia went into effect.

Signed by Keith Bezanson, Canadian Ambassador to Bolivia, and Guillermo Bedregal Gutierrez, Minister of Foreign Affairs and Worship of Bolivia, the agreement is designed to encourage increased trade and investment between the two

countries.

The agreement also facilitates the insurance of investments under the Export Development Corporation's Investment Insurance Programme. The programme insures Canadian investors against loss of overseas investments by reason of political events in the host country. Canada has signed similar agreements with 40 countries.

## Trade Fairs

### German show a winner

# Canadians take big byte at largest computer exhibition

Hanover—The world's largest computer show, CeBit, has done it again: broken its attendance records for the fourth consecutive year.

Nearly 480,000 visitors flocked to Hanover, West Germany in mid-March to shop at the world's largest and most comprehensive display of information and telecommunications technology, presented by 2,730 exhibitors representing 35 countries.

Show organizers say the record-breaking attendance figures are, in part, attributable to an increase in foreign visitors—from 69,000 in 1987 to 97,000 this year.

Increased attendance translated into increased sales. And Canadian participants—21 in all—got

*If the experience was wonderful and tremendous, so too were the variety and calibre of Canadian products on display.*

a big byte of the action: approximately \$5 million in on-site sales during the week-long event, with another \$55 million expected over the next 12 months.

To the record Canadian sales, add more than 1,600 "serious" inquiries and the appointment of 22 agents/distributors (with another 80 pending), and it's easy to understand why Margie Moore of Kanata-based Quantum Software Systems Ltd. said of the CeBit experience: "It was wonderful; it was tremendous."

If the experience was wonderful and tremendous, so too were the variety and calibre of Canadian products on display.

Included were: hand-held microcomputers and

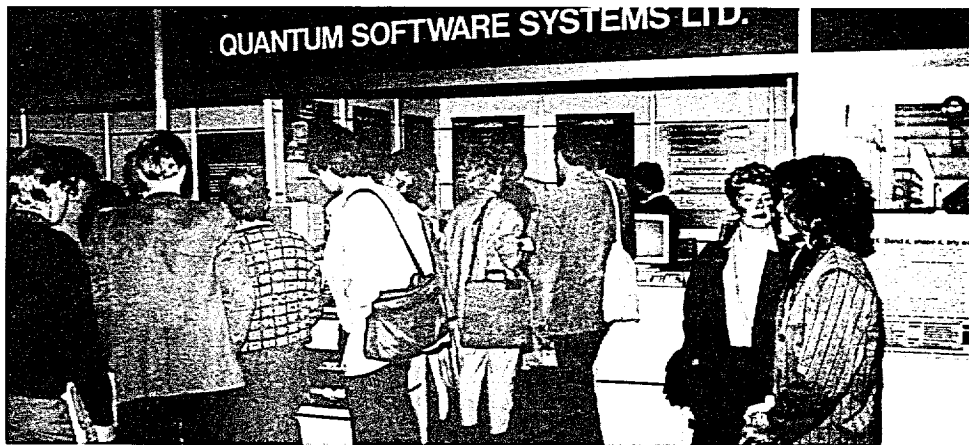
terminals; touch-tone input/voice synthesis output systems; business communications products for PC-Telex conversion; micro-to-mainframe connectivity products; single-board microcomputers; LAN and Gateway boards; text and graphic terminals; line simulators and test sets for electronic switching and printer networking systems; and EFT and POS terminals and systems.

"CeBit has become the annual meeting place for all the major 'high-tech tribes' from all over the world," said a Canadian trade officer at the conclusion of the fair. "Any North American company attempting to enter the European

market will find CeBit the prime location to make contacts."

Such an endorsement should prompt Canadian high-tech companies to set the wheels in motion to participate in CeBit 89, scheduled for March 8-15 in Hanover.

For more information on the show or details on similar promotional events, contact Helmut Schroeter of External Affairs' Trade Development Division (RWTF), tel: (613) 996-4344; or Bob Speers of External Affairs' Advanced Technology Market Development Division (TTT), tel: (613) 996-1427.



*Computing sales—Quantum Software Systems Ltd. of Kanata, Ontario was one of 21 Canadian companies to participate at the world's largest computer show. Canadian participants at CeBit anticipate sales of \$55 million over the next 12 months. On-site sales by Canadian companies were estimated at approximately \$5 million.*

## Canada flexes muscles at spring sports, fashion show

Munich—Canada once again flexed its muscles in international competition.

Early this spring 37,000 sports enthusiasts converged on Munich, West Germany to watch more than 1,100 teams in action. When the four-day "competition" was over, Canada had recorded its best showing to date. Canadian teams walked off with "prize" money exceeding \$2.7 million.

The event was ISPO 88-Spring—the interna-

tional trade fair for sports equipment and fashion apparel.

Representing such countries as Austria, Switzerland, Italy, France, the U.S., Great Britain and Sweden, as well as those from the Far East, visitors to ISPO 88-Spring were attracted by the fair's "high standing as a source of information."

More important, the intent of the majority of ISPO visitors (62 per cent of whom were buyers

from the retail trade) was to make purchases and place orders.

And purchase they did! More than 86 per cent of the exhibitors reported direct orders. Sales were particularly brisk for ice sports equipment, training suits and sports knitwear, mountaineering equipment, sports shoes, and tennis articles.

Orders weren't confined to the four-day fair, however. Post-fair business was judged positively by 75 per cent of the exhibitors.

For the 23 Canadian participants, sales generated by the fair are expected to top \$15 million over the next 12 months. Canadian companies also reported 22 agents appointed, with an additional 15 appointments pending.

And then there were the valuable contacts made with potential customers—contacts that Canadian participants hope will translate into future sales.

Overall, ISPO 88-Spring was judged a success by visitors and exhibitors alike. By the end of the fair, 90 per cent of the exhibitors already were looking forward to February 23, 1989—the opening day of the spring edition of ISPO 89.

Further ISPO information is available from Lewis Ford of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division, Trade Fairs and Missions (RWTF), tel: (613) 992-7001.



*Good sportsmanship—Twenty-three Canadian companies were in international competition at ISPO 88-Spring, a major sports equipment and fashion apparel show, held in Munich, West Germany. The Canadian team walked away with almost \$3 million in sales.*

## Montreal host to the world

# Successful auto show stepping stone to export market

Montreal--Whealers dealt and engines revved during a successful three-day show held last month at Montreal's Place Bonaventure.

The April 17-19 Canadian International Automotive Show (CIAS'88) exhibited the best to be offered in the automotive aftermarket industry, and attracted more than 21,000 people.

CIAS is owned and operated by the Automotive Industries Association of Canada (AIA). The show takes place every two years (alternating between Toronto and Montreal) and is an ideal venue for export promotion.

"Trade shows like the CIAS'88 are a vital part of the export effort put forth by Canadian companies," said Ray Weidenfeller, President of Owens Classic of Canada Inc., which has been exporting auto accessories for almost five years.

"Many Canadian companies," Weidenfeller added, "use trade shows as a stepping stone to start exporting."

This year's event, officially opened by Labour Minister Pierre Cadieux, enabled 380 companies--occupying 1,024 exhibit booths--to display their products and services.

More than 300 buyers from the United States and around the world also attended, many of them sponsored by the Department of External Affairs, in cooperation with the AIA.

(Sponsorship plays an important role in such an event--but more on that later).

The large number of participants at the show indicates that more and more Canadian companies in the automotive aftermarket field are looking to



*Wheeler dealing--Crowds like this were a common sight at the Canadian International Automotive Show held in Montreal last month. The show, designed for the automotive aftermarket industry, is considered by many in the field an essential stepping stone to export markets. This year's international show enabled 380 companies to exhibit their products and services to buyers from the United States and around the world.*

export markets.

The United States is a particularly attractive target, because of its proximity and cultural similarities--and its market potential.

As noted by Francois Laberge of External Affairs' United States Trade and Investment Development Division, "Figures show that there is plenty of room for growth in the exporting of aftermarket parts and accessories.

In 1987, for example, Canada shipped \$11.8 billion worth of auto parts to the United States, but only \$1.7 billion of that figure represented sales of aftermarket parts and accessories.

In this context, Laberge added, "We encourage companies in the market to get involved and consider the growth potential that the American market provides."

A statement by a potential American buyer who attended the show certainly supports Laberge's view.

"We know what products and services we're looking for and we see them in Canada," said Arnold Kragen, manufacturers representative with Four States Marketing in Texas.

"Canadian products mean quality products at a comparable price. That's why I'm here," said Kragen.

Such comments, especially from a first-time visitor to CIAS, also illustrate the importance of sponsorship.

"Being able to sponsor incoming buyers is an

added bonus as it encourages them to see Canadian products and services first-hand," said AIA Vice President Doug Jordan, emphasizing that "the CIAS and other shows of its nature are an essential part of our industry."

Companies wanting to be "an essential part" of the industry are well advised to participate in such events.

Further information on CIAS is available from Doug Jordan at AIA International, 1272 Wellington St., Ottawa K1Y 3A7. Tel: (613) 728-5821. Telex: 053-3541. Fax: (613) 728-6021.

For more information on exporting aftermarket parts and accessories to the United States, contact Francois Laberge of External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTE), 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario K1A 0G2. Tel: (613) 991-9474.

## Canadian durum Danish delight

The Danes have developed a passion for pasta. And at least one local restaurateur is demanding Canadian durum wheat to produce a superior product.

The restaurant owner came calling at the Canadian Embassy in Copenhagen looking for a Canadian supplier who could furnish one ton of durum wheat a month.

Says an Embassy spokesperson: "She must have been one of the few Danes aware of the significance of Canadian durum wheat in pasta and of the superiority of the Canadian product over the Italian."

The golden colour of the wheat means that fewer eggs are used in the production process, allowing a much lighter product. A taste-testing confirmed the durum-based pasta was vastly superior to anything on the market.

"It was a matter of finding the right niche for the right product," explains the Embassy spokesperson.

Now that the niche has been carved out, the Purchasing Director for principal Danish millers has intensified the marketing of this product so that more Danes can enjoy the superior pasta made with Canadian durum wheat.

General information on how the "right niche" may be found for your product in the Danish market may be provided by Jennifer Barbarie of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division (RWT), tel: (613) 995-4730.

## Gift-bearing exhibitors to be present at Japanese show

Tokyo--When over 1,000 international exhibitors converge on Tokyo in late August, they will come bearing gifts.

Not just any gifts--but the best, the most colourful, imaginative and stylish the gift industry has to offer.

With packing crates in tow, the exhibitors will head for the Tokyo International Trade Center to set up for the opening of the 26th Tokyo International Gift Show.

The largest consumer goods trade fair in Japan--

--and in Asia as a whole--the Tokyo International Gift Show is expected to attract over 150,000 buyers during its three-day stint from August 22 to 24.

With the value of the Japanese gift market estimated at approximately 8 trillion yen--and growing steadily in response to young consumers' demands for quality merchandise--Tokyo is definitely the place for Canadian giftware exporters to be on August 22.

Canadian exhibitors attending under the

Program for Export Market Development (PEMD) will be supported at the Tokyo International Gift Show by an information booth sponsored by the Department of External Affairs.

Would-be exhibitors should reserve their spot now as June 10 is the deadline for show applications.

For further information on the Tokyo International Gift Show, contact S. Jorgensen of External Affairs' Japan Trade Development Division. Tel: (613) 995-8606.

## Sales of potash aid Indonesian rice production

During the next four months some 63,000 metric tons of Saskatchewan potash will be on its way to Indonesia.

The US\$7 million potash contract was awarded recently to Canpotex, a major Canadian potash supplier. Canpotex is also providing Indonesia's Department of Agriculture with extension services, enabling the country's rice farmers to improve fertilizer application.

Using potash as a fertilizer is essential to maintaining Indonesia's self-sufficiency in rice production, which is vital to the country's domestic economic stability.

Over the last several years, Canada has provided Indonesia with substantial quantities of potash through loans and grants from the Canadian International Development Agency (CIDA). The program is expected to continue for another five years.

To date, US\$67 million worth of potash has been shipped to Indonesia under the CIDA program.

## Up-coming Canada-Spain seminar to review trade, investment fields

A first-ever seminar on Canada-Spain trade will be held on June 16 at the Hotel Admiral in Toronto, organized by the Canadian Chamber of Commerce.

Co-sponsored by the Department of External Affairs, the one-day seminar is entitled *Spain Today and Tomorrow: Business Outlook and Prospects*.

The seminar's purpose is to review the "profound changes" that are taking place in the Spanish economy, highlight promising opportunities for increased bilateral trade and investment, and discuss how Canadian exporters can take advantage of them.

Seminar organizers say that Canada and Spain are ranked seventh and eighth, respectively, among industrialized countries belonging to the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). Spain has one of the fastest growing economies among OECD nations and is attracting ever increasing levels of foreign investment.

Organizers also say that, once Spain becomes fully integrated into the European Economic Community (EEC) in 1992, "future trade and investment opportunities with Spain will be enormous." As matters now stand, the EEC is one of

## Passports to customs clearance



*Clearing customs--Hassles like this are easily avoided by business travellers who use carnets, a convenient "merchandise passport."*

Continued from page 1

carnet entered West Germany but were sold while there or failed to leave within the specified time limit, Carnet Canada would be obliged to pay import duties to the German customs authorities."

The cost of issuing a carnet is based largely on the value of the goods covered, plus the number of items and countries and/or trips involved. The minimum fee is \$45 for goods valued at less than \$1,000.

As well, the carnet applicant must post a

Canada's most important trade and investment partners, ranking second only to the United States.

Also in 1992, Spain will host the Summer Olympics and the World's Fair. To prepare for these events, Spain is upgrading its urban transportation, rail and airline systems; and improving its communications network and its environmental and health care services—all areas in which Canadian expertise could be utilized.

At the one-day seminar, these and other trade and investment possibilities will be discussed by key speakers who will include: Spain's Ambassador to Canada, H.E. Antonio Fournier; the Director of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division, A.N. Lever; Canada's Commercial Counsellor in Spain, Don Wismer; Spain's Commercial Counsellor in Canada, Javier Landa; and Miguel Sanchez, Chief Executive Officer of the Banco Central.

For more information (including registration details) on *Spain Today and Tomorrow: Business Outlook and Prospects*, contact Tim Page or Sandra Morrison, Canadian Chamber of Commerce, 1160-55 Metcalfe St., Ottawa K1P 6N4. Tel: (613) 238-4000. Fax: (613) 238-7643.

security deposit with Carnet Canada worth 40 per cent of the value of the merchandise covered. That deposit is refunded when the carnet documents and merchandise are back in Canada.

For further information on this convenient merchandise passport, contact Carnet Head Office, 1080 Beaver Hall Hill, Suite 1730, Montreal, Quebec H2Z 1T2. Tel: (514) 866-4334.

## They like our suds

Continued from page 1

Labatt's has been operating in Britain since the early 1980s, and has developed a sales and distribution network for its volume-selling Canadian brew, known on this side of the Atlantic as "Blue."

Labatt's strategy is simple. It plans to form partnerships with Britain's leading regional breweries and to market Labatt's lager in two strengths as a nationally advertised top brand alongside the regional brewery's own label lager. This region-by-region approach, reasons Labatt's, should soon see them become the top lager brand in the U.K.

Earlier this year the first pints of draught Labatt's went on sale through Greenall Whitley, the U.K.'s largest regional brewery.

An extensive TV, poster and public relations campaign—stressing the company's Canadian roots—will support Labatt's entry into Britain's draught lager market.

As well as promoting the exploits of "Malcolm the Mountie," Labatt's has exported its championship lumberjack team to stage logging displays in major British towns and cities.

What could possibly go down better after an hour or two of axe-throwing than a pint of Labatt's lager?

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376  
(Ottawa area: 993-6435)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

CanadExport is published twice monthly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
Editor-in-chief: Pamela Wiggin, tel: (613) 996-2225.  
Editors: Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Circulation: 30,000.

ISSN 0823-3330

Canada

# Canadexport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL 6 N° 9

LE 31 MAI 1988

## Un bon 'guide' des débouchés à Taïwan

En 1987, les exportations canadiennes à Taïwan se chiffraient à 757 millions de dollars, soit 26 % de plus que l'année précédente. Mais il est toujours possible de faire mieux.

Pour aider les exportateurs canadiens à augmenter leur part du marché de Taïwan, la Banque royale du Canada a récemment publié un guide intitulé *Taiwan: A Market Guide*.

Ce guide complet, détaillé et facile à consulter, offre un aperçu de l'économie de Taïwan, des tendances et des caractéristiques de son marché, et

présente les possibilités offertes aux exportateurs canadiens.

Depuis quelques années, le gouvernement de Taïwan s'efforce d'accroître la concurrence et la participation étrangère à l'égard de son économie nationale.

Poussé par ses partenaires à limiter son excédent commercial, Taïwan est en train de s'ouvrir progressivement aux importations et aux investissements étrangers. D'où un assouplissement des contrôles de change étranger et le main-

tien des baisses du tarif douanier dont les premières remontent à 1983.

En général, le régime douanier favorise l'importation de matières premières, de capitaux et d'équipements de production, ainsi que des produits semi-finis. Par contre, il freine l'importation des articles de luxe qui font directement concurrence à ceux de Taïwan.

Au cours des trente-cinq dernières années, Taïwan s'est signalé par l'un des taux de crois-

(Voir page 2 : Taïwan.)

## Notre 'blonde' fait fureur en Angleterre

« Malcom, de la Police montée, n'oublie jamais sa boîte, » c'est-à-dire sa boîte de Labatt.

L'entreprise canadienne qui brasse cette bière blonde depuis 1947, a battu son principal concurrent au Canada de deux à un. Elle espère que les consommateurs britanniques suivront l'exemple de Malcom en demandant leur boîte de Labatt pour étancher leur soif.

Avec l'invasion du marché britannique par les bières australiennes, américaines et européennes, la guerre des blondes bat son plein, une guerre dans laquelle Labatt est en train d'engager 20 millions de dollars pour en sortir vainqueur.

Le président et directeur de la gestion des Brasseries Labatt d'Europe, M. John Morgan, a fait la déclaration suivante lors d'une récente conférence de presse à Canada House, à



Ca aiguise l'appétit... pour la bière -- Voilà de quoi mousser les ventes de bière Labatt auprès des buveurs britanniques.

Londres : « Le marché britannique de la bière est un marché dynamique et rentable, qui offre à Labatt une excellente possibilité d'être le premier à commercialiser massivement une bière blonde canadienne de qualité, à la pression ou en boîte. »

(Voir page 6 : La bière.)

## Les carnets tiennent lieu de passeport

Les gens d'affaires qui voyagent à l'étranger munis d'échantillons commerciaux, d'équipements professionnels ou d'objets d'exposition commerciale peuvent éviter les ennuis avec les douanes étrangères en utilisant des carnets, passeports internationaux conçus pour les marchandises.

Ces carnets permettent aux directeurs, aux professionnels et aux vendeurs de passer rapidement et facilement par les formalités douanières lorsqu'ils voyagent dans l'un des 40 pays qui reconnaissent cet usage.

Le carnet indique la liste des marchandises transportées à travers chacun des pays figurant

sur l'itinéraire du voyageur. Celui-ci n'a donc pas besoin d'envoyer un cautionnement pour obtenir un droit d'entrée ou de sortie officiel. Cependant, les biens de consommation (ex.: produits alimentaires, brochures ou prospectus) et les objets uniques en leur genre (ex.: peintures, sculptures et pierres précieuses brutes) ne peuvent pas figurer sur le carnet.

Un carnet est valable pendant un an à partir de la date de délivrance. Les articles mentionnés sur ce document doivent revenir au Canada avant la date d'expiration du carnet. Au Canada, ces permis sont gérés par la Division Carnet Canada de la Chambre de commerce du Canada (C.C.C.).

(Voir page 6 : Un carnet.)

## Le comité sur le commerce change de ... président

Le président et directeur général de Brascan Limited, M. Trevor Eyton, a été nommé président du Comité consultatif sur le commerce extérieur (C.C.C.E.), par le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie.

M. Eyton, qui est avocat et notaire, siège dans plusieurs conseils d'administration de l'industrie privée. Il succède ainsi à M. Walter Light, qui a récemment terminé la deuxième année de son mandat auprès du C.C.C.E.

Le Comité se compose d'environ 40 exportateurs chevronnés. Son but est d'assurer la transmission permanente, dans les deux sens, entre le gouvernement et le secteur privé, de renseignements sur les échanges internationaux.

Selon M. Crosbie, ces modalités de consultation se sont révélées précieuses tout au long des négociations sur le libre-échange, et seront utiles au cours des négociations commerciales multilatérales en cours, qui relèvent de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

## DANS CE NUMERO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- De bons guides à suivre sur la route de l'Asie ..... 3
- Le salon de cadeaux s'offre en août à Tokyo ..... 5
- L'Espagne fera l'objet d'un colloque sur le commerce ..... 6

Marchés mondiaux

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ALGERIE** -- Le Ministère des Postes et Télécommunications a lancé un appel d'offres, clôturant le 7 juillet, en vue d'acquiescer 20 réseaux de radio ruraux, y compris la fourniture des équipements, la surveillance des travaux et l'installation finale des 20 réseaux. Communiquer avec M. Jacques Desjardins, Direction commerciale, ambassade du Canada à Alger. Télèx : (Code de destination 408) 66043. Indicatif : (66043 CANAD DZ).

**ALLEMAGNE (REPUBLIQUE FEDERALE D')** -- Une société allemande voudrait représenter, sur le marché européen, des fournisseurs canadiens de machines destinées à l'industrie automobile; de machines de traitement des matières plastiques; de peintures; et de matières plastiques destinées au revêtement des câbles électriques. D'autre part, une autre entreprise désire représenter des fournisseurs canadiens de machines de construction. Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec : W. Anke, délégué commercial, consulat général du Canada à Dusseldorf, République fédérale d'Allemagne. Télèx : (Code de destination) 42 8587144. Indicatif : (8587144DMCN D).

**ETHIOPIE** -- La République démocratique populaire d'Éthiopie a demandé une aide financière à la Banque africaine de développement, afin d'appuyer les contrats qui résulteront des appels d'offres suivants, clôturant le 6 juillet, lancés dans le cadre du projet d'extension de la centrale électrique de Koka-Dire Dawa : **CONTRAT E1** : Conception, réalisation et expédition, surveillance de l'installation, et mise en service des équipements suivants : 2 autotransformateurs triphasés de 63 MVA, 230/132/15 KV; 2 réacteurs shunt triphasés de 15 MVAR, 230 KV; 2 réacteurs shunt triphasés de 5 MVAR, 15 KV; et 2 réacteurs de compensation neutres monophasés. On n'examinera que les soumissions provenant d'entreprises qui ont déjà fabriqué des autotransformateurs et des réacteurs shunt d'au moins 230 KV et d'au moins 63 MVA. **CONTRAT E2** : Conception, réalisation, installation et mise en service -- ou conception, réalisation, expédition et surveillance de l'installation et de la mise en service des équipements suivants : 1 station de commutation de 230 KV à Koka; 1 station de commutation intermédiaire de 230 KV à Awash Town; et 1 sous-station terminale de 230/132/15 KV à Dire Dawa. Le contrat comprend également le déchargement, le transport terrestre, l'assurance et l'installation des autotransformateurs, des réacteurs shunt et des réacteurs de compensation neutres fournis aux termes du Contrat E1. On n'examinera que les soumissions provenant d'entreprises qui ont déjà conçu, livré et installé des stations et des sous-stations de commutation d'au moins 230 KV. **CONTRAT E3** : Conception, fabrication, livraison, installation et mise en service -- ou conception, fabrication et livraison des équipements

suivants : ligne de transmission de 230 KV formant un circuit unique de 337 km entre Koka et Dire Dawa; ligne de transmission de 132 KV formant un circuit unique de 4 km dans la région de Dire Dawa; ligne de transmission de 132 KV formant un circuit double de 3,5 km dans la région de Dire Dawa. On n'examinera que les soumissions provenant d'entreprises qui ont déjà conçu, fourni et installé des lignes de transmission d'une puissance d'au moins 230 KV et d'une longueur d'au moins 500 km. N.B.: les contrats ne seront octroyés que si le financement est approuvé par la Banque africaine de développement; d'autre part, on ne tiendra compte que des offres soumises par des entreprises de pays membres de cette banque. En outre, les soumissions doivent provenir de territoires relevant des États participants et des pays membres de la Banque. Les critères de postqualification seront les suivants : l'évaluation des connaissances techniques, la situation financière et les capacités de gestion; les sous-traitants proposés (le cas échéant); le rendement éventuel; et l'expérience acquise dans des projets semblables, dans des conditions rappelant celles de l'Éthiopie. Notre mission peut obtenir les documents de l'appel d'offres pour les entreprises canadiennes, contre versement de 200 \$ US par exemplaire de chaque contrat, et les expédier dûment remplis à l'EELPA. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Addis-Abéba. Télèx : 21053 (DOMCAN ADDIS).

**GRANDE-BRETAGNE** -- Une société anglaise recherche un fabricant canadien pour ses produits de sécurité des véhicules, y compris des colliers de roue et des goupilles d'axe de fusée. Communiquer avec P.J. Clark, Director, Artpack Ltd., 14 Market Place, Devizes, Wiltshire SN10 1HT, U.K. Télécopieur : 0380-729109.

**HONGRIE** -- Au nom de la société Egis Pharmaceutical Co., l'entreprise Chemokomplex a lancé un appel d'offres, clôturant le 19 juillet, en vue d'acquiescer des dispositifs et des appareils de mesure destinés à des équipements qui font partie d'un projet de produits chimiques fins, projet financé par la Banque mondiale. Cet appel d'offres se subdivise en 14 'sous-appels' pouvant faire l'objet de soumissions distinctes. Ces derniers comprennent : une machine à fabriquer des cartons d'emballage, munie d'un système de codage automatique permettant d'imprimer des chiffres et les dates limites sur les emballages des produits pharmaceutiques; une étuve à vide à revêtement d'émulsion, destinée aux produits pharmaceutiques corrosifs; des équipements de traitement destinés à la production de matériels pharmaceutiques de base; deux étuves de récupération des solvants; deux empileurs électriques à pédale conçus pour charger et décharger les emballages palettisés ordinaires; un chariot élévateur à fourche; deux balances munies chacune d'un dispositif de surface, avec imprimante et affichage communs; 3 machines de marquage conçues

pour dessiner des anneaux colorés sur des ampoules de 1, 2, 5 et 10 mm; deux cabines d'écoulement laminaire; une balance de vérification conçue pour déterminer les poids bruts des charges palettisées; une chaîne de production et d'emballage à feuilles pour suppositoires; une machine de granulation munie d'un mouvement oscillant; et, enfin deux machines de cartonnage semi-automatiques. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre paiement de 280 \$ US au compte de la Chemokomplex MKKB 203-10765, par l'entremise de la Banque nationale de Hongrie à Budapest. Pour obtenir d'autres détails, communiquer avec : M. A. Elekes, Chemokomplex. Télèx : (61)22-5158.

**MEXIQUE** -- Les producteurs de fruits et de légumes de Sinaloa utilisent, annuellement, plus d'un demi-million de ballots de mousse de tourbe dans les serres. Or, leurs fournisseurs habituels ayant décidé d'augmenter leurs prix, le Syndicat national des producteurs de fruits et de légumes envisage d'importer directement du Canada 250 000 ballots comprimés de mélange d'engrais à base de tourbe pour mise en pot. Ces ballots seraient utilisés pour la saison qui se termine à la fin d'août. Les fournisseurs éventuels doivent indiquer les spécifications concernant le produit (ex.: teneur en phosphate, composition de l'engrais, dimensions des ballots, ainsi que les ingrédients du mélange, tels que vermiculite ou perlite) et les coûts du transport (f.à.b. par camion ou par wagon) vers Nogates (Arizona), El Paso, ou McAllen (Texas). Pour obtenir d'autres renseignements ou pour soumettre des projets, communiquer immédiatement avec : J.A. Pahnke, ambassade du Canada, Mexico. Télèx : (Code de destination 22) 1771191 (DMCNME).

**SUEDE** -- Le Conseil médical des Forces armées de la Suède recherche 90 tentes (type 5 MT) pour postes de premiers soins. Manifester son intérêt d'ici le 28 juin. Les tentes seront en toile; avec tapis imprégné de PVC, piquets en aluminium, puits de lumière et réchaud. Les appels d'offres, dans le cadre du GATT, seront envoyés à la mi-août, avec date de clôture le 25 octobre. Communiquer avec Forsvarets Sjukvarstyreelse, Karolinen, S-651 80 Karlstad, Suède.

**ZAIRE** -- Dans le cadre de son programme d'amélioration de la navigation fluviale, la République du Zaïre a lancé un appel d'offres en deux lots, clôturant le 11 juillet, en vue d'acquiescer un bateau d'inspection de ballage (lot n1) et un bateau baliseur (lot n2). S'adresser à la Régie de Voies fluviales, Avenue Lumpoungou 109, BP 11697, Kinshasa 1, Zaïre.

**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 soumise à l'obtention d'un permis canadien.

## Taiwan ne manque pas de débouchés à l'exportation

(Suite de la première page.)

sance les plus rapides du monde. Ainsi, en 1987, pour la deuxième année de suite, son produit national brut (P.N.B.) est passé dans la colonne des dizaines suite à une augmentation de 11,2 %.

A court ou à long terme, Taiwan offre des perspectives très prometteuses aux fournisseurs étrangers, en particulier à l'égard des grands projets en cours, tels que : le réseau métropolitain de transport rapide de Taïpeh; la construction, par la société Chinese Petroleum, d'un centre de réception du gaz naturel liquéfié; la construction d'aéroports aux environs de Taïpeh, de Taichong et de Kaohsiung; et la construction de nouveaux avions pour la société China Airlines.

Cependant, les meilleurs débouchés offerts aux exportateurs résident dans la technologie de pointe, notamment : ordinateurs et microordinateurs, périphériques complexes, bureauti-

que, appareils d'analyse et de mesure scientifiques, composants électroniques, robotique, équipements de lutte contre la pollution, appareils médicaux et télécommunications.

Les exportations vers Taiwan peuvent emprunter l'une des trois voies suivantes :

- Utilisateurs finals : fabricants, services publics, hôpitaux, écoles.

- Agences commerciales du gouvernement : la Central Trust of China et le Taiwan Supply Bureau; ou

- Maisons de commerce privées : importateurs ou grossistes travaillant à leur compte.

Tous les négociants sont tenus de s'inscrire à l'Office du commerce extérieur. D'autre part, étant donné la multiplicité des règlements officiels concernant les importations, il est absolument essentiel de se pourvoir d'un agent ou d'un représentant local.

La concurrence étant très âpre sur le marché de Taiwan, les gens d'affaires sont très conscients des prix. Les exportateurs qui veulent réussir à Taiwan doivent donc connaître à fond toutes les particularités de ce marché. Or, ils ne peuvent les connaître qu'en visitant le pays et en prenant contact avec de bonnes sociétés et agences.

Pour obtenir un exemplaire de *Taiwan: A Market Guide*, communiquer avec la Banque royale du Canada, International Trade, Royal Bank Plaza, 200 Bay St., 26th floor, South Tower, Toronto (Ont.) M5J 2J5. Tél. : (416) 974-3073; ou avec la division commerciale de toute succursale de la Banque royale au Canada. (On pourra également obtenir sous peu une étude semblable intitulée *Taiwan : Guide pour les affaires canadiennes*, de la Chambre de commerce du Canada, 55, rue Metcalfe, bureau 1160, Ottawa K1P 6N4.)

### La 'pêche' aux crevettes rapporte gros

La société Rim Pacific Import Export 1988 Inc., de Colombie-Britannique, s'est lancée dans l'élevage. Sans négliger ses autres intérêts, elle élèvera également les succulentes crevettes de la province thaïlandaise de Chanthaburi.

Vers la fin avril, l'entreprise thaïlandaise Thai-Phil Multitrade Ltd. annonçait l'établissement, avec la Rim Pacific, d'une entreprise conjointe consacrée à l'élevage systématique des crevettes pour l'exportation.

Selon certaines estimations, dès 1993, les exportateurs de crevettes thaïlandais devront cesser de miser sur les prises naturelles, et s'adonner à l'exploitation systématique, s'ils veulent pouvoir satisfaire la demande étrangère.

Cette entreprise conjointe, la British Columbia Thai Corp., établira un 'projet d'amélioration de l'élevage des crevettes', évalué à 5 millions de dollars US. Ce projet, le premier du genre en Thaïlande, devrait produire annuellement 8 800 tonnes de crevettes, soit une 'prise' rapportant 30 millions de dollars US à l'exportation.

Le projet comprend trois phases.

La première concerne un investissement de 5 millions de baht consacré à un vivier moderne, capable de produire du 'frai' d'excellente qualité qui sera vendu aux exploitants. Grâce au vivier, ces derniers devraient doubler ou tripler leur rendement, puisque les crevettes arriveraient à pleine maturité au bout de 128 jours.

Au cours de la deuxième phase, la British Columbia Thai Corp. établira une fabrique d'aliments spécialement conçus pour les crevettes. Cette installation sera peu coûteuse pour les exploitants visés qui, d'ailleurs, recevront une remise de 15 % sur le profit net de la fabrique à la fin de l'année.

Outre cette remise, les exploitants recevront 15 % du profit net sous forme d'actions de la fabrique. Selon le président de Tai-Phil Multitrade, M. Chira Sinsampham, « on pense, en effet, que les les exploitants devraient, par la suite, devenir propriétaires de la fabrique; mais, pour le moment, ils apprendront à connaître le plan commercial que nous leur préparons ».

Quant à la troisième phase, elle vise la construction d'une usine de traitement munie de congélateurs, et capable de produire trois tonnes de crevettes par jour.

Cette entreprise conjointe s'appuie sur une évaluation complète et détaillée de l'industrie thaïlandaise des crevettes, dont l'auteur est M. George Molnar, président de la société Rim Pacific, qui groupe huit entreprises colombiennes de réputation mondiale.

Le projet concerne essentiellement la production de crevettes; mais, selon M. Molnar, cette association présente un autre avantage, qui est d'offrir, dans les deux pays, des possibilités en matière de technologie et d'investissement.

Lors de la signature officielle du contrat, M. Molnar a déclaré que lui-même et M. Khum Chira considèrent cette initiative comme un excellent moyen d'attirer les investisseurs de nos deux pays et du monde entier.

### Finances à fond

La nouvelle édition de Données sur le financement international : *Guide sur le financement des exportations et autres formes d'aide financière* vient de paraître.

Cet ouvrage explique les types de financement à l'exportation offerts par les banques canadiennes, la Société pour l'expansion des exportations, l'Agence canadienne de développement international, les institutions financières internationales, et par les programmes fédéraux et provinciaux.

Pour en obtenir des exemplaires, communiquer, au (MinAffex), avec la Direction du financement des exportations, des projets d'équipement et des maisons de commerce (TPF), 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2; ou téléphoner sans frais au centre Info-Export, au 1-800-267-8376. (AOttawa, composer le 993-6435).

### Suivez le guide... ça mène en Asie

Viennent tout juste de paraître : deux publications pour aider les exportateurs canadiens à mieux affronter la concurrence sur les marchés asiatiques.

La première, *Comment obtenir un contrat de la Banque asiatique de développement*, décrit les formes d'aide et les services offerts aux entreprises canadiennes désireuses de participer à des projets fondés par cette banque.

Cette brochure bilingue des plus utiles explique également les opérations de la Banque dont les prêts annuels se chiffrent à plus de 2 milliards de dollars dans la région de l'Asie et du Pacifique.

En annonçant la parution de cet ouvrage, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a déclaré qu'« il est essentiel, pour les entreprises canadiennes, de connaître les projets d'achat de la Banque, afin d'intégrer, à leurs stratégies de commercialisation régionales, les débouchés qu'ils pourraient ouvrir ».

Quant à la seconde, intitulée *Guide de l'exportateur à l'ANASE*, elle offre aux exportateurs canadiens un exposé concis du commerce canadien et des relations générales avec chacun des pays membres de l'ANASE, soit : Brunéi Darussalam, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, la Thaïlande et Singapour.

En 1987, les exportations canadiennes vers l'ANASE sont passées à 908,5 millions de dollars, soit une augmentation de 39,9 %.

Selon M. Crosbie, « les marchés de l'ANASE offrent d'excellents débouchés pour l'exportation de biens et de services canadiens. Je suis certain que ce guide aidera les exportateurs, chevronnés et novices, à améliorer le rendement commercial du Canada sur les marchés de l'ANASE. »

Pour obtenir des exemplaires des deux publications, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud, au (613) 995-7680; ou s'adresser aux Bureaux locaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR).

### Le Brésil fait appel à nos compétences polaires

En associant des articles éprouvés à des prix concurrentiels et à une campagne commerciale impressionnante, et sans négliger une bonne dose de patience et de persévérance, la société Interimco Machinery Corp. (IMC) a récolté de beaux dividendes.

IMC est le nom d'une entreprise internationale de vente et société commerciale, dont le siège social est à Ottawa. Or, cette firme a récemment signé un contrat portant sur la fourniture de services, d'équipements, de pièces et de matériels destinés à la conception et à la construction d'un navire de recherches polaires pour la Marine brésilienne.

Aux termes du contrat, un groupe de fabricants canadiens répartis dans six provinces (la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick, le Québec, l'Ontario, l'Alberta, et la Colombie-Britannique) fourniront l'équipement maritime et les autres articles nécessaires.

Le contrat prévoit également les services de conception et d'ingénierie de Cleaver and Walkingshaw Ltd. (C+W), une entreprise d'architecture navale située à Vancouver, qui est chargée de la conception du navire.

En octobre 1987, lorsqu'on a octroyé ce contrat aux chantiers Industrias Reunidas Caneco de Rio de Janeiro, IMC s'appretait à soumettre un projet concernant la fourniture des équipements et des services non brésiliens exigés par Caneco.

Celle-ci a manifesté son intérêt, mais il a fallu la stimuler un peu plus pour la convaincre d'« acheter canadien ».

A cette fin, l'un des principaux directeurs commerciaux de Caneco, M. Roberto Ramos, responsable des achats étrangers, a rendu visite, vers la mi-février, à la Conférence technique de l'Association canadienne des industries maritimes.

Cette visite, organisée avec l'aide de la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud, au ministère des Affaires extérieures (MinAffex), prévoyait des discussions entre M. Ramos et des représentants de l'IMC, de C+W, de la Société pour l'expansion des exportations, et avec d'autres fournisseurs canadiens que le projet pouvait intéresser.

Cette visite s'est révélée déterminante pour convaincre Caneco de signer un contrat avec la

société Interimco.

Selon un porte-parole de l'IMC, « l'occasion de rencontrer les fournisseurs et de travailler au Canada avec l'IMC et la C+W a joué un rôle essentiel dans la décision de Caneco de nous accorder ce contrat. » En outre, cette visite semble pousser d'autres chantiers brésiliens à prendre contact avec l'IMC pour lui soumettre des projets semblables.

Les travaux concernant le navire de recherche polaire devraient commencer en juillet prochain. Le navire devrait entrer en service d'ici à 1990.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ce projet ou des informations générales sur les débouchés commerciaux en Amérique du Sud, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), au (613) 996-5546.

### Assurance mutuelle Canada-Bolivie

Le 22 mars dernier a vu l'entrée en vigueur d'un Accord d'assurance-investissement entre le Canada et la Bolivie.

Signé par M. Keith Bezanson, ambassadeur du Canada en Bolivie, et par M. Guillermo Bedregal Gutierrez, ministre bolivien des Affaires étrangères et des Cultes, l'Accord a pour but d'encourager l'expansion du commerce et des investissements entre les deux pays.

En outre, l'Accord facilitera l'assurance des investissements dans le cadre du Programme d'assurance sur les investissements de la Société pour l'expansion des exportations. Ce programme vise à assurer les investisseurs canadiens contre les pertes subies par leurs investissements d'outre-mer par suite de bouleversements politiques. Le Canada a signé des accords semblables avec 40 pays.



# Le Canada fait des prouesses en informatique

Hanovre -- Cebit, la plus grande exposition d'ordinateurs du monde entier, a encore réussi, pour la quatrième année consécutive, à battre ses records de participation.

Une foule de près de 480 000 visiteurs a envahi Hanovre, en Allemagne de l'Ouest, vers la mi-mars, pour faire ses emplettes au siège de l'exposition la plus vaste et la plus complète consacrée à la technologie de l'information et des télécommunications; et où se trouvaient 2 730 exposants qui représentaient 35 pays.

D'après les organisateurs, ces chiffres record s'expliquent, en partie, par un plus grand nombre de visiteurs étrangers, qui est passé de 69 000 en 1987 à 97 000 cette année.

Cette augmentation s'est traduite par une hausse du chiffre de vente. Et là, les participants canadiens, 21 en tout, se sont programmé une bonne part du gâteau: environ 5 millions pour les ventes réalisées sur place; et 55 millions de dollars prévus au cours des 12 prochains mois.

A ces ventes record, ajoutons, à l'actif du Canada, plus de 1600 demandes de renseignement sérieuses, et la nomination de 22 agents/distributeurs (80 autres nominations sont attendues). Ces chiffres expliquent facilement l'enthousiasme de Mme Margie Moore, de l'entreprise Quantum Software Systems Ltd, située à Kanata: «C'était merveilleux; c'était extraordinaire», a-t-elle déclaré.

Si l'expérience était merveilleuse et extraordinaire, la variété et la qualité des produits exposés ne l'étaient pas moins.

On pouvait trouver, entre autres: des microordinateurs et des terminaux portatifs; des systèmes de communication à entrée par clavier et à sortie par synthèse vocale; des appareils de com-

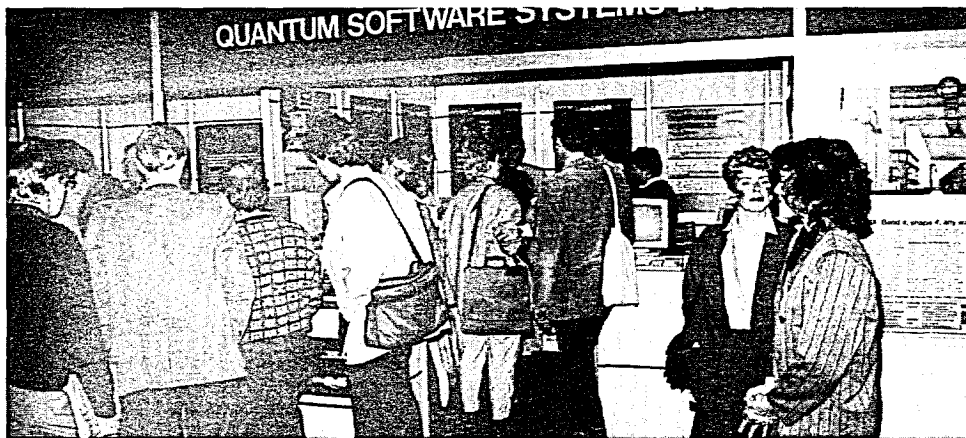
munication commerciale conçus pour la conversion PC-Télex; des systèmes de liaison entre micro-ordinateur et ordinateur principal; des microordinateurs à panneau simple; des terminaux de données textuelles et de données graphiques; des simulateurs de ligne et des appareils d'essai destinés aux systèmes de communication électronique et de transmission à l'imprimante; et, enfin, des terminaux et des systèmes EFT et POS.

Le dernier jour, un délégué commercial canadien a fait la déclaration suivante à propos de cet événement: «Cebit est devenu le lieu de rendez-vous annuel des principales 'tribus' de la haute technologie du monde entier. Toute entreprise nord-américaine qui vise le marché

européen s'apercevra que Cebit est l'endroit idéal pour nouer des contacts.»

Une affirmation d'un tel poids devrait inciter maintes entreprises canadiennes de haute technologie à prendre leurs dispositions pour participer à Cebit 89, qui aura lieu du 8 au 15 mars à Hanovre.

Pour obtenir d'autres renseignements sur l'exposition ou tous détails sur des événements promotionnels de ce genre, communiquer, au MinAffex, avec M. Helmut Schroeter, Direction de l'expansion du commerce en Europe (RWTF), au (613) 996-4344; ou avec M. Bob Speers, Direction de l'expansion du marché des technologies de pointe (TTT), au (613) 996-1427.



Ventes informatisées -- La Quantum Software Systems Ltd., de Kanata (Ont.), était l'une des 21 sociétés canadiennes qui ont participé à CeBit, la plus grande foire de l'informatique, tenue à Hanovre.

# Victoires canadiennes au grand salon des sports

Munich -- De nouveau, le Canada a fait jouer ses muscles dans l'arène de la concurrence internationale.

Fin février, 37 000 sportifs passionnés se sont rendus à Munich, en Allemagne de l'Ouest, pour observer les prouesses de plus de 1 100 'équipes'. A la fin de cette 'compétition' de quatre jours, le Canada avait remporté sa plus belle 'victoire' jusque'ici: une série de 'trophées' valant plus de 2,7 millions de dollars décernés aux 'équipes' canadiennes.

L'occasion de ces exploits était ISPO 87-Printemps.

temps, la Foire internationale des équipements et des vêtements de sport.

Les visiteurs, venus, entre autres, d'Autriche, de Suisse, d'Italie, de France, des Etats-Unis, de Grande-Bretagne, de Suède et même de pays d'Extrême-Orient, ont particulièrement apprécié cette foire qui constituait, selon eux, une excellente source d'information.

Mais il y avait bien plus car la plupart des visiteurs à ISPO (dont 62 % étaient des détaillants) étaient venus pour faire des achats et placer des commandes.

Et des achats, ils en ont fait: plus de 86 % des

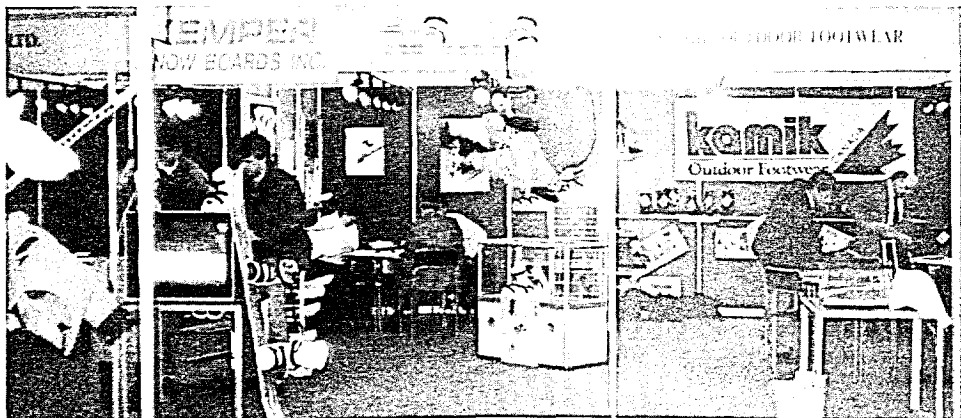
exposants font état de commandes directes sur les lieux d'ISPO. Mais c'est surtout pour les équipements de sport sur glace, les tenues d'entraînement et les chandails d'exercice, et aussi pour le matériel d'alpinisme, les chaussures de sport et les articles de tennis, que les ventes sont allées bon train.

A noter cependant que l'afflux des commandes n'a pas cessé à l'heure de la clôture. En effet, 75 % des exposants jugent profitables les transactions postérieures à la foire. Quant aux 23 participants canadiens, ils estiment que les ventes occasionnées par cet événement devraient atteindre 15 millions de dollars au cours des 12 prochains mois.

En outre, des entreprises canadiennes mentionnent qu'elles ont nommé 22 agents et qu'elles s'approprient à en nommer 15 autres. Que dire aussi des précieuses relations nouées avec des acheteurs éventuels, et dont les participants canadiens espèrent qu'elles déboucheront sur des ventes.

Dans l'ensemble, ISPO 88-Printemps représente une réussite tant pour les visiteurs que pour les exposants. Vers la fin de cette manifestation, 90 % des exposants songeaient déjà à la date du 23 février 1989 qui marquera l'ouverture d'ISPO 89.

Pour d'autres renseignements sur ISPO, communiquer, au MinAffex, avec M. Lewis Ford, Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe, Foires et Missions commerciales (RWTF), au (613) 992-7001.



Succès 'sportifs' -- Les 23 sociétés canadiennes qui ont participé à ISPO 88-Printemps, tenu à Munich, ont rapporté près de 3 millions de dollars de ventes sur place.

## Les exportations en quatrième vitesse à Montréal

Montréal -- Les affaires ont roulé et les moteurs ont tourné rond lors d'une exposition, très réussie, qui s'est tenue pendant trois jours à Montréal, Place Bonaventure.

En effet, du 17 au 19 avril, l'Exposition automobile internationale du Canada (CIAS 88) a présenté ce qu'il y a de mieux dans l'industrie du marché secondaire de l'automobile. Cet événement a attiré plus de 21 000 personnes.

Le CIAS est géré par son propriétaire, l'Association canadienne des industries automobiles (AIA). L'exposition a lieu tous les deux ans (alternativement à Toronto et à Montréal), et convient parfaitement à la promotion des exportations.

« Les expositions commerciales telles que CIAS 88 sont une part essentielle de l'effort accompli par des entreprises canadiennes en matière d'exportation ». Voilà ce qu'a déclaré M. Ray Weidenfeller, président de Owens Classic of Canada Inc., qui exporte des accessoires automobiles depuis près de cinq ans.

« Pour un grand nombre d'entreprises canadiennes, d'ajouter M. Weidenfeller, les foires commerciales sont des tremplins dont elles se servent pour se lancer dans l'exportation ».

L'événement de cette année, officiellement inauguré par le ministre du Travail, M. Pierre Cadieux, a permis à 380 entreprises occupant 1024 stands d'exposition de présenter leurs produits et leurs services.

On a compté plus de 300 acheteurs venus des États-Unis et du monde entier. D'ailleurs, bon nombre d'entre eux étaient parrainés à la fois par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) et par l'AIA.

A en juger par le nombre des participants, il y a de plus en plus d'entreprises canadiennes, sur

le marché secondaire de l'automobile, qui s'intéressent aux marchés d'exportation.

Les États-Unis sont une cible particulièrement attrayante, du fait de leur proximité et de leurs ressemblances culturelles avec le Canada, et aussi de leurs débouchés.

Comme l'a mentionné M. François Laberge, de la Direction de l'expansion du commerce avec les États-Unis, au MinAffex, « les chiffres prouvent que les États-Unis offrent toute latitude, sur le marché secondaire, à l'exportation des pièces et des accessoires automobiles ».

En 1987, par exemple, le Canada a expédié des pièces automobiles aux États-Unis pour une valeur de 11,8 milliards de dollars; mais la partie de ce montant consacrée aux ventes de pièces et d'accessoires sur le marché secondaire ne dépassait pas 1,7 milliard de dollars.

Dans ce contexte, toujours selon M. Laberge, « nous encourageons les entreprises spécialisées dans ce domaine à aller de l'avant, et à prendre en considération le potentiel de croissance fourni par le marché américain ».

Un acheteur américain présent à cette exposition à titre de client éventuel a fait une déclaration qui appuie certainement celle de M. Laberge.

« Nous savons ce que nous voulons en tant que produits et services, et nous voyons qu'ils existent au Canada, » de dire M. Arnold Kragen, représentant des fabricants auprès de Four States Marketing (Texas).

« Les produits canadiens sont des articles de qualité vendus à des prix comparables à d'autres. Voilà pourquoi je suis ici », a ajouté M. Kragen.

Selon le président de l'AIA, M. Doug Jordan, la possibilité de parrainer des acheteurs est un avantage supplémentaire, car elle leur permet de connaître directement nos produits et nos ser-

vices. Il a également souligné que « le CIAS, comme d'autres expositions de ce genre, sont un aspect essentiel de notre industrie ». Les entreprises désireuses de constituer un 'aspect essentiel' de cette industrie auraient tout intérêt à participer à ce type d'événement.

Pour obtenir d'autres renseignements sur le CIAS, communiquer avec M. Doug Jordan, AIA International, 1272, rue Wellington, Ottawa K1Y 3A7. Tél. : (613) 728-5821. Télex : 053-3541. Télécopieur : (613) 728-6021.

Pour obtenir des renseignements sur les possibilités d'exporter, aux États-Unis, des pièces et des accessoires sur le marché secondaire de l'automobile, communiquer, au MinAffex, avec M. François Laberge, Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux États-Unis (UTE), au (613) 991-9474.

### Préférences danoises

## Le blé dur doré

Les Danois se sont engoués pour les pâtes alimentaires. Ainsi, au moins un restaurant danois réclame instamment du blé dur canadien pour fabriquer des pâtes de qualité supérieure.

Cette restauratrice s'est donc rendue à l'ambassade du Canada à Copenhague afin d'entrer en contact avec un fournisseur canadien capable de lui procurer une tonne de blé dur par mois.

D'après un porte-parole de l'ambassade, cette restauratrice est sans doute l'un des quelques Danois au courant de l'intérêt que présente le blé dur canadien pour la fabrication des pâtes alimentaires, et de la supériorité de ce produit canadien sur le blé italien.

La couleur dorée de notre blé dur signifie que la fabrication de pâtes exige moins d'œufs, d'où un produit plus léger. Une dégustation d'essai a d'ailleurs confirmé la supériorité indéniable des pâtes à base de blé dur sur tous les produits de ce type qu'offre le marché.

D'ajouter notre porte-parole : « Il s'agissait de trouver un débouché convenable pour caser ce produit. » Maintenant qu'on l'a déniché, le directeur des achats des principaux minotiers danois encourage la commercialisation de ce produit afin de répandre, parmi ses compatriotes, le goût des excellentes pâtes fabriquées à partir du blé dur canadien.

Pour obtenir des renseignements généraux sur la façon de 'dénicher' un débouché à votre produit sur le marché danois, communiquer, au MinAffex, avec Mme Jennifer Barbarie, Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest (RWT), au (613) 995-4730.

*Ça roule ! -- Il y avait foule à l'Exposition automobile internationale du Canada, tenue le mois dernier à Montréal. Cette année, plus de 380 exposants de pièces et d'accessoires pour le marché secondaire de l'automobile ont attiré des acheteurs venus des États-Unis et du monde entier. L'Exposition est un excellent moyen de faire des percées sur les marchés étrangers de l'exportation.*



## Le salon de Tokyo est un véritable 'cadeau'

Tokyo -- Vers la fin août, plus de 1000 exposants du monde entier se rassembleront à Tokyo, où ils apporteront des cadeaux.

Et pas n'importe quel cadeau, mais ce que cette industrie peut offrir de mieux, de plus attrayant, de plus original et de plus élégant.

Suivis de leurs caisses d'emballage, les exposants se rendront au Centre du commerce international de Tokyo à l'occasion de la 26<sup>e</sup> Exposition internationale des cadeaux de Tokyo (Tokyo International Gift Show).

La plus grande foire commerciale des biens de

consommation du Japon, et même de toute l'Asie, devrait attirer plus de 150 000 acheteurs au cours des trois journées, du 22 au 24 août, réservées à cet événement.

On estime le marché japonais des cadeaux à environ 8 millions de yens; et sa valeur ne cesse d'augmenter avec l'intérêt croissant des jeunes consommateurs pour les articles de qualité. C'est pourquoi Tokyo est vraiment la ville où les exportateurs canadiens de cadeaux devraient se trouver le 22 août.

Les exposants canadiens visés par le

Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) trouveront, à l'Exposition, un kiosque d'information parrainé par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

La date limite pour les demandes de participation étant fixée au 10 juin, les exposants devraient donc réserver leur espace dès maintenant. Pour plus de renseignements sur l'Exposition, communiquer, au MinAffex, avec Mme S. Jorgensen, Direction de l'expansion du commerce au Japon, au (613) 995-8606.

## La bière coule à flots à Londres

(Suite de la première page.)

De direr M. Morgan: « Des recherches indépendantes, auprès d'un grand nombre de consommateurs, sur le produit lui-même, sa présentation et sa publicité ont confirmé que nous possédons les meilleurs atouts pour réussir une campagne de lancement. »

Installé en Grande-Bretagne depuis le début des années 80, Labatt a mis sur pied un réseau de vente et de distribution pour sa bière canadienne vendue en grandes quantités, qu'on appelle ici la 'bleue'.

La stratégie de Labatt est toute simple : elle compte s'associer avec certaines des plus grandes brasseries régionales britanniques, et vendre deux bières qui différeront par leur degré d'alcoolisation : une grande marque nationale à côté de la marque vendue sous l'étiquette de la brasserie régionale.

Au début de l'année, la campagne est entrée dans sa phase décisive. Les premières pintes de Labatt à la pression ont été vendues dans le Nord par Greenall Whitley, la plus grande brasserie régionale du Royaume-Uni. Les Midlands y ont également goûté.

Une vaste campagne, axée sur le passé canadien de l'entreprise, utilisera la télévision, l'affichage et les relations publiques pour appuyer l'arrivée de Labatt sur le marché britannique de la bière blonde.

Tout en faisant valoir les exploits de « Malcolm, le gars de la Police montée », Labatt a exporté sa fameuse équipe de bûcherons qui donnera des représentations dans de grandes villes britanniques. Et en effet, qu'est-ce qui descend mieux qu'une pinte de Labatt lorsqu'on a manœuvré la hache une heure ou deux ?

## Pleins feux sur le marché espagnol

Le tout premier colloque sur le commerce entre le Canada et l'Espagne aura lieu le 16 juin à l'Hôtel Admiral, à Toronto, sur l'initiative de la Chambre de commerce du Canada.

Coparrainé par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), ce colloque a pour thème « L'Espagne d'aujourd'hui et de demain : horizons et perspectives commerciales. »

Le but du colloque est d'étudier les 'profonds changements' que subit l'économie espagnole, de mettre en lumière les possibilités attrayantes d'un accroissement des échanges et des investissements bilatéraux, et de discuter les moyens qui permettraient aux exportateurs canadiens d'en profiter.

Le Canada et l'Espagne occupent respectivement le septième et le huitième rang parmi les pays industrialisés de l'Organisation de coopération et de développement économiques (O.C.D.E.). L'expansion de l'économie espagnole est l'une des plus rapides parmi celles des pays membres, et attire des investissements étrangers de plus en plus importants.

Toujours d'après les organisateurs, lorsqu'elle sera parfaitement intégrée dans la Communauté économique européenne (C.E.E.), en 1992, l'Espagne offrira d'immenses possibilités en matière d'échanges et d'investissements. Ac-

## Un carnet vaut bien un passeport



Gens d'affaires qui voyagent sans carnet, prenez garde que ceci ne vous arrive !

(Suite de la première page.)

Comme l'explique le passage suivant dans une brochure de la C.C.C. : « Les chambres de commerce concernées qui délivrent des carnets dans le monde entier, acceptent de payer les droits d'importation exigés, advenant le constat d'une irrégularité dans l'un de leurs carnets. »

Si, par exemple, des marchandises figurant sur un carnet ont pénétré en Allemagne, et y ont été vendues ou n'ont pas quitté ce pays dans le délai prescrit, Carnet Canada sera obligé de payer des droits d'importation aux autorités douanières allemandes. Le coût d'obtention d'un carnet dépend principalement de la valeur des marchandises visées, du nombre d'articles transportés,

ainsi que des pays visités et (ou) des voyages effectués. Le coût minimum est de 45 \$ pour des marchandises évaluées à moins de 1000 \$.

En outre, le requérant doit envoyer à Carnet Canada un dépôt de titres de consignation égal à 40 % de la valeur des marchandises visées. Ce dépôt sera remboursé lorsque les documents et les marchandises mentionnées sur le carnet seront revenus au Canada.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les avantages de ce passeport de marchandises, communiquer avec le Bureau principal du Carnet, 1080, Côte du Beaver Hall, bureau 1730, Montréal (Québec) H2Z 1T2. Tél. : (514) 866-4334.

## Ça potasse fort

Au cours des quatre prochains mois, environ 63 000 tonnes de potasse de la Saskatchewan prendront le chemin de l'Indonésie.

Ce contrat, d'une valeur de 7 millions de dollars US, a été récemment accordé à Canpotex, grand fournisseur canadien, qui assure en outre au ministère indonésien de l'Agriculture des services complémentaires qui permettent aux riziculteurs d'améliorer l'utilisation des engrais.

En tant qu'engrais, la potasse est essentielle au maintien de la production indonésienne de riz, denrée essentielle pour la stabilité économique du pays.

Ces dernières années, le Canada a fourni à l'Indonésie de grandes quantités de potasse au moyen de prêts et de subventions provenant de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Ce programme devrait se poursuivre pendant les cinq prochaines années.

La potasse expédiée jusqu'ici en Indonésie, dans le cadre du programme de l'ACDI, se chiffre à 67 millions de dollars US.

## 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) Indicalif: External Ott.

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

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) 996-2225.  
Rédacteurs: Louis Kovacs, tél.: (613) 992-7114; Don Wight, tél.: (613) 992-6252.  
Tirage: 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canadä

# CanadaExport



External Affairs    Affaires extérieures  
Canada                Canada

BULLETIN

## CROSS CANADA CONFERENCE SERIES FREE TRADE THE OPPORTUNITIES

International Trade Minister, John C. Crosbie, has announced a series of conferences designed to help Canadian business explore the new trade opportunities flowing from the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

The Minister launched a Canada-wide conference series beginning on June 21, in Saskatoon, and ending on July 7, in Saint-John, New Brunswick. The conference series, part of the communication initiatives that the Minister recently made public, provides a detailed program tailored to the needs of experienced exporters as well as those of new exporters who wish to participate in Canada's expanded trade opportunities.

"We want to assist Canadian business people to prepare for the new opportunities in the U.S. market that will flow from the Free Trade Agreement", said Mr. Crosbie. "Canada will gain increased and more secure access to the largest market in the world, the United States, and we want to ensure that Canadian businesses are well prepared", added Mr. Crosbie.

Each conference has been designed to provide specific information on sectoral opportunities identified in recent research as well as on government services to assist exporters. Business people will have access to trade commissioners from Canada's missions in the United States during geographic and sector workshops which will review successful marketing methods south of the border and explore the new opportunities created by the Free Trade Agreement. Canadian Government officials from the Department of External Affairs and the Department of Regional Industrial Expansion and private industry speakers will also provide concrete advice on how to succeed in the developing new trade environment. Each conference has a special workshop devoted specifically to the interests of companies which have never before exported.

The telephone numbers to call for pre-registration are listed below. For additional information on the conference series, please contact the Trade Director at your nearest Regional Industrial Expansion Office.

Date	Location	Pre-Registration	Regional Industrial Expansion Office : Trade Director	Dept. of External Affairs Min. des Affaires extérieures OTTAWA
June 21	Saskatoon	(306) 975-4353	Saskatoon: Ron McLeod	(306) 975-5318
June 22	Vancouver	(604) 641-1259	Vancouver: Gordon Keys	(604) 661-2260
June 23	Edmonton	(403) 420-2957	Edmonton: Jack Kepper	(403) 420-2944
June 24	Winnipeg	(204) 983-3157	Winnipeg: Bob Mason	(204) 983-4099
June 27	London	1-800-267-8527	Toronto: Doug Paterson	(416) 973-5052
June 27	St. Catharines	1-800-267-8527	Toronto: Doug Paterson	(416) 973-5052
June 28	Montreal	(514) 288-8048	Montreal: Bruno Goulet	(514) 283-6796
June 28	Toronto (East)	1-800-267-8527	Toronto: Doug Paterson	(416) 973-5052
June 28	Sherbrooke	(819) 821-4122	Sherbrooke: Ronald Poirier	(819) 565-4713
June 29	Toronto (West)	1-800-267-8527	Toronto: Doug Paterson	(416) 973-5052
June 30	Quebec	(418) 692-3853	Quebec: Jean Grandmaison	(418) 648-2507
June 30	Kitchener	1-800-267-8527	Toronto: Doug Paterson	(416) 973-5052
July 4	Chicoutimi	(418) 543-5941	Alma: Rita Tremblay	(418) 668-3084
July 5	Charlottetown	(902) 566-7400	Charlottetown: Fraser Dickson	(902) 566-7443
July 5	Halifax	(902) 428-7233	Halifax: Doug Rosenthal	(902) 426-6125
July 6	St. John's	(709) 726-2961	St. John's: Jim Harman	(709) 772-5511
July 7	Saint John	(506) 634-8111 or 1-800-332-3801	Moncton: Yvon Lavallée	(506) 857-6472

RETURN TO  
RETOURNER A L



# CanadExport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada BULLETIN

## SÉRIE PAN-CANADIENNE DE CONFÉRENCES SUR LES DÉBOUCHÉS OFFERTS PAR LE LIBRE-ÉCHANGE

Le ministre du commerce extérieur, John C. Crosbie, a annoncé la tenue d'une série de conférences destinées à aider les gens d'affaires canadiens à explorer les débouchés engendrés par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Cette série de conférences pan-canadienne débutera à Saskatoon le 21 juin pour se terminer à Saint-John, Nouveau Brunswick le 7 juillet prochain. Ces conférences, partie importante de la stratégie de communication récemment rendue publique par le ministre, offriront un programme détaillé, adapté aux besoins des exportateurs expérimentés et à ceux des exportateurs potentiels qui souhaitent participer aux nouveaux débouchés qui s'offriront au Canada.

"Nous voulons aider nos gens d'affaires afin qu'ils soient mieux préparés à profiter des bénéfices engendrés par l'Accord de libre-échange", a affirmé M. Crosbie. "Le Canada aura accès au plus vaste marché économique du monde, les États-Unis, et nous voulons nous assurer que les entreprises canadiennes soient bien préparées", a ajouté M. Crosbie.

Chaque conférence fournira des renseignements spécifiques sur les débouchés sectoriels identifiés dans des recherches récentes, ainsi que sur les services gouvernementaux d'aide aux exportateurs. Les gens d'affaires pourront rencontrer des délégués commerciaux du Canada aux États-Unis pendant les ateliers géographiques et sectoriels qui exploreront les meilleures techniques de commercialisation au sud de la frontière, ainsi que les nouveaux débouchés offerts par l'Accord de libre-échange. Des conférenciers de marque du secteur privé ainsi que des représentants du ministère des Affaires extérieures et du ministère de l'Expansion industrielle régionale fourniront des conseils précis sur la façon de réussir dans ce nouvel environnement commercial. Chaque conférence offrira un atelier consacré spécifiquement aux intérêts des entreprises qui n'ont encore jamais exporté.

Voici la liste des numéros de téléphone à composer pour s'inscrire d'avance. Pour obtenir d'autres renseignements sur la série de conférences, prière de s'adresser à la direction du commerce du bureau de l'Expansion industrielle régionale le plus proche.

OTTAWA

Bureau de l'Expansion industrielle régionale: Directeur du commerce  
JUL 5 1988  
RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY

Date	Lieu	Préinscription	Téléphone
21 juin	Saskatoon	(306) 975-4353	Saskatoon: Ron McLeod (306) 975-5318
22 juin	Vancouver	(604) 641-1259	Vancouver: Gordon Keys (604) 661-2260
23 juin	Edmonton	(403) 420-2957	Edmonton: Jack Kepper (403) 420-2944
24 juin	Winnipeg	(204) 983-3157	Winnipeg: Bob Mason (204) 985-4099
	London	1-800-267-8527	Toronto: Doug Paterson (416) 973-5052
27 juin	St. Catharines	1-800-267-8527	Toronto: Doug Paterson (416) 973-5052
	Montréal	(514) 288-8048	Montréal: Bruno Goulet (514) 283-6796
28 juin	Toronto (est)	1-800-267-8527	Toronto: Doug Paterson (416) 973-5052
	Sherbrooke	(819) 821-4122	Sherbrooke: Ronald Poirier (819) 565-4713
29 juin	Toronto (ouest)	1-800-267-8527	Toronto: Doug Paterson (416) 973-5052
	Québec	(418) 692-3853	Québec: Jean Grandmaison (418) 648-2507
30 juin	Kitchener	1-800-267-8527	Toronto: Doug Paterson (416) 973-5052
	Chicoutimi	(418) 543-5941	Alma: Rita Tremblay (418) 668-3084
4 juillet	Charlottetown	(902) 566-7400	Charlottetown: Fraser Dickson (902) 566-7443
5 juillet	Halifax	(902) 428-7233, poste 211	Halifax: Doug Rosenthal (902) 426-6125
6 juillet	St. John's	(709) 726-2961	St. John's: Jim Harman (709) 772-5511
7 juillet	Saint-Jean	(506) 634-8111 ou 1-800-332-3801	Moncton: Yvon Lavallée (506) 857-6472

EA  
C16  
1.6 #10  
DOCS



# Canadexport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 6, NO 10  
JUNE 15, 1988

## Jamaica lumber market worth exploring

Lumber is one of Canada's major export items. Very little of it, however, ends up in Jamaica where the imported lumber market now is valued at approximately \$7 million. Officers of the Canadian High Commission in Kingston say that since the United States ended its subsidies to Jamaica three years ago, there are opportunities for Canada to take a greater share of that market. The extent of that market and the opportunities available to Canadian exporters are outlined in

*The Jamaican Lumber Market*, a report compiled by staff at the High Commission. This extensive report includes an overview of the domestic production of lumber, the demand for lumber by the construction and furniture industries, general market conditions, and current opportunities for Canadian lumber exporters. The Jamaican lumber market is a high-volume import sector controlled by the government-owned Jamaica Commodity Trading Company (JCTC). Local production satisfies less than 15

per cent of the total demand. At present, the JCTC imports all its lumber from U.S. suppliers through six tenders that are issued annually. In 1987, the JCTC purchased 30 million board feet of lumber. This year's strong recovery in the construction industry--sparked by tremendous building activity in the tourism sector--is likely to require the importation of 30 to 40 million board feet of lum-

Turn to page 6--Jamaican

## Exporters well served by EDC

Business is booming at the Export Development Corporation (EDC). In its recently released 1987 Annual Report, the EDC showed a 33 per cent increase in business volume over 1986. In tabling the Annual Report, Minister for International Trade John C. Crosbie said, "I am delighted to see the significant increase in business volume and in the number of additional exporters served by EDC during 1987." The report shows that 1,560 Canadian companies--82 per cent of them in the small and medium-sized category--used EDC's services in 1987. That represents an increase of 14 per cent over 1986. In total, the EDC provided \$4.4 billion in financing and insurance services to Canadian exporters who sold their products to 127 countries. The self-sustaining Crown corporation generated a net income of \$1.5 million last year, while contributing to the creation and maintenance of approximately 130,000 person years of employment in Canada. In 1987, the EDC provided 1,486 companies

Turn to page 6--EDC

## Finland cable TV a market to dial

Cable TV--That's the channel to which Canadian exporters of cable casting and television equipment and services should stay tuned. A report prepared by staff of the Canadian Embassy in Finland says there is definitely room for Canadian products and services in the fast-growing Finnish cable casting industry. Finland currently has 1.9 million TV households. Of these, 300,000 are cable-connected. This number is expected to grow by 30 per cent this year, thanks, in part, to the industry-favourable Cable TV Act introduced on June 1, 1987. The report says that the most densely populated areas of the country already are cabled, mostly with expensive underground networks. However, Satellite to Master Antenna (SMATV) systems are emerging as the new wave, with the result that cascaded MATV networks, found primarily in apartment houses, will have to be modified to meet new standards. The need for CATV networks and large-channel capacity also is expected to increase during the next two years because of the increased

Turn to page 3 -- Dial

## Canada has yen for Japanese market

Japan is where the action is. And more Canadian business people should gear up to get their fair share of it. That's the word from John Treleaven, Director of External Affairs' Japan Trade Development Division. Treleaven says that while Japan maintains some protective barriers to the import of foreign products, opportunities for Canadians to do business there are unprecedented. The conditions, Treleaven says, are right. Japan is Canada's second largest trading partner after the United States. Traditionally, exports to Japan have included a small percentage of value-added products, but a

92 per cent appreciation of the Japanese yen (since October 1985) has made such products competitive. In a sense, the Japanese economy is only three years old. The stronger yen means it is cheaper for Japan to buy or produce some products offshore than to manufacture at home. With that fact in mind, Japanese business people are looking beyond their own borders to expand production facilities. Predictions are that by 1991-92, some 20 per cent of all Japanese products will be manufactured abroad. That's a far cry from the 1984 figure of 4 per cent. A high proportion of this expansion is North America bound--and a fair share of it

Turn to page 3 -- Japan's

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- Lines of credit aid exporters to Algeria, Chile ..... 3
- International teams to compete at Paris sporting goods show .... 4
- Fish network set to catch share of Japanese market ..... 6

Sales leads

# Good sales prospects from around the world

**ALGERIA**--The National Wells Enterprise has issued a three-lot tender, bid closing date July 22, for a variety of equipment. Lot 1 requires hydraulic drilling grooves and safety joints. Lot 2 is for a screw-in apparatus for drills, elevators and links. Lot 3 is for fishing tools. Documents cost approximately \$160. Contact the Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**BRITAIN**--A company here, Taskforce Tractors Ltd., would like to be the sole U.K. agent for Canadian manufacturers of mini-excavators, mini-brush cutters, mini-cranes, cement mixers and hedge trimmers. Interested parties should contact Richard H. Page, Director, Taskforce Tractors Ltd., 78 High Street, Hurstpierpoint, Hassocks, West Sussex. Tel: (0273) 834585. Telex: 87380 QUOTES G. Fax: (0273) 8321.

**BRITAIN**--A leading British housewares importer that supplies the U.K. wholesale trade seeks Canadian manufacturers of low-cost plastic bags. Interested Canadian companies should contact M. T. Bibelman, Director, Herzbi Limited, Grosvenor Works, Mount Pleasant Hill, London E5 9NE, England. Tel: 44 1 806 3232.

**BRITAIN**--Canadian suppliers of telecommunications, data communications, and general communications products are being sought by a well-established British firm. Interested companies should contact (through the Canadian High Commission in London) John Mills, Manager, Market Development, Xtel Communications. Telex the High Commission: (Destination code 51) 261592. Answerback: (CDALDN G).

**CAMEROON**--The Special Marketing Commission of Hevecam has issued an international tender for the supply of pesticides, chemical fertilizers, and industrial chemicals. Closing date for receipt of bids is July 14. Documents may be obtained from and should be forwarded to L'Agence D'Hevecam, B.P. 1298, 44, Avenue du General Leclerc, Douala, Cameroun.

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--An East German company seeks Canadian suppliers of the following beer bottling and related equipment: an automatic packaging machine for forming packages of four to six bottles per cluster pack; a tunnel pasteurizer capable of processing 26,000 bottles per hour; an automatic pallet loader for palletization of plastic crates or throw-away wrappers, cartons or shrink wrap; a pallet strapping device capable of processing 100 pallets per hour; an automatic tray-loading and packaging machine for forming a cluster pack of four to six bottles on trays; a lifter/clamp lifter for 0.5 litre or 0.33 litre bottles, capable of processing 30,000 bottles per hour; a carton unfolding and bottom-sealing machine, capable of processing 1,600 cartons per hour; a carton-sealing machine for sealing 1,800 cartons per hour; an automatic bottle shifter; and a bottle-packaging machine for packaging 0.5 litre Euro bottles, 0.33 litre Horsa and 0.33 litre Vichy bottles into plastic crates or cartons of 20, at a rate of 1,600 packages per hour. Interested Canadian suppliers should send product information and company brochures to Metema GMBH, International Trade Centre, Friedrichstrasse, DDR-1086, Berlin. All quotations should be based on 1989 prices. A copy of the correspondence should be sent to the Canadian Embassy, Warsaw, Poland. Telex: (Destination code 63) 813424. Answerback: (813424 CAA PL).

**GHANA**--Two tenders, each with a bid closing date of July 14, have been announced by this country's Ministry of Education and Culture. The first tender calls for 28 long-wheel-base, double-cab, all-terrain diesel vehicles; 21 salon

cars (300 cc); and spare parts for all vehicles. The second tender is for the supply of school stationery. Included here are: registers, writing chalk (white and coloured); log books; file covers; newsprint; art paper; art brushes; and art colour powder. Bid documents, on payment of US\$120 (including courier charges), are available from Project Management Unit, Room K6, Ministry of Education and Culture, P.O. Box M45, Accra, Ghana. Telex: 2001-STAR GH.

**HUNGARY**--The Agrotek Hungarian Trade Company for Agricultural Capital Equipment has issued a tender for items to reconstruct pig farms. The tender, financed by the World Bank, calls for: liquid fodder mixer and distributing plants; pig automatic drinkers; low-capacity self-propelled loaders; high-capacity self-propelled loaders; liquid manure pumps and liquid manure irrigation equipment; and ventilation equipment. The tender closing date is July 18. Submissions can be for one or more items, but bids will not be accepted for quantities less than specified. Bids will be evaluated and compared on an item-by-item basis. Tender documents cost a non-refundable US\$100, payable to Agrotek's account at the National Bank of Hungary. The account number is 216-55-076. For further information contact Agrotek, Budapest VI, Bajcsy-Zsilinszky UT 57. Tel: (36-1)-530-555. Telex: 22-5651 or 22-6703.

**HUNGARY**--Agrotek Hungarian Trade Company for Agricultural Capital Equipment has issued a tender for agricultural equipment and machinery as part of an integrated livestock industry project, funded by the World Bank. Required are A) 24 self-propelled silo dredgers with electric drive, and B) eight 600 kg.-capacity skid-steer loaders. Separate contracts will be awarded and all bids must be accompanied by a bid security. Tender documents are available, on remittance of \$US100, payable to Agrotek's account at the National Bank of Hungary (account no. 216-55-076). If express delivery is required, an additional payment of \$US80 is requested. Prospective bidders who have purchased documents must provide their business names, addresses and telex numbers so that they can be contacted easily during the bidding process. Documents may be obtained from and forwarded (by July 18) to Agrotek, H-1065, Budapest, VI Bajcsy-Zsilinszky UT 57. Telex: (61)-22-6703. Fax: (011-36-1)-124-896.

**HUNGARY**--Chemokomplex, through financing by the World Bank, has issued a tender for the supply of equipment for an integrated livestock industry project. The project comprises 12 sub-projects. Required are: three stationary air compressor units (1,670 litres/sec.); one stationary air compressor (100 litres/sec.); cartridge filters (for mounting in pipeline to filter liquid media in microbiological process); two turbo-compressor-type refrigeration packages (to cool drinking water); one vacuum drum filter (to separate solid substances from solvent-free fermentation solutions); one pressure filter unit; one reverse osmosis unit; one intermittent ultrafilter; one single-stage vacuum evaporator (to evaporate antibiotics and aqueous solutions containing enzymes); and one spray dryer (to dry aqueous suspensions containing enzymes or antibiotics). Closing date for receipt of bids is July 29. Tender documents cost a non-refundable US\$200, payable to Chemokomplex's account at the National Bank of Hungary in Budapest. The account number is MKKB 203-10765. Further details are available from K. Darvas, Chemokomplex, H-1389 Budapest 62, POB 141. Tel: (36-1)-119-506. Telex: 22-5158.

**KENYA**--Two companies here are interested in importing Canadian-made charcoal briquetting machinery and accessories. The machinery

should be electrically driven and have an outflow of 120 kg. per hour. It should also be able to convert sawdust into 60 mm. charcoal briquettes. Interested Canadian suppliers should send product literature directly to Mr. K. Wagathigi, Biselex Engineering, P.O. Box 18711, Nairobi, Kenya; and Mr. A. Kamau, Nyange Sawmill Ltd., P.O. Box 38, Njoro, Kenya. Copies of correspondence should be forwarded to the Canadian Embassy, P.O. Box 30481, Nairobi, Kenya. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**KENYA**--One company here seeks Canadian suppliers of cowboy hats while another is interested in establishing, under license with a Canadian firm, a manufacturing plant to produce potato crisps and chemical fertilizers. Interested Canadian companies should contact the Canadian High Commission, Nairobi, Kenya. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**POLAND**--The General Post Office (GPO) is proposing a project that calls for a state-of-the-art telecommunications exchange for Warsaw. The GPO is interested in meeting with interested Canadian telecom companies to discuss their possible involvement in the project. Bid documents will be available in about one year, if the proposal is approved. Interested Canadian companies should contact Mr. Stanislaw Filipiak, Deputy General Director of the GPO, Polska Poczta, Telegraf 1 Telefon, Dyrekcja Generalna, Pl. Malachowskiego 2, Warszawa, Poland. Telex: 813001.

**POLAND**--The Polish Foreign Trade Company, Polimex-Cekop Ltd., has issued a tender for the supply, installation, testing and commissioning of equipment for the modernization and expansion of a chipboard factory at Grajewo. Required are: chip screening and drying line equipment; the modernization of main and pre-press equipment; a paper impregnation line; and a calender for knurling artificial veneer. Companies may bid on all or on individual items. Bid closing date is August 16. Documents cost US\$50 (cash or cheque), payable to Polimex-Cekop's account (number 201061-500-18900-036) at the Bank Handlowy in Warsaw. Suggest interested parties contact the Canadian Embassy in Warsaw for details, assistance. Telex: (Destination code 63) 813424. Answerback: (813424 CAA PL).

**POLAND**--Polimex Cekop Ltd. is seeking suppliers of industrial equipment to modernize and expand a particleboard plant at Wieruszow. Required are: a flake-production chipper (with equipment for cleaning incoming wood and with a capacity of 10 tons of flakes per hour); a rotating dryer (fired by oil and sanding dust and with a chip-drying capacity of 1,200 kg. per hour); a primary press (with a line width of 2,600 mm., an operating pressure of 400 n/sq. cm., and a transport speed of 50-350 mm./sec.); and an automatic line (for packing particleboard in steel-banded plastic foil). Interested parties may bid on all or on separate items. Documents cost a non-refundable US\$100 (cash or cheque), payable to Polimex-Cekop's account (number 201061-500-18900-036) at the Bank Handlowy in Warsaw. Closing date for receipt of bids is August 25. Bid documents are available from the Import Division B-5/Dept B-503, Room 103, Polimex-Cekop Ltd., Ul. Czackiego 15/17, 00-950 Warszawa.

**TURKEY**--The Turkish Ministry of Defence has issued a tender, bid closing date July 15, for the supply of 3,000 life vests that meet SOLAS regulations. Specifications include: mouth inflation device (to hold to user's mouth at an angle of 30-60 degrees above water), CO2 tube, mold-

Continued on page 6

### A top sales agent

# Canadian federation opens sales doors in Japan

A good agent can be a Canadian exporter's best friend.

But not all agents are able to expend the time, effort and money required to develop markets for a new product sold by their client.

Such was the situation in which Timminco found itself. The Canadian manufacturer of strontium metal had been selling its product on the Japanese market for a number of years, but with limited success.

Two years ago, Timminco changed its marketing strategy. The company let its Japanese sales agent go and brought in the Federation of Canadian Manufacturers in Japan (FCMJ) instead.

The FCMJ was founded to provide Canadian manufacturers with a "presence" in the challenging Japanese market. In Timminco's case, FCMJ's persistent and detailed marketing efforts have greatly increased the company's sales

of strontium metal in Japan.

And, along the way, it has initiated several changes in Japan's traditional aluminum foundry practices.

On behalf of Timminco, the FCMJ has arranged participation in major industry seminars, set up meetings with major aluminum casting companies, and has assisted in testing the product at foundry sites.

The FCMJ also acts as a liaison between the users and Timminco's technical department to ensure good follow-up service.

Because of the FCMJ's efforts, Timminco now

lists several of the large Japanese automobile and auto parts manufacturers among its buyers. The company's product also is being tested in a number of other plants, giving Timminco good prospects for continued growth in the Japanese market.

To find out how the FCMJ can help your company explore market opportunities in Japan and provide support for on-going marketing efforts, contact Maurice Anderson, Director, FCMJ, 101 Homat Avon, 5-15-2 Higashi Gotanda, Shinagawa-ku, Tokyo 141, Japan. Telex: 03-441-7294.

## Lines of credit on hand for exporters

Good news for Canadian exporters!

The Export Development Corporation (EDC) has renewed its lines of credit with

Algeria's Banque Algerienne de Developpement and with Chile's Corporacion Nacional del Cobre de Chile (CODELCO).

Under the Algerian line of credit, some \$350 million will be made available to finance the sale of Canadian goods and services to that country.

Since the establishment of this line of credit in 1984, more than \$190 million worth of Canadian goods and services have been exported to Algeria.

EDC's line of credit with CODELCO, the world's largest producer of copper, was established in 1986. Since then, this line of credit has financed Canadian export sales totalling \$5 million.

The renewal of the line of credit, amounting to \$25 million, will be used to finance additional Canadian sales to Chile over the next two years.

Canadian companies interested in tapping into either line of credit should contact any of the EDC offices across Canada. They are located in Vancouver, Calgary, Winnipeg, London, Toronto, Ottawa, Montreal and Halifax.

## Companies right on track in Indonesia

General Motors of Canada (Diesel Division) is on the right track in Indonesia.

In March, the automotive giant signed a contract for the supply of 15 diesel locomotives to the Indonesian State Railway. Worth \$29 million, the contract is just one of two announced recently that will further strengthen Canada's position in the Indonesian marketplace.

A contract for coal hopper cars, worth \$17 million, was won by Hawker Siddeley Canada in January. Both the locomotives and hopper cars are destined for the Bukit Asam coal/power project in South Sumatra, where Canada is completing the equipment needed for a 400 kilometre railway line and port.

Canada's success in the railway/port project is the result of competitive pricing, attention to customer requirements, and the financing provided jointly by the Export Development Corporation

and the Canadian International Development Agency.

Indonesia now is Canada's principal market in ASEAN and South Asia. In 1987, Canadian exports to Indonesia exceeded \$300 million, a 27 per cent increase over 1986.

Canadian exporters have found that Indonesia (with a population of more than 170 million and an expanding communications network) is a ready market for a broad range of goods.

These include electrical, electronic and telecommunications equipment; power generating equipment; wood pulp; plastics and synthetic rubber; potash and sulphur; wheat; and animal feeds.

For information on trade with Indonesia, contact External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division, tel: (613) 996-5824.

## Japan's dynamic market appreciated by Canada

Continued from page 1

should be up for grabs by Canadians.

While many Canadian exporters already have carved out a comfortable niche in the Japanese marketplace, Canada now is exporting new products that range from wildberry jams, frozen french fries and breaded fish fillets to house-building materials.

Using National Trade Strategy resources, the Canadian Embassy in Tokyo will commission this fall a series of market surveys for products the Japanese increasingly are buying offshore.

The studies will use the WINEXPORT Data Base to gauge the ability of Canadian industry to supply selected items.

In cooperation with the Canada-Japan Business Council, the Canadian Export Association, and other major industry associations, these reports will provide a pathway for new Canadian products to enter the dynamic Japanese marketplace.

Further information on Canadian export opportunities in Japan is available by contacting External Affairs' Japan Trade Development Division (PNJ). Tel: (613) 995-1281.

## It's a bullish market in U.S.S.R.

A Brampton, Ontario company has concluded a \$1.3 million contract to sell pedigree Holstein and Santa Gertrudas bulls to the Soviet Union.

The contract, with Rowntree Farms Ltd., was announced jointly by Minister for International Trade John C. Crosbie, and Agriculture Minister John Wise.

The contract was concluded through the Canadian Commercial Corporation (CCC) with Skotoimport, an import/export agency of the U.S.S.R. Minister Crosbie said it represented the fourth such contract by Rowntree, the CCC and

the Soviet Union for pedigree cattle.

Minister Wise said these orders demonstrated the success of the Veterinary Agreement concluded between Agriculture Canada and its counterpart in the U.S.S.R., which allows cattle to be exported from Canada to that country.

The Canadian Commercial Corporation is a Crown agency that contracts, on behalf of Canadian suppliers, with foreign governments and international agencies. In 1987-88, the CCC concluded sales worth \$774 million.

## Dial set to Finnish cable TV sales

Continued from page 1

program supply from satellites and the growth in the variety of text services.

The report says that as the number of cable-connected households and the services provided to them increases, so too will Finland's imports of broadcasting and cable TV equipment.

Currently, Sweden, Japan and West Germany meet the majority of Finnish requirements for measuring instruments, special cables and aerial equipment. But for Canadian companies with the

right stuff, there are opportunities.

An invaluable market primer, the report provides Canadian firms with contacts at Finnish organizations involved in the cable industry, including agents and distributors. The report also gives an overview of the entire cable casting industry, from legislation to standards, and from regulations to satellite reception.

Copies of the report are available from Jennifer Barbarie of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division (RWT), tel: (613) 995-4730.



# Canadian exporters good sports at Expo 88



Riding the rails—Australia's World Expo '88 space age monorail transports visitors to Canada's pavilion, where more than 50 Canadian companies demonstrate their expertise in leisure products and technology.

## International teams prepare to compete at Paris trade show

Paris—When the starter's gun sounds here this September 4, more than 25 national teams will compete for a share of the prize money. The event is Sisel Sport'88.

The competitors are sporting goods manufacturers and exporters from around the world.

With business booming in the sporting goods industry, it seems that Sisel Sport'88 is the place to be.

At the 1987 Sisel Sport international trade show nearly 1,000 products from 29 countries filled the Parc des Expositions in Paris. The fastest-growing and most talked-about sporting goods were on display. These included volleyball and golf items as well as cross-country skiing and rock-climbing equipment.

Show organizers say that 52 per cent of visitors to Sisel Sport come to learn about new products and innovations in the industry; the remaining 48 per cent arrive with purchase orders in hand. Based on the records established at last year's show, organizers are predicting that business will be brisk at Sisel Sport'88.

Formally called the International Sporting Goods Rendez-Vous, Sisel Sport'88 shines in the City of Light from September 4 to 7.

For more information on the show, contact its Canadian representatives, Promosalons—French Trade Exhibitions, 210 Dundas St. West, Suite 800, Toronto, Ontario M5G 2E8.

## Sales to U.S. in the (wood)works

External Affairs' U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau (UTD) has a number of priorities.

High on the list are market strategies and promotional activities to help Canadian companies increase their sales to the United States.

One such activity—to promote sales by Canada's forestry equipment industry to the U.S.—is linked to Demo'88/Silvlog'88, which will be held September 15-17, 1988 in Quebec City.

UTD will bring buyers from the United States to this three-day trade show where, on forest lands near St-Georges, Quebec, they will view demonstrations of Canadian forest harvesting and forest management equipment.

Also in UTD's plans is the publication of two directories. One will list the names, addresses and capabilities of Canadian manufacturers, consult-

ants and suppliers of equipment and services for the pulp and paper industry; the other for the forestry and sawmilling industry. Both directories will be distributed to potential clients in the United States.

All market strategies and promotional activities of the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau are developed in consultation with trade organizations, other federal departments, and provincial government departments and agencies.

The directories discussed here, for example, are a joint production of External Affairs, the Department of Regional Industrial Expansion, and the Canadian Forestry Service.

Further information on the services provided by UTD, on the trade show in Quebec, or on the directories is available by telephoning (613) 993-6134.

## Technology session to link Asia-Pacific

Can technology play a role in improving cooperation among nations of the Asia-Pacific region?

That's one of the questions on the agenda of the four-day Pacific Cooperation and Information Technology Conference (PACIT'88) to be held September 6 to 9, 1988 in Vancouver.

PACIT'88 is a high-level, by-invitation-only, working session organized by the Asia Pacific Foundation of Canada and the Atwater Institute to discuss information techniques, communications technology and Asia-Pacific economic relations.

Foundation President Ray Anderson says, "My hope is that the recommendations will be so

strong and indicate such a clear direction for the Asia-Pacific region that the entire area will witness a tremendous increase in access of information."

The Asia Pacific Foundation of Canada is an independent, non-profit organization established to advance knowledge and understanding among the peoples and institutions of Canada and the Asia-Pacific region.

For more information on the Foundation's activities or to receive the Foundation's newsletter, contact Natalie Veiner Freeman, Public Affairs, Asia Pacific Foundation of Canada, 666-999 Canada Place, Vancouver, B.C., V6C 3E1. Tel: (604) 684-5986.

# Sales to cook at Canadian food & beverage show

Vancouver—Imagine this: a smorgasbord of the finest in Canadian foods served to an international gathering of discriminating gourmets.

This culinary dream becomes a reality when Food Pacific '88 opens its doors to agri-food industry producers, exporters, importers and buyers from around the world.

Food Pacific '88, to be held at B.C. Place Stadium in Vancouver from August 30 to September 2, will be the second staging of Canada's international trade show on agri-food products.

The inaugural show, held in the summer of 1986, was a major success. More than 500 exhibitors, representing some 800 companies from 30 countries, gathered in Vancouver—the West Coast gateway to food markets of North America and the Pacific Rim.

As well, more than 18,000 trade visitors browsed through exhibits displaying agri-food products from Canada and from around the world.

Items on display included meat, poultry, fish products, fruits and vegetables. Also on the menu were frozen foods, confections, health foods, wines, spirits, and spices.

Organizers say that this year's show will be as large as the 1986 event and will feature the single-most comprehensive display of food products ever brought together in Canada.

In addition, new and expanded exhibits will highlight state-of-the-art equipment for the processing, packaging, refrigerating, labelling, transporting, pricing, retailing, cooking, serving,



Food fair first—Two years ago, Food Pacific '86 was officially inaugurated at B.C. Place Stadium. The event attracted 500 exhibitors from 30 countries.

and handling of food. There will also be horticultural exhibits.

"This exposition, for trade only, is rapidly developing into a world-class venue for major food and beverage exhibitors and buyers to do business," says the President of B.C. Food Exhibitions Ltd., Dr. Hugh Walker. (B.C. Food Exhibitions Ltd., a provincially-funded organization, is coordinating the show in cooperation with the federal government).

Show organizers say that Food Pacific '88 offers Canadian companies an unequalled opportunity to bring their products to the attention of senior buyers for supermarkets, specialty shops, hotels and restaurants, as well as to international wholesalers and importers. Possibilities also exist to discuss the formation of joint ventures.

Special events planned in conjunction with Food Pacific '88 should also provide participants with new contacts and business prospects.

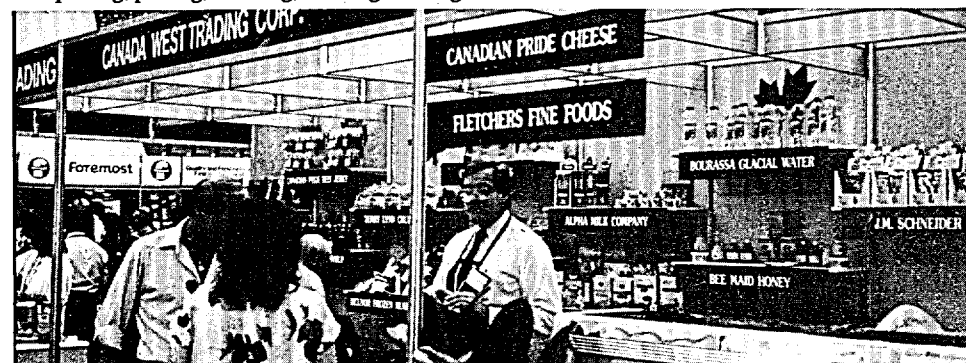
One such special event which begins August 28 is "Partners in Trade," the Western Canada-Western U.S. Food Industry Conference at which industry leaders will speak on critical trade issues.

In addition, the Department of External Affairs has organized a "face-to-face" series of interviews that will enable Canadian producers and exporters to meet privately with trade officers from Canadian Embassies and Consulates, allowing participants to learn first-hand about export marketing opportunities in their countries of accreditation.

To date, countries planning to exhibit at this year's show include: Argentina, Malaysia, Singapore, Indonesia, Philippines, Britain, Ivory Coast, People's Republic of China, Austria, Hungary, U.S.A., and Australia. Visitors are expected from across Canada, the United States, Pacific Rim countries and Europe.

Canadian companies wishing to exhibit at Food Pacific '88 or to register as visitors, should contact the show organizers, B.C. Food Exhibitions Ltd. Tel: (604) 660-2288. Telex: (04-357817 (FOODPC86VCR)).

Company representatives wishing to meet with Canadian trade officers during Food Pacific '88, should contact the Department of External Affairs, Market Development Division (TAP), 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 995-1775.



Palates pacified—Canada, as host, was one of 30 countries among the more than 500 exhibitors at Food Pacific '86. This year's international food fair at B.C. Place Stadium runs August 30 to September 2.

## Video promotes Canada as trading partner

How to sell Canada as a leading industrial nation?

Thanks to the sponsorship of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) and 12 corporations enlisted by the Canadian Chamber of Commerce that question has been answered.

Canada In Business, a 15-minute video produced for the Chamber and DRIE, focuses on the dynamic and innovative Canadian business community. Its aim is to dispel many of the misconceptions that the world holds about Canada as a trading partner.

Canada In Business premiered recently to an enthusiastic audience of business people and government officials at the Chamber offices in Ottawa.

The video, available in seven languages, offers a sampling of the best Canada has to offer as an industrialized nation. Across the screen flash

glimpses of plentiful natural resources, modern technologies and manufacturing facilities, and miles of sophisticated transportation networks.

The message is clear: "From outer space to the depths of the earth, Canada is at work."

DRIE Minister Robert de Cotret, who attended the launching, had high praise for Canada In Business.

"Canada is not as well known in the world business community as it deserves," de Cotret said. "We can't do everything, but the things we can do, we can do better than anyone in the world." That's what Canada In Business hopes to convey.

Copies of Canada In Business are available (\$50 for Chamber members, \$75 for non-members) through the Canadian Chamber of Commerce, 55 Metcalfe St., Suite 1160, Ottawa K1P 6N4. Tel: (613) 238-4000.

Copies are also available, on a short-term, free-loan basis, by contacting Susan Barnabe, Communications Branch (BCOM), Audio Visual Services, Department of Regional Industrial Expansion, 235 Queen St., Ottawa K1A 0H5

## Biotech show a go

Tokyo—An international trade show devoted to the biotechnology industry takes place in this capital city from October 20 to 23, 1988.

Canadian companies interested in visiting BIOFAIR '88 should contact the local office of the Department of Regional Industrial Expansion to determine if they qualify for assistance under the Program for Export Market Development (PEMD).

# Jamaican lumber market there for the chopping

Continued from page 1

ber. That translates into some \$11 million in potential sales.

The report says that tenders have been restricted to U.S. suppliers because Canadian companies traditionally have quoted substantially higher prices--80 to 100 per cent higher--than their American counterparts.

Although local merchants consider Canadian pine to be of high quality, they say that this price

difference is a major stumbling block to buying more Canadian lumber.

Jamaican merchants also have expressed the view that Canadian exporters are not aggressive enough in their sales approach. The report, based on a survey of merchants, says that a "strong marketing strategy has to be developed and instituted in order to record sales increases."

At present, the Jamaican demand for lumber includes: pine (pitchpine, construction pine, framing pine); cedar; mahogany; greenheart;

plywood; composite and medium-density boards; mouldings and trimmings; decking materials; and short lengths of pine boards.

The JCTC is willing to buy from any source to satisfy these demands--as long as price is competitive, quality meets required standards, and delivery schedules are maintained.

Copies of the report may be obtained from the Caribbean and Central America Trade Development Division, External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 992-0384.

## Sales leads

Continued from page 2

proof belt set. The vests are to be of natural or synthetic hard rubber (neoprene), PVC or polyurethane-coated, with the front side orange in colour and the back side khaki. The minimum lifting capacity is 125 kg. and the maximum weight is 2.2 kg. The vests are to be supplied complete with S.O.S. whistle, shark repellent chemical, waterproof and battery-charged torchlight, and three metres of rope. Performance bond is 6 per cent. Post can obtain bid documents free of charge and forward to interested Canadian companies, billing approximately \$60 for courier expenses. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCANTR).

**TURKEY**--The Turkish Ministry of Defence has issued a tender for five aircraft fire-fighting engines. Specifications are: water-cooled diesel engine; 6 x 6 drive, automatic or semi-automatic transmission; minimum engine power-to-vehicle gross weight of 12 kw/ton; water tank (minimum capacity: 9,000 litres); foam tank (minimum capacity: 1,000 litres); water pump (minimum capacity: 5,500 litres/minute); turret (minimum capacity: 4,000 litres/minute). The turret must be able to rotate at least 100 per cent to either side while depressed at least 10 degrees or elevated at least 38 degrees. The ground sweep nozzles in front of and under the vehicles must have a minimum capacity of 375 litres/minute. An internally and externally rubber-coated branch pipe, at least 30 m. long, with a reel, must be installed on the left and right sides. The branch pipes shall have a minimum discharge capacity of 250 litres/minute (to a distance of at least 15 m.). Under full load, the vehicles must be capable of a speed of at least 100 km/hour. Bid deadline is July 15. Performance bond required is 6 per cent. Partial tenders are not accepted. Payment is F.O.B through irrevocable letter of credit. The post can obtain the bid documents free of charge and forward to interested companies that will be billed (\$60-\$70) for courier expenses. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCANTR).

**NOTE:** Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products.

## EDC insurance is reassuring

Continued from page 1

with coverage against export and foreign investment risks. The total value of this insurance was \$3.5 billion. During the same year, the EDC paid out \$23.4 million in claims and recovered more than \$18 million from past claims.

The corporation also provided \$859 million in support of Canadian exports by making financing available to buyers from outside Canada. A significant portion of these buyers were from North and West Africa, Asia and Latin America.

During the tabling, Minister Crosbie made special note of EDC's more "proactive" business approach in 1987. This approach enabled the EDC to provide better service to more exporters.

In a joint message, EDC's Chairman of the Board, Edward Daughney, and its President and Chief Executive Officer, Robert Richardson, said that the improvement in business volumes demonstrated a dramatic increase in the use and value of the corporation's services.

"We are confident that the changes implemented in 1987 will enable the corporation to provide competitive services to an increasing number of exporters in 1988, thereby contributing to the business objectives of our exporters

and, in turn, the economic growth of Canada."

For further information on the corporation's services, contact the EDC, 151 O'Connor St., Ottawa, Ontario, K1P 5T9. Tel: (613) 598-2500

## Jordan air link

A bilateral air transport agreement recently reached between Canada and the Kingdom of Jordan should help strengthen mutual trade and political ties.

The agreement, a first for the two countries, was announced by Secretary of State for External Affairs Joe Clark, and Transport Minister Benoit Bouchard. It establishes the basis for direct scheduled air service between Canada and Jordan.

Under the terms of the agreement, Royal Jordanian Airlines, the designated airline of Jordan, will be permitted to serve Montreal, via Brussels, from any point within its own territory. In return, Air Canada will be able to operate to Amman, via Athens, from any point in Canada.

## Fish network set to reel in Japan

Canadian companies seeking to export fish products to Japan now have a free marketing tool at their service.

The Canadian Embassy in Tokyo has announced it has reached an agreement with Suisan Keizai Shimbu to carry --free of charge-- trade inquiries from Canadian fish products exporters.

The Suisan Keizai is the largest seafood industry daily trade paper in Japan. It has a circulation of 58,000.

Canadian companies wanting to use this free service should submit literature on their products and services to the Canadian Embassy, 7-3-38 Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107, Japan. Telex: (Destination code 72) 22218. Answerback: (DOMCAN J22218).

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four to six weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

CanadExport is published twice monthly by External Affairs' Trade Communications--Canada Division (BTC).

Editor-in-chief: Pamela Wiggin, tel: (613) 996-2225.

Editors: Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Don Wight, tel: (613) 992-6252.

Circulation: 30,000.

1-800-267-8376

(Ottawa area: 993-6435)

ISSN 0823-3330

Canada

CAI  
EA  
C16F  
Vol. 6 #10  
DOCS



# Canadexport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 6 N° 10 LE 15 JUIN 1988

## Gros contrats à 'abattre' en Jamaïque

Le bois d'oeuvre est l'un de nos articles d'exportation les plus importants. Et pourtant, seule une très petite quantité de ce produit se fraye un chemin vers la Jamaïque alors que ce pays importe du bois d'oeuvre pour environ 7 millions de dollars. D'après certains responsables commerciaux du haut-commissariat du Canada à Kingston (Jamaïque), depuis que les Etats-Unis ont coupé leurs subventions à la Jamaïque, rien n'empêche

le Canada de s'emparer d'une plus grande part du marché local de bois d'oeuvre. Pour donner un idée de l'importance de ce marché et des débouchés offerts aux exportateurs canadiens, le haut-commissariat a rédigé un rapport sur le marché jamaïcain du bois d'oeuvre, intitulé *The Jamaican Lumber Market*. Ce rapport, à la fois complet et détaillé, comprend un aperçu de la production nationale de bois d'oeuvre, des renseignements sur la de-

mande en bois d'oeuvre des industries de la construction et du meuble, sur les conditions générales du marché, et sur les débouchés actuels des exportateurs canadiens. Le marché jamaïcain du bois d'oeuvre est un secteur d'importations massives. La production locale assure moins de 15 % de la demande totale. La plupart des importations, d'origine américaines, sont contrôlées par une société  
(Voir page 6 : La hache.)

## La S.E.E. sert bien les exportateurs

Les affaires sont florissantes à la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.). Dans son récent rapport annuel, la S.E.E. mentionne, pour 1987, une augmentation de 33 % de son volume d'affaires par rapport à l'année précédente.

En présentant au Parlement le rapport annuel de 1987 de cet organisme, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a déclaré : « C'est avec satisfaction que je constate l'augmentation considérable du volume d'activités de la S.E.E. et du nombre d'exportateurs auxquels elle a offert ses services en 1987. »

Selon le rapport, 1 560 sociétés canadiennes, dont 82 % sont de petites et de moyennes entreprises, ont utilisé les services de la S.E.E. en 1987, soit une augmentation de 14 % par rapport à 1986.

Au total, la S.E.E. a fourni 4,4 milliards de dollars, au chapitre du financement et des assurances, à des exportateurs canadiens qui ont vendu leurs produits à 127 pays.

La S.E.E., société d'Etat financièrement autonome, a réalisé l'année dernière un bénéfice net de 1,5 million de dollars, tout en contribuant à créer ou à maintenir environ 130 000 années-  
(Voir page 6 : Une assurance.)

**BONNE BOUCHEE**

*Un salon alléchant -- Ce ne sont pas les produits alimentaires qui feront défaut à Food Pacific 88, à Vancouver. Lire l'article à la page 5.*

## Million\$ à câbler

La télédistribution... est la voie que devraient surveiller les exportateurs canadiens d'équipements et de services de télévision et de télédistribution.

En effet, d'après un rapport émanant de l'ambassade du Canada en Finlande, il ne fait aucun doute que nos produits et nos services ont leur place dans l'industrie finlandaise de la télédistribution, actuellement en pleine expansion.

Il y a aujourd'hui, en Finlande, 1,9 million de foyers qui possèdent la télévision, et 300 000 d'entre eux ont fait installer le câble. Or, ce nombre devrait augmenter de 30 % cette année grâce, en particulier, à la loi sur la télédistribution adoptée le 1<sup>er</sup> janvier 1987, qui favorise cette industrie.

D'après ce rapport, les régions les plus peuplées de la Finlande disposent déjà de la télédistribution, généralement sous forme de réseaux souterrains coûteux.

Cependant, les nouveaux systèmes satellites-antennes principales (Satellite to Master Antenna, ou SMATV) ont fait leur apparition; d'où la nécessité de modifier en fonction des nouvelles normes les réseaux SMATV montés en cascade, qu'on trouve principalement dans les appartements. Avec l'augmentation du nombre de programmes diffusés par satellite et la diversité  
(Voir page 3 : La demande.)

## 'Il y a du bon' sur le marché nippon

C'est bien au Japon que ça bouge ! C'est pourquoi les gens d'affaires canadiens devraient se préparer à y saisir les nombreux débouchés.

Tel est le conseil qu'offre M. John Treleaven, directeur, au ministère des Affaires extérieures (MinAffex), de la Direction de l'expansion du commerce au Japon.

Selon M. Treleaven, même si les Japonais maintiennent toujours certaines barrières de protection douanière à l'encontre des produits étrangers, les circonstances n'ont jamais été aussi favorables aux gens d'affaires canadiens.

En effet, les conditions qui prévalent au Japon sont excellentes.

Les échanges avec ce pays, notre partenaire

commercial le plus important après les Etats-Unis, comprenaient, jusqu'ici, un faible pourcentage de produits comportant une valeur ajoutée; mais, depuis octobre 1985, une valorisation de 92 % du yen a rendu ces produits concurrentiels. Donc, dans un certain sens, l'économie japonaise n'a que trois ans.

En outre, leur yen étant plus fort, les Japonais trouvent meilleur marché d'acheter ou de fabriquer certains produits à l'étranger que de les fabriquer chez eux. Or, c'est pénétrés de cette conception qu'ils regardent au-delà des mers pour élargir leur sphère de production.

Vers 1991-1992, 20 % de l'ensemble des produits japonais seront probablement fabriqués  
(Voir page 3 : Le Japon.)

## DANS CE NUMERO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- Lignes de crédit pour l'Algérie et le Chili ..... 3
- Le boisé canadien à l'honneur à St-Georges de Beauce ..... 4
- Débouchés au Japon pour les mordus de l'hameçon ..... 6

Marchés mondiaux

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ALGERIE** -- L'Entreprise nationale des travaux aux puits a lancé un appel d'offres en trois lots, clôturant le 22 juillet, en vue d'acquérir une variété d'équipements. Lot 1: coulisses hydrauliques de forage et joints de sûreté. Lot 2: appareil à visser les tiges, élévateurs et cales. Lot 3: outils de repêchage. Les documents de l'appel d'offres coûtent environ 160 \$ US. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger. Téléc (Code de destination 408) 66043. Indicateur: (66043 CANAD DZ).

**ALLEMANDE (REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE)** -- Une entreprise est-allemande voudrait obtenir les équipements d'embotellage de bière et les matériels connexes suivants: une machine d'emballage automatique pour constituer des emballages groupant des ensembles de 4 à 6 bouteilles; un pasteurisateur à tunnel conçu pour traiter 26 000 bouteilles à l'heure; un chargeur à palettes automatique conçu pour la palettisation de caegots en plastique ou d'emballages jetables, de cartons d'emballage ou d'enveloppes rétrécissables; un appareil d'attache pour palettes, capable de traiter 100 palettes à l'heure; une machine automatique de chargement et d'emballage à plateau, conçue pour grouper, sur chaque plateau, un ensemble de 4 à 6 bouteilles; un élévateur ou appareil de levage à brides, conçu pour des bouteilles de 0,5 litre ou de 0,33 litre, et capable de traiter 30 000 bouteilles à l'heure; une machine de dépliage et de scellage de fond, conçue pour sceller 1 800 cartons d'emballage à l'heure; un levier de déplacement automatique de bouteilles; et, enfin, une machine d'emballage de bouteilles, conçue pour emballer des bouteilles Euro de 0,5 litre, des bouteilles Horsa de 0,33 litre et des bouteilles de Vichy de 0,33 litre dans des caegots en plastique ou des cartons de 20 bouteilles, à raison de 1 600 emballages à l'heure. Envoyer sa documentation et ses brochures à: Metama GMBH, International Trade Centre, Friedrichstrasse, DDR-1086, Berlin. Envoyer aussi un exemplaire de chacune de ses publications à l'ambassade du Canada à Varsovie, Pologne. Téléc: (Code de destination 62) 813 424. Indicateur: (813 424 CAA PL).

**CAMEROUN** -- La Commission spéciale des marchés d'Hevecam a lancé un appel d'offres international, clôturant le 14 juillet, en vue d'acquérir des pesticides, des engrais chimiques et des produits chimiques industriels. Pour obtenir les appels d'offres, communiquer avec l'agence d'Hevecam, B.P. 1298, 44, av. du Général Leclerc, Douala, Cameroun.

**GHANA** -- Le ministère de l'Education et de la Culture du Ghana a lancé deux appels d'offres, clôturant le 14 juillet, en vue d'obtenir, pour le premier appel: 28 véhicules diesel tous terrains à cabine profonde et à grand empattement; 21 berlines de 300 c.c., ainsi que des pièces de rechange pour tous les véhicules demandés. Le second appel d'offres concerne une demande de papeterie scolaire: registres, craies (blanches et colorées), carnets, protège-dossier, papier journal, papier à dessin, pincesaux et poudres de couleur destinés aux arts plastiques. Pour obtenir les documents de l'appel d'offres, contre virement de 120 \$ US (frais d'envoi compris), communiquer avec: Project Management Unit, Room K6, Ministry of Education and Culture, P.O. Box M45, Accra, Ghana. Téléc: 2001-STAR GH.

**GRANDE BRETAGNE** -- Une entreprise britannique, la Taskforce Tractors Ltd., voudrait être l'agent britannique exclusif au service de fabricants canadiens spécialisés dans les mini-excavatrices, les hayeuses à minibrosses, les mini-grues, les bétonnières, et les coupe-haie. Communiquer avec M. Richard H. Page, Director, Taskforce Tractors Ltd., 78 High Street, Hurstpierpoint, West Sussex. Tél.: (0273) 834585. Téléc: 87380 QUOTES G. Télécopieur: (0273) 832L.

**GRANDE-BRETAGNE** -- Une entreprise britannique réputée demande à connaître des fournisseurs canadiens spécialisés dans les équipements de télécommunication, de communication de données, et, en général, dans les matériels de communication fabriqués au Canada. Communiquer avec M. John Mills, Manager, Market Development, Extel Communications, via le haut-commissariat du Canada à Londres. (Code de destination 51) 261592. Indicateur: (CDALDN G).

**GRANDE-BRETAGNE** -- L'un des plus grands importateurs britanniques d'articles de ménage, qui approvisionne, dans ce domaine, les grossistes du Royaume-Uni, est à la recherche de fabricants canadiens de sacs en plastique bon marché. Communiquer avec: M.T. Bibelman, Directeur, Herzbi Limited,

Grosvenor Works, Mount Pleasant Hill, Londres E5 9NE, Angleterre. Tél.: 44 1 806 3232.

**HONGRIE** -- Aux termes d'un prêt accordé par la Banque mondiale, la société Chemokomplex a lancé un appel d'offres, clôturant le 20 juillet, en vue d'obtenir une variété d'équipements et de matériels destinés à l'ensemble d'un programme d'élevage. Ce programme comprend 12 sous-projets qui exigent les équipements suivants: 3 compresseurs à air stationnaires (1 670 litres/seconde); 1 compresseur à air stationnaire (100 litres/seconde), des filtres à cartouche qui seront montés dans des tuyaux pour filtrer les agents liquides au cours des processus microbiologiques; 2 réfrigérateurs à turbo-compresseur destinés à refroidir l'eau potable; un filtre à tambour sous vide, conçu pour séparer les substances solides des solutions en fermentation dépourvues de solvants; un filtre à pression; un appareil à osmose inverse; un ultrafiltre intermittent; un évaporateur sous vide à étage unique, conçu pour l'évaporation d'antibiotiques et de solutions aqueuses contenant des enzymes; un évaporateur sous vide à étage unique, conçu pour l'évaporation de solutions aqueuses contenant des antibiotiques; et un vaporisateur de séchage conçu pour sécher les suspensions aqueuses contenant des enzymes ou des antibiotiques. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre paiement de 200 \$ US (non remboursables) au compte de Chemokomplex n MKKB 203-10765, à la Banque Nationale de Hongrie à Budapest. Pour obtenir d'autres détails, communiquer avec: K. Darvas, Chemokomplex, H-1389 Budapest 62, POB 141. Tél.: (36-1)-119-506. Téléc: 22-5158.

**HONGRIE** -- Aux termes d'un prêt accordé par la Banque mondiale, la Société commerciale hongroise Agrotek pour les biens d'équipement agricoles a lancé un appel d'offres, clôturant le 16 juillet, en vue d'obtenir le matériel suivant destiné à reconstruire des fermes d'élevage de porcs: usines de mélange et de distribution de fourrages liquides; abreuvoirs automatiques conçus pour les porcs; chargeurs automatiques à faible capacité; chargeurs automatiques à grande capacité; pompes à fumier liquide et matériel d'arrosage de fumier liquide; et, enfin, équipements de ventilation. On peut présenter des offres pour un seul ou plusieurs de ces articles, mais l'on n'acceptera aucune soumission portant sur des quantités inférieures à celles prévues pour un article donné. L'évaluation et la comparaison des offres seront faites article par article. On peut obtenir les appels d'offres, contre paiement de 100 \$ US (non remboursables), par l'entremise de la Banque Nationale de Hongrie au compte d'Agrotek n 216-55-076, qui est géré par la Banque de Commerce et de Crédit de Budapest. Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec: Agrotek, Budapest VI. Bajcsy-Zsilinszky Ut 57. Tél.: (36-1)-530-555. Téléc: 22-5651 ou 22-6703.

**HONGRIE** -- La société hongroise Agrotek, spécialisée dans les biens d'équipements agricoles, a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 juillet, en vue d'obtenir des équipements et des machines agricoles destinés à un programme d'élevage complet financé par la Banque mondiale. Les articles requis sont les suivants: A) 24 dragues automatiques de silos, à commande électrique; et B) 8 chargeurs à patins de manœuvre, d'une capacité de 600 kilos. Agrotek octroiera des contrats séparés. D'autre part, toutes les offres doivent être assorties d'une caution de soumission. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre versement de 100 \$ U.S. payables à la Banque Nationale de Hongrie, à Budapest (n° de compte: 216-55-076). Pour obtenir la livraison spéciale (express), ajouter 80 \$. Les soumissionnaires éventuels qui ont acheté les documents de l'appel d'offres doivent indiquer le nom, l'adresse et le code télex de leur entreprise, afin qu'on puisse les rejoindre facilement au cours de la procédure d'appel. Pour obtenir les documents, communiquer avec la société Agrotek, H-1065, Budapest, VI Bajcsy-Zsilinszky Ut 57. Tél.: (011-36-1)-127-280. Telex: (61)-22-6703. Télécopieur: (011-36-1)-124-896.

**KENYA** -- Deux entreprises kenyanes voudraient importer des machines de briquetage du charbon de bois, avec leurs accessoires. Ces machines doivent fonctionner à l'électricité et fournir un rendement de 120 kg/h. En outre, elles doivent pouvoir transformer la sciure de bois en briquettes de charbon de bois de 60 mm de diamètre. Envoyer la documentation sur ses produits à M. K. Wagathigi, Biselex Engineering, P.O. Box 18711, Nairobi, Kenya; et à M. A. Kamau, Nyange Sawmill Ltd., P.O. Box 38, Njoro, Kenya. Envoyer aussi une copie de sa correspondance à l'ambassade du

Canada, P.O. Box 30481, Nairobi, Kenya. Téléc: (Code de destination 987 (22198). Indicateur: 22198 (DOM-CAN).

**KENYA** -- Un club de camping recherche un fournisseur canadien de chapeaux de cowboy. D'autre part, une entreprise kenyane voudrait installer, sous licence accordée par une société canadienne, une usine de cordeilles de pommes de terre et d'engrais chimiques. Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi. Téléc: (Code de destination 987) 22198. Indicateur: (22198 DOMCAN).

**POLOGNE** -- Aux termes d'un prêt accordé par la Banque internationale de reconstruction et de développement (BIRD), la société de commerce étranger Polimex-Cekop Ltd., a lancé un appel d'offres, clôturant le 16 août, en vue d'obtenir la fourniture, l'installation, l'essai et la mise en service des équipements industriels nécessaires à la modernisation et à l'extension d'une usine de panneaux de particules située à Grajewo. L'appel d'offres comprend quatre groupes d'équipements: une chaîne de triage et de séchage de copeaux; une presse préparatoire et des éléments de modernisation de la presse principale; une chaîne d'imprégnation de papier; et une calandre de moletage pour revêtement artificiel. Les offres partielles seront acceptées. L'évaluation et la comparaison des offres seront effectuées séparément pour chaque groupe d'articles. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre paiement de 140 \$ US, en espèces ou par chèque, adressé au compte de la société Polimex-Cekop, n 201061-500-18900-036, à la Banque Handlowy de Varsovie. Pour tout renseignement, communiquer avec l'ambassade du Canada à Varsovie. Téléc: (Code de destination 63) 813424. Indicateur: (813424 CAA PL).

**POLOGNE** -- Aux termes d'un prêt de la Banque internationale de reconstruction et de développement (BIRD), la société Polimex-Cekop Ltd. a lancé un appel d'offres, clôturant le 25 août, en vue d'obtenir la fourniture, l'installation, l'essai et la mise en service des équipements industriels suivants, destinés à moderniser et à élargir une usine de panneaux de particules située à Wieruszow: un déchiqueteur destiné à produire des flocons à raison de 10 tonnes à l'heure, et pourvu d'un équipement de nettoyage du bois d'arrivée; un sècheur rotatif alimenté à l'huile et à la poussière de bois de ponçage, pour sécher des copeaux à raison de 1 200 kilos à l'heure; une presse primaire pour chaîne de production, large de 2 600 mm et capable de fonctionner sous une pression de 400 n/cm<sup>2</sup> et sous une vitesse de transport de 50-350 mm/sec; et une chaîne automatique conçue pour emballer des panneaux de particules dans des feuilles de plastique entourées de bandes d'acier. Les offres partielles seront acceptées. L'évaluation et la comparaison des offres seront effectuées séparément pour chaque groupe d'articles. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres contre paiement de 100 \$ US (non remboursables) en espèces ou par chèque, adressé au compte de la Polimex-Cekop, n 201061-500-18900-036, à la Banque Handlowy de Varsovie. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Varsovie.

**POLOGNE** -- Le Bureau général des postes de Pologne a proposé un projet qui exige l'installation d'un central de télécommunications perfectionné à Varsovie. Le Bureau rencontrera volontiers toute entreprise canadienne de télécommunication qui s'intéresse à ce projet, afin de discuter les modalités de sa participation éventuelle. Les documents de l'appel d'offres seront disponibles dans un environ si le projet est approuvé. Communiquer avec M. Stanislaw Filipiak, Directeur général adjoint du Bureau général des postes, Polska Poczta, Telegraf 1 Telefon, Dyrekcja Generalna, PL Malachowskię 2, Varsovie, Pologne. Téléc: 813001.

**TURQUIE** -- Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 15 juillet, en vue d'acquérir 3 000 gilets de sauvetage conformes aux normes SOLAS, soit: dispositif de gonflage par la bouche (conçu pour maintenir la bouche de l'utilisateur sous un angle de 30 à 60 degrés au-dessus de l'eau); tube CO<sub>2</sub>; ceinture et accessoires à l'épreuve des moisissures. Les gilets doivent être en caoutchouc naturel ou en caoutchouc dur synthétique (néoprène), revêtu de CPV ou de polyuréthane; le devant du gilet doit être orange, et le dos, kaki. La capacité de levage doit être d'au moins 125 kilos et leur poids maximal, de 2,2 kg. Les gilets doivent être livrés avec tous leurs accessoires: sifflet S.O.S., produit chimique anti-requin.

(Voir page 6: Marchés.)

## Une grande porte d'accès au marché japonais

Un bon agent peut s'avérer le meilleur ami des exportateurs canadiens.

Mais tous les agents ne sont pas en mesure de consacrer le temps, les efforts et des fonds nécessaires pour créer des marchés afin de lancer un nouveau produit.

Telle était l'expérience de Timminco, un fabricant canadien de strontium qui, depuis de nombreuses années, vend ses produits au Japon avec un succès mitigé.

Or, il y a deux ans, Timminco a modifié sa stratégie commerciale : après s'être débarrassé de son représentant japonais, il a fait appel à la Fédération des fabricants canadiens au Japon (F.F.C.J.).

Fondée pour assurer aux fabricants canadiens une 'présence' sur un marché japonais plutôt difficile, la F.F.C.J. n'a jamais ménagé ses efforts dans aucun domaine de la commercialisation; elle a ainsi permis à Timminco d'augmenter largement ses ventes de strontium.

## A toute vapeur sur le marché indonésien

General Motors du Canada (Division des diésels) est dans la bonne voie en Indonésie.

En effet, en mars dernier, le géant de l'automobile a signé un contrat portant sur la livraison de 15 locomotives diesel aux Chemins de fer nationaux d'Indonésie. D'une valeur de 29 millions de dollars, ce contrat n'est que l'un des deux accords, annoncés récemment, qui contribueront à renforcer la position du Canada sur le marché indonésien.

Un autre contrat, celui-ci de 17 millions de dollars, portant sur des wagons-trémie, a été remporté en janvier dernier par Hawker Siddeley Canada. Ces locomotives et ces wagons-trémie sont destinés au projet de centrale énergétique au charbon de Bukit Asam, au sud de Sumatra, qui prévoit la fourniture, par le Canada, de l'équipement exigé par une ligne de chemin de fer de 400 kilomètres et par un port.

À l'égard de ce projet, notre réussite est due à nos prix avantageux, à notre souci des besoins du

## Le Japon est grand ouvert aux bonnes exportations

(Suite de la première page.)

à l'étranger; on est donc loin des 4 % qui prévalaient en 1984. Cette expansion étant largement orientée vers l'Amérique du Nord, le Canada devrait bien en profiter.

Alors que bon nombre d'exportateurs canadiens se sont déjà taillés un domaine appréciable sur le marché japonais, le Canada y exporte désormais de nouveaux produits tels que des confitures de baies sauvages et des frites congelées, en passant par les filets de poisson panés et les matériaux de construction domiciliaire.

En se fondant sur des données de la Stratégie commerciale nationale, l'ambassade du Canada à Tokyo fera préparer cet automne une série d'études de marché sur les produits que les Japonais achètent de plus en plus à l'étranger.

On choisira les produits qui feront l'objet d'une étude détaillée à la lumière des renseignements que renferme la banque de données WINEX-PORT afin d'évaluer si l'industrie canadienne est capable de faire face à la demande.

Ces études, qui seront préparées avec la collaboration du Conseil de commerce Canada-Japon, de l'Association des exportateurs canadiens et d'autres grandes associations industrielles, ouvriront la voie aux nouveaux produits canadiens sur le marché des plus dynamiques du Japon.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés offerts par le Japon, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ), au (613) 995-1281.

Par la même occasion, cet organisme est à l'origine de certains changements apportés aux méthodes traditionnelles du Japon en ce qui concerne la fonte de l'aluminium.

Au nom de Timminco, la F.F.C.J. a organisé la participation d'entreprises à d'importants colloques consacrés à cette industrie, préparé des réunions avec les plus grandes fonderies d'aluminium, et contribué à l'essai du produit aux usines de fonte.

En outre, la F.F.C.J. fait la liaison entre les utilisateurs et la division technique de Timminco, afin d'assurer le suivi des opérations.

Grâce aux efforts de cet organisme, Timminco compte aujourd'hui, parmi ses acheteurs,

## Gros 'crédits' pour l'Algérie, le Chili

De bonnes nouvelles pour les exportateurs canadiens.

La Société pour l'expansion des exportations

client et au financement assuré conjointement par la Société pour l'expansion des exportations et par l'Agence canadienne de développement international.

L'Indonésie est aujourd'hui notre marché principal dans les pays de l'ANASE (Association des nations de l'Asie du Sud-Est) et en Asie du Sud. Les exportations canadiennes vers l'Indonésie ont dépassé 300 millions de dollars en 1987, soit une augmentation de 27 % par rapport à 1986.

Avec plus de 170 millions d'habitants et son réseau de communications en pleine expansion, l'Indonésie est actuellement, comme l'on découvre les exportateurs canadiens, un marché susceptible d'accueillir une vaste gamme de marchandises : appareillages électriques, systèmes électroniques, équipements de télécommunication, générateurs de puissance, pâte à papier, matières plastiques, caoutchouc synthétique, blé, provendes, potasse et soufre.

Pour tout renseignement sur le commerce avec l'Indonésie, communiquer au MinAffex, avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie et Pacifique Sud (PST), au (613) 996-5824.

## L'U.R.S.S. nous offre un marché 'boeuf'

Une société ontarienne de Brampton a conclu un contrat de 1,3 million de dollars, portant sur la vente, à l'Union Soviétique, de taureaux pédigrés de race Holstein et Santa Gertrudas.

Ce contrat, accordé à la Rowntree Farms Ltd., a fait l'objet d'une annonce conjointe du ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, et du ministre de l'Agriculture, M. John Wise.

La transaction a été conclue par l'entremise de la Corporation commerciale canadienne (C.C.C.) avec la Skotoimport, qui est une société d'import-export de l'U.R.S.S. Selon M. Crosbie, il s'agit du quatrième contrat portant sur du bétail

plusieurs grands fabricants japonais d'automobiles et de pièces automobiles. De plus, on est en train d'essayer ses produits dans bon nombre d'autres usines, ce qui laisse présager une augmentation continue des ventes de Timminco.

Les entreprises qui désirent savoir comment la F.F.C.J. peut les aider à explorer les débouchés du marché japonais et contribuer, de façon permanente, à leurs efforts de commercialisation, peuvent communiquer avec M. Maurice Anderson, Director, F.F.C.J., 101 Homat Avon, 5-12-2 Higashi Gotanda, Shinagawa-ku, Tokyo 141, Japon. Tél. : 03-441-7294.

(S.E.E.) a renouvelé sa ligne de crédit conclue avec la Banque algérienne de développement et avec la Corporacion Nacional del Cobre du Chili (CODELCO).

On disposera ainsi d'environ 350 millions de dollars pour financer les ventes de biens et de services canadiens aux acheteurs algériens. Depuis la conclusion portant sur la ligne de crédit, en 1984, nous avons exporté vers ce pays pour plus de 190 millions de dollars de biens et de services.

Par ailleurs, l'accord conclu en 1986 entre la S.E.E. et la CODELCO, le plus grand producteur mondial de cuivre, a permis de financer des ventes à l'exportation canadienne totalisant plus de 5 millions de dollars.

Le renouvellement récent de cet accord, qui porte sur 25 millions de dollars, permettra de financer d'autres ventes canadiennes au cours des deux prochaines années.

Les exportateurs canadiens désireux d'exploiter l'une ou l'autre de ces lignes de crédit doivent communiquer avec l'un des bureaux de la S.E.E. à Vancouver, Calgary, Winnipeg, London, Toronto, Ottawa, Montréal ou Halifax.

pédigré, qui ont signé la société Rowntree, la C.C.C.C. et l'Union Soviétique.

Selon M. Wise, ces commandes prouvent le succès de l'accord vétérinaire conclu entre Agriculture Canada et son homologue soviétique, accord qui autorise l'exportation de bétail canadien vers l'U.R.S.S.

La Corporation commerciale canadienne, qui est une société d'Etat, conclut, au nom de fournisseurs canadiens, des contrats avec des gouvernements étrangers et des organismes internationaux. En 1987-1988, la Corporation a conclu des accords de vente d'une valeur totale de 774 millions de dollars.

## La demande augmente en Finlande

(Suite de la première page.)

accrue des services de vidéographie, la demande concernant les réseaux CATV et les canaux à large bande devrait également augmenter au cours des deux prochaines années.

Toujours d'après ce rapport, l'augmentation du nombre de foyers disposant du câble et des services qui leur sont offerts entraînera un accroissement des importations finlandaises d'équipements de télédiffusion et de télédistribution.

Ce sont actuellement la Suède, le Japon et l'Allemagne de l'Ouest qui satisfont la plupart des besoins de la Finlande dans le domaine des appareils de mesure, des câbles spéciaux et des équipements d'antennes; mais ce pays offre

également des débouchés aux entreprises canadiennes qui possèdent le matériel voulu.

Ce rapport constitue un remarquable manuel d'introduction : les entreprises canadiennes y trouveront une liste de personnes-clés au service d'organisations finlandaises liées à l'industrie de la télévision, dont des noms d'agents et de distributeurs. Le rapport comporte également un aperçu de l'industrie de la télédiffusion dans son ensemble, consacré aux lois et aux normes, aux règlements et à la diffusion par satellite.

Pour obtenir des exemplaires du rapport, communiquer, au MinAffex, avec M<sup>me</sup> Jennifer Barabie, Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest (RWT), au : (613) 995-4730.

# Le Canada joue le jeu à Expo 88, en Australie



Sur la bonne 'voie' -- Ce monorail de l'ère de l'espace amène les visiteurs au pavillon canadien à Expo 88, en Australie. Plus de 50 sociétés canadiennes y exposent leurs matériels de loisirs.

Le rideau s'est enfin levé sur Expo 88, à Brisbane, en Australie, mais les plus enthousiastes sont, de loin, les exportateurs canadiens d'articles de loisirs.

Expo 88 a pour thème : « Les loisirs à l'âge de la technologie ». Or, la plateforme centrale du pavillon canadien présente nos plus belles réalisations dans les domaines de la technologie des loisirs et du matériel de conditionnement physique.

Plus de 50 entreprises canadiennes y montrent comment leurs inventions rassemblent les Canadiens pour leur permettre de 'jouer d'un bout à l'autre du pays'.

Parmi les articles canadiens exposés, on notera le rafraîchisseur-réchauffeur électronique portable de Koolatron (que tout campeur avisé devrait posséder); le 'Buddy Bike', un tandem de bicyclettes montées côte à côte; et un sac à dos Kanuk qu'on peut transformer en valise.

Tous ces produits sont conçus pour fasciner et séduire les visiteurs d'Expo 88, mais leurs fabricants et fournisseurs espèrent également qu'ils leur ouvriront de nouveaux débouchés, non seulement en Australie mais dans le monde entier.

Donc, existe-t-il un meilleur terrain de vente qu'une foire internationale où l'on attend plus de 8 millions de personnes ?

Pour tout renseignement sur la participation canadienne à cet événement prévu jusqu'au 30 octobre, communiquer, au MinAffex, avec M. Jean-Pierre Ollivier, Direction des expositions internationales (BTE), au (613) 996-2223.

## De gros buts sont à marquer au salon des sports de Paris

Paris -- Lorsqu'on entendra le signal du départ à Paris, le 4 septembre prochain, plus de 25 équipes nationales seront en lice en vue d'obtenir une part du butin.

L'événement ? Sisel Sport '88.

Les concurrents ? Des fabricants et des exportateurs de matériels de sport venus du monde entier.

Les affaires sont florissantes dans l'industrie des matériels de sport, ce qui fait de Sisel Sport un endroit passionnant du point de vue commercial.

L'année dernière, au cours de cette exposition commerciale internationale de quatre jours, environ 1 000 sortes d'articles provenant de 29 pays ont rempli le Parc des expositions à Paris. Les sports de plus en plus populaires et les plus en vogue étaient représentés : du volley-ball au golf, et du ski de fond à l'alpinisme.

A en juger par les résultats de l'année dernière, les affaires devraient bien marcher. 52 % des visiteurs de Sisel Sport sont venus pour s'informer des nouveaux produits et des nouvelles inventions concernant cette industrie; les autres, soit 48 %, viendront soumettre des commandes.

Pour obtenir d'autres renseignements sur Sisel Sport, le rendez-vous international des matériels de sport, qui aura lieu à Paris du 4 au 7 septembre, communiquer avec Promosalons -- French Trade Exhibitions, 210 Dundas St. West, Suite 800, Toronto, Ont., M5G 2E8. Tél. : (416) 997-7320.

## Le boisé canadien attire les Américains

Les stratégies commerciales et les opérations promotionnelles connexes conçues pour aider les fabricants canadiens à augmenter leurs ventes aux États-Unis figurent parmi les hautes priorités de la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement aux États-Unis (UTD), au ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Par exemple, on a prévu plusieurs opérations promotionnelles en vue d'aider les industries spécialisées dans l'exploitation forestière et dans la pâte à papier.

Le 15 septembre prochain, des acheteurs américains se rendront à St-Georges de Beauce (Québec) à l'occasion de Demo'88/Silvillog'88. Cette exposition commerciale de trois jours comprendra des démonstrations pratiques d'équipements conçus pour la gestion et les récoltes forestières.

## Coopération technologique 'pacifique'

La technologie peut-elle jouer un rôle dans l'amélioration de la coopération parmi les nations du Pacifique ?

Cette question figure, parmi d'autres, à l'ordre du jour de la Conférence technologique sur la coopération et l'information dans le Pacifique (Pacific Cooperation and Information Technology Conference (PACIT 88)), qui se tiendra à Vancouver du 6 au 9 septembre.

PACIT 88 est le nom d'une séance de travail organisée pour des cadres supérieurs, sur invitation seulement, par des membres de la Fondation Asie Pacifique du Canada, et l'Institut Atwater, dans le domaine de la technologie de l'information et des communications, et dans celui des relations économiques avec les pays de l'Asie et du Pacifique.

« Mon espoir, a déclaré le président de la Fondation, M. Ray Anderson, c'est que les recommandations formulées seront assez fermes et

en outre, on prévoit la publication de deux annuaires de fabricants, de spécialistes et de fournisseurs d'équipements canadiens dans les domaines de la pâte et du papier, de l'exploitation forestière et du sciage. Ces deux annuaires seront distribués aux États-Unis.

Mais UTD ne travaille pas en vase clos. Ses stratégies commerciales et ses opérations promotionnelles sont élaborées de concert avec des associations commerciales et avec d'autres ministères et agences du gouvernement fédéral et des provinces.

Par exemple, les annuaires d'exportateurs sont dus à la collaboration du MinAffex avec le ministère de l'Expansion industrielle régionale et avec le Service canadien des forêts.

Pour tout renseignement sur les services offerts par UTD, ou sur Demo'88/Silvillog'88, ou encore sur les annuaires, composer le (613) 993-6134.

assez précises, à l'égard de la région de l'Asie et du Pacifique, pour que toute la région connaisse une augmentation prodigieuse de l'accès à l'information.»

La Fondation est un organisme indépendant sans but lucratif, fondé pour favoriser les connaissances, la compréhension et l'entente parmi les populations et les institutions du Canada et celles de l'Asie et du Pacifique.

Son mandat précis est de créer des politiques et des programmes culturels éducatifs et économiques qui renforceront la présence du Canada en Asie et dans le Pacifique.

Pour plus de renseignements sur les activités de la Fondation ou pour recevoir son bulletin, communiquer avec M<sup>me</sup> Natalie Veiner Freeman, Affaires publiques, Fondation Asie Pacifique du Canada, 665-999 Canada Place, Vancouver, B.C., V6C 3E1. Tél. : (604) 684-5986.

# D'excellentes ventes à 'cuisiner' à Vancouver

Vancouver -- Qu'on essaie d'imaginer un « smorgasbord » offrant les meilleurs aliments canadiens à l'occasion d'une rencontre internationale de gourmets.

Or, ce rêve culinaire deviendra réalité le 30 août lorsque l'exposition Food Pacific 88 ouvrira ses portes à des membres de l'industrie alimentaire groupant des grossistes, des distributeurs, des importateurs et des détaillants venus du monde entier.

Food Pacific 88, qui aura lieu à B.C. Place de Vancouver, du 30 août au 2 septembre, constitue la deuxième exposition commerciale internationale organisée par le Canada dans le domaine agro-alimentaire.

La première, l'exposition inaugurale, qui a eu lieu à l'été de 1986, a remporté un franc succès. Environ 800 entreprises de 30 pays s'y sont fait représenter par plus de 500 exposants réunis à Vancouver, voie de passage septentrional vers les marchés alimentaires d'Amérique du Nord et du Bassin du Pacifique.

Ce sont plus de 18 000 membres de cette profession qui ont visité les pavillons remplis de toutes sortes de produits canadiens : poissons et fruits de mer, viandes et volailles, fruits et légumes, aliments congelés, pâtisseries, aliments diététiques, vins et spiritueux, épices et condiments.

A l'occasion de Food Pacific 88, les organisateurs comptent rassembler un nombre encore plus grand d'exposants, d'acheteurs et de représentants du monde entier. Cette année, l'exposition alimentaire la plus vaste et la plus complète jamais tenue dans une localité canadienne s'accroîtra de nouvelles présentations.

Ces nouveautés comporteront des équipements



Grande première -- C'est en 1986 que Food Pacific a été inauguré à B.C. Place Stadium, à Vancouver, attirant plus de 500 exposants venus de 30 pays.

tout récents destinés au traitement, à l'emballage, à la réfrigération, à l'étiquetage, au transport, à la fixation des prix, à la vente au détail, à la cuisson, au service et à la transformation des aliments, sans parler des pavillons consacrés à l'horticulture.

Selon M. Hugh Walker, président de la B.C. Food Exhibitions Ltd. (l'organisation provinciale chargée de coordonner l'exposition avec l'aide du gouvernement fédéral), « Cette exposition réservée aux professionnels ne tardera pas à devenir un rendez-vous international pour les principaux exposants et acheteurs de produits alimentaires. »

D'autre part, Food Pacific 88 offre aux entreprises canadiennes une occasion unique de présenter leurs produits à d'importants acheteurs qui représentent des supermarchés, des magasins spécialisés, des hôtels et des restaurants, ainsi qu'à des grossistes, des importateurs et des exportateurs du monde entier.

En outre, cette exposition permettra aux

membres canadiens de l'industrie alimentaire d'identifier des sources de matières premières, de rencontrer de nouveaux fournisseurs, de s'associer avec des chefs d'entreprise canadiens et étrangers, et d'étudier des projets lucratifs d'entreprises conjointes.

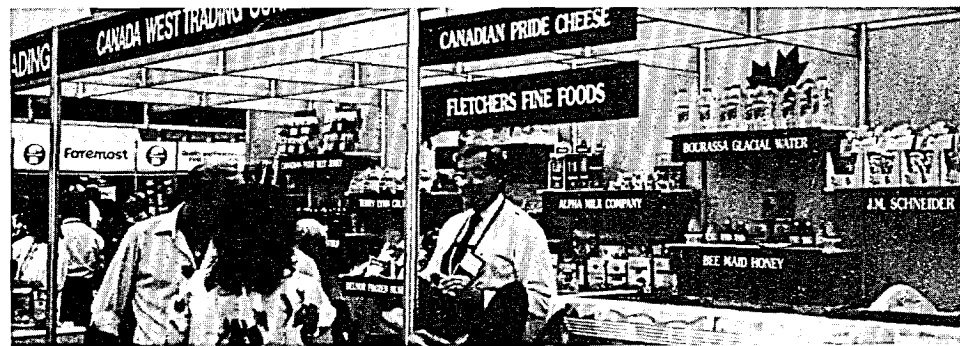
Il y aura de nombreuses occasions d'élargir les contacts et les perspectives commerciales au cours des événements spéciaux qui auront lieu dans le cadre de cette foire commerciale. Ainsi, la Conférence de l'industrie alimentaire de l'ouest du Canada et de l'ouest des États-Unis, baptisée « Partenaires commerciaux » (Partners in trade), réunira, à partir du 28 août, des chefs d'entreprise qui exposeront les aspects complexes de leur profession.

En outre, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) a organisé des rencontres privées permettant aux producteurs et aux exportateurs canadiens de rencontrer des délégués commerciaux des missions canadiennes à l'étranger, pour les renseigner sur les débouchés dans divers pays.

Au nombre des pays qui comptent participer à Food Pacific 88, citons : l'Argentine, la Malaisie, Singapour, l'Indonésie, les Philippines, la Grande-Bretagne, la Côte d'Ivoire, la République populaire de Chine, l'Autriche, la Hongrie, les États-Unis et l'Australie. Quant aux visiteurs, on en attend de tout le Canada, des États-Unis, d'Europe et des pays en bordure du Pacifique.

Les entreprises canadiennes qui désirent participer à Food Pacific 88 à titre d'exposant ou de visiteur doivent communiquer avec les organisateurs, en s'adressant à : B.C. Food Exhibitions Ltd. Tél. : (604) 660-2288. Télex : 04-357817 (FOODPC86VCR).

Pour prendre rendez-vous avec les délégués commerciaux canadiens lors de Food Pacific 88, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de l'expansion des marchés (TAP), 125, Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-1775.



Un attrait appétissant -- Comme en 1986, Food Pacific devrait attirer des centaines d'exposants étrangers à ce salon alimentaire qui aura lieu à Vancouver du 30 août au 2 septembre.

## Un film-vidéo pour promouvoir le Canada

Comment 'vendre' le Canada en tant que l'un des principaux pays industrialisés ?

Cette question a reçu une réponse grâce au parrainage du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) et de 12 sociétés rassemblées par la Chambre de commerce du Canada.

Le Canada dans les affaires, un film vidéo de 15 minutes conçu pour la Chambre de commerce et le MEIR, fait ressortir le dynamisme et l'esprit novateur des milieux d'affaires canadiens. Son but est de dissiper les malentendus nourris à l'étranger au sujet du Canada en tant que partenaire commercial.

Le vidéo a été présenté pour la première fois à des spectateurs enthousiastes, à Ottawa, dans les bureaux de la Chambre de commerce.

Disponible en sept langues, le vidéo résume ce que le Canada peut offrir de mieux en tant que nation industrialisée : l'écran est traversé par une

cascade d'images consacrées à nos immenses ressources naturelles, à nos technologies de pointe et à nos usines ultramodernes, sans parler de nos réseaux de transport vastes et complexes.

Le message est parfaitement clair : « Des profondeurs de l'espace aux profondeurs de la Terre, le Canada est au travail. »

Le ministre de l'Expansion industrielle régionale, M. Robert de Cotret, qui assistait à la projection, n'a pas tari d'éloges à propos de Canada dans les affaires. « Le Canada, a-t-il déclaré, n'est pas connu comme il le mérite dans les milieux d'affaires internationaux. Nous ne pouvons pas tout faire, mais ce que nous pouvons faire, nous pouvons le faire mieux que quiconque dans le monde entier. »

Telle est la grande idée que le vidéo voudrait répandre. Pour en obtenir des exemplaires, (50 \$ pour les membres de la Chambre de commerce, 75 \$ pour les autres), s'adresser à la Chambre de commerce du Canada, 55, rue Metcalfe, bureau 1160, Ottawa K1P 6N4. Tél. : (613) 238-4000.

On peut aussi emprunter gratuitement, pour une courte période, des exemplaires de ce vidéo, en communiquant avec M<sup>me</sup> Susan Barnabe, Direction des communications (BCOM), Services audio-visuels, ministère de l'Expansion industrielle régionale, 235, rue Queen, Ottawa K1A 0H5.

### Salon bio à Tokyo

Tokyo -- BIOFAIR'88 est une exposition commerciale internationale consacrée à l'industrie de la biotechnologie, qui aura lieu à Tokyo du 20 au 23 octobre.

Pour participer à BIOFAIR'88, communiquer avec le bureau local du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), afin d'établir s'il est possible de bénéficier d'une aide en vertu du Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.).



## Ça mord au Japon

Les entreprises canadiennes désireuses d'entrer en contact avec des importateurs japonais de produits de la pêche disposent maintenant d'un outil de commercialisation gratuit.

En effet, l'ambassade du Canada à Tokyo a fait savoir qu'elle vient de conclure, avec la *Suisan Keizai Shimbu*, un accord permettant aux exportateurs canadiens de produits de la pêche d'y faire publier gratuitement leurs demandes de renseignements commerciaux.

*Suisan Keizai* est, au Japon, le plus grand quotidien commercial spécialisé dans l'industrie des fruits de mer. Son tirage atteint 58 000 exemplaires.

Les exportateurs canadiens de produits de la pêche désireux d'utiliser ce service gratuit doivent envoyer leur documentation concernant leurs produits et leurs services à l'ambassade du Canada, 7-3-38 Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107, Japon. Tél : (Code de destination 72) 22218. Indicatif : (DOM-CAN J22218).

## Marchés mondiaux

(Suite de la page 2.)

torche étanche à batteries, et trois mètres de corde. Le Ministère exige une caution d'exécution de 6 %. Notre mission peut obtenir gratuitement les documents de l'appel d'offres et les envoyer aux entreprises canadiennes, contre versement d'environ 60 \$ pour frais d'envoi. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Tél : (Code de destination 607) 42369. Indicatif : (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** - Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 15 juillet, en vue d'acquérir cinq machines de lutte contre l'incendie destinées aux avions. Voici les spécifications : moteur diesel refroidi par eau; entraînement 6 x 6; transmission automatique ou semi-automatique; rapport entre la puissance du moteur et le poids brut du véhicule : 12 kW/tonne (minimum); réservoir d'eau (capacité minimale : 9 000 litres); réservoir de mousse (capacité minimale : 1 000 litres); pompe à eau (capacité minimale : 5 500 litres/minute); tourelle (capacité minimale : 4 000 litres/minute). La tourelle doit pouvoir tourner à 100 % au moins dans les deux sens, sous une compression d'au moins 10 degrés ou à une élévation d'au moins 38 degrés. La capacité des gicleurs de balayage au sol placés sur le devant et sur le dessous du véhicule doit être d'au moins 375 litres par minute. Un tuyau d'embranchement d'au moins 30 mètres de long (avec bobine), revêtu de caoutchouc à l'intérieur et à l'extérieur, doit être installé sur les côtés gauche et droite. La puissance totale de décharge totale des embranchements doit être d'au moins 250 litres/minute (sur une distance d'au moins 15 mètres). La vitesse maximale des véhicules, à pleine charge, doit être d'au moins 100 km/heure. D'autre part, le Ministère exige une caution d'exécution de 6 %. Les offres partielles ne sont pas acceptées. Le paiement sera effectué f.a.b au moyen d'une lettre de crédit irrévocable. Notre mission peut obtenir gratuitement les documents de l'appel d'offres et les expédier aux entreprises contre virement de 60 à 70 \$ pour frais d'envoi. 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 hache rapporte gros en Jamaïque

(Suite de la première page.)

d'Etat, la Jamaica Commodity Trading Company (JCTC).

Actuellement, la JCTC achète tout son bois d'oeuvre à des fournisseurs américains au moyen de 6 appels d'offres annuels. En 1987, elle a acheté 30 millions de pieds planches en bois d'oeuvre.

Devant l'énergique reprise qui a lieu dans l'industrie du bâtiment, reprise amorcée par l'activité prodigieuse qui touche la construction destinée aux touristes, les besoins de cette année sont évalués entre 30 et 40 millions de pieds planches, ce qui représente environ 11 millions de dollars.

D'après le rapport, les fournisseurs américains ont été les seuls à bénéficier des offres, car les entreprises canadiennes ont toujours coté des prix largement supérieurs à ceux de leurs homologues américains.

Or, même si les négociants jamaïcains considèrent le pin canadien comme un matériau d'excellente qualité, son prix (de 80 à 100 %

## gros en Jamaïque

supérieur à ceux de nos concurrents américains) est le principal obstacle à l'accroissement des importations de bois d'oeuvre canadien.

D'autre part, toujours selon ces négociants, les exportateurs canadiens ne se montrent pas assez agressifs dans leurs méthodes de vente.

A la suite d'une enquête auprès des négociants, le rapport conclut à la nécessité de créer et d'établir une stratégie de commercialisation puissante afin d'accroître nos chiffres de vente.

La demande actuelle de bois d'oeuvre porte sur les produits suivants : pin (pin dur, pin de construction, pin de charpente); cèdre; acajou; ébène vert; contre-plaqué; planches de densité composite et moyenne; moulures et garnitures; matériaux de planchéage; et planches de pin courtes.

Pour satisfaire ses demandes, la JCTC s'adressera volontiers à n'importe quel fournisseur, si son prix est concurrentiel, si la qualité de ses produits répond aux normes requises et si les délais de livraison sont respectés.

Pour obtenir des exemplaires du rapport, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), MinAffex, au (631) 992-0384.

## Une assurance aux ventes rassurante

(Suite de la première page.)

personnes d'emploi au Canada.

En 1987, la S.E.E. a protégé 1 486 entreprises contre les risques liés aux exportations et aux investissements à l'étranger. Le montant total de ces assurances s'élevait à 3,5 millions de dollars. Au cours de l'année, la S.E.E. a versé 23,4 millions de dollars d'indemnités, tandis que les demandes antérieures ont entraîné le remboursement de plus de 18 millions de dollars.

En outre, la S.E.E. a fourni 859 millions de dollars pour appuyer les exportations canadiennes en assurant des possibilités de financement à des acheteurs installés à l'extérieur du Canada. Un grand nombre de ces acheteurs venaient d'Afrique du Nord, d'Afrique de l'Ouest, d'Amérique latine et d'Asie.

M. Crosbie a insisté sur le comportement commercial plus dynamique manifesté par la S.E.E. en 1987, attitude qui lui a permis de mieux servir les intérêts d'un nombre croissant d'exportateurs.

## Jordanie : ça vole

Le récent accord bilatéral conclu entre le Canada et le Royaume de Jordanie sur le transport aérien est propice au renforcement des relations commerciales entre nos deux pays.

Cet accord annoncé par le secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, et par le ministre des Transports, M. Benoit Bouchard, jette les bases d'un service aérien direct entre les deux pays.

Aux termes de cet accord, les Lignes aériennes royales de Jordanie, qui constituent le transporteur désigné de ce pays, seront autorisées à desservir Montréal via Bruxelles, à partir d'un point quelconque du territoire jordanien. De son côté, Air Canada pourra desservir Amman via Athènes, à partir de n'importe quelle localité située au Canada.

Dans un message conjoint, MM. Edward Daughney, président du conseil, et Robert Richardson, président et directeur général, ont déclaré que l'amélioration du volume d'affaires reflétait une augmentation considérable de l'utilisation et de la valeur des services de la S.E.E.

« Nous sommes confiants, ont-ils ajouté, que les changements effectués en 1987 nous permettront, en 1988, d'offrir des services compétitifs à un nombre croissant d'exportateurs. Ce faisant, nous contribuerons aux objectifs commerciaux de nos exportateurs tout en favorisant l'essor économique du Canada. »

Pour tout renseignement sur les services offerts par la S.E.E., communiquer au 151, rue O'Connor, Ottawa (Ont.) K1P 5T9. Tél. : (613) 598-2500.

## 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)

*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) 996-2225.

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

Tirage : 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
CIC  
Vol. 6 #11  
JCS

# CanadaExport

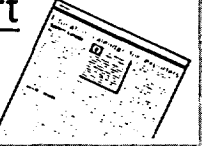
External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 6, NO. 11

JUNE 30, 1988

Where to brush up  
your export  
skills

See pages 3-4



## BidNet services a boon to ERSCO

Necessity is indeed the mother of invention--for ERSCO Manufacturing Inc., "invention" in the form of modification and diversification.

In 1986, plummeting oil and gas prices played havoc with the fortunes of Alberta-based Energy Resource Supply Company Ltd. Faced with the misfortune, the company modified its rugged oil field pump, making it suitable for more generalized municipal use.

The result: Like the phoenix, ERSCO Manufacturing Inc. rose from its ashes and began life anew.

ERSCO, a scaled-down reincarnation of Energy Resource Supply Co. Ltd., is a manufacturer and wholesaler of pump products, including both deep-well and off-shore submersibles, turbines, fire pumps, centrifugal pumps, and sump pumps.

A modified ERSCO pump made snow for the nordic and biathlon events at the recent Winter Olympics.

Currently, ERSCO's staff numbers three full-time and two part-time employees. Until its sales volume increases and its work load stabilizes, ERSCO is taking business one step at a time. At present, it is limiting its activities to the assembly of pumps only. Machining and fabrication are subcontracted out.

The 1986 downturn in Alberta's economic fortunes has taught the two-year-old company

Turn to page 6 --Phoenix

## Canada-Thailand talk trade

Secretary of State for External Affairs Joe Clark was to visit Bangkok the end of the month, carrying with him an economic cooperation agreement to be signed by himself and Foreign Minister Siddhi of Thailand.

The latest Thai-Canadian cooperation agreement was announced in May 1988 by Michael Berry, Director General of External Affairs Asia and South Pacific Bureau.

Berry was in Thailand to address a conference --organized by the Thailand Development Research Institute (TDRI) and the Conference Board of Canada--aimed at strengthening business sector links between the two countries.

Although Canadian officials declined to disclose the exact details of the agreement, Berry said, "Unlike other similar agreements, this one

envisages the direct involvement of the private sector in its implementation."

When signed, the agreement will be the latest in a series of increasing economic and diplomatic contacts between the two countries, contacts that took root when Thailand first became a major recipient of Canadian development assistance in 1981.

Of the growing relationship between Canada and Thailand, Berry commented, "It is clear that there is more dynamism in the Canadian-Thai relations than with Canada's other ASEAN trading partners."

Two-way trade between the countries increased in 1987 by 55 per cent over 1986. Current trends suggest that Canada-Thai trade will exceed half a billion dollars in 1988. If that projection is realized, Thailand will become Canada's number one trading partner in ASEAN. Added Berry, "I do not think it unrealistic to look to a doubling of our two-way trade within five years time." Berry told his audience in Bangkok that "Canada had strengths in certain sectors that make us competitive with any other country in the world. It is the matching of these strengths with Thailand's economic priorities that point to genuine potential for Canada and Thailand to develop the growing relationship between us."

The sectors earmarked by Berry as offering the greatest potential for Canadian business people include: transportation and communications; energy; hydro and thermal power generation and transmission; agro-food processing; oil and gas; and mining.

At present, said Berry, Canadian companies are pursuing several projects in Thailand, including the Bangkok mass transit project (Skytrain), in communications with both civilian and military clients, in livestock and food processing, oil and gas exploration, coal mining, and electricity generation.

Throughout his speech, Berry stressed private

Turn to page 6--Trade

## Making waves



A crafty market--Roger Hyde, President of Calgary, Alberta-based Canadian Aero-Marine Industries Inc., basks in success. His power boat-manufacturing company is making waves in international sales circles. Story page 5

## Singapore is a market worth refining

In the face of adversity, Singapore's petroleum industry has not only survived--it has expanded and prospered.

The health of the industry, which is so vital to Singapore's economy, bodes well for Canadian exporters. That's because, as the industry grows, the export opportunities for Canadians also grow--especially for those firms engaged in the refining, storage and trading sectors.

Singapore is the world's third largest refining centre. Its five refineries have a total capacity of 943,000 barrels per day. Also, petroleum products are the country's largest single export item. In 1987, petroleum products accounted for

almost 20 per cent of Singapore's total exports and 30 per cent of its domestic exports.

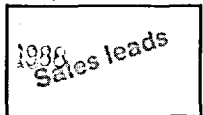
Despite its role as the leading independent refiner in the Asia-Pacific region, Singapore has refineries that are less sophisticated and produce lower yields of the more desirable light and middle products than do their North American and European counterparts.

To meet the demand for lighter end products, refineries are being upgraded. In 1987, a total of S\$122.3 million was committed to the upgrading and expansion of the refineries through to 1990. The investment plans include a new

Turn to page 6--Petroleum

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- German Democratic Republic: Aggressiveness, trade fair participation open market doors ..... 5
- Food is more than fair in France ... 5
- Defence the best offense in winning international contracts ..... 6



# Good sales prospects from around the world

**ALGERIA**--The Society of Drilling Works and Hydraulics Development has issued a two-lot tender, bid closing date August 8, for speed star drilling rigs (SS 40 SP) and two GM engines (6V 8V). Purchase price of documents is \$40. Transportation costs are \$210. A second tender, issued by Sonatrach and with a bid closing date of July 31, is for GMC vehicle spare parts. Documents cost \$60 and there are no transportation costs. Interested bidders should contact A. Zehani, Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: (66043 CANAD DZ).

**BRITAIN**--A U.K. company wishes to offer its marketing and communications services to Canadian firms seeking markets in Britain. For further information, contact Julian Roup, Group Account Director, SGL Corporate Kingsgate House, 536 King's Road, London, SW10 0UH. Tel: 01-351-2733. Telex: 24637.

**GREECE**--A tender for the supply of various quantities and types of creosote oil has been announced by the Hellenic Public Power Corporation (HPPC). One requirement is for 7,000 metric tons of creosote oil in accordance with BS 144/1973 type 1. The oil must be suitable for impregnation of wooden poles, with naphtha content not to exceed 5 per cent. This quantity is to be delivered in bulk. The second requirement is for 1,000 metric tons of creosote oil (same type and for same purpose as above) with naphtha content being unlimited. This quantity is to be delivered in non-returnable drums or in bulk. (HPPC reserves the right to increase or decrease the quantities by 25 per cent within eight months from the effective date of the contract. Closing date for receipt of bids is July 29. Post can forward documents, at a cost of \$55-\$60, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**HUNGARY**--On behalf of Phylaxia Veterinary Biologicals Co., and under a World Bank loan, Chemokomplex, requests delivery of various equipment and devices for an integrated livestock industry project. The project comprises 12 sub-projects. Required are: three stationary air compressor units (with working pressure of 2.5 BAR); one stationary air compressor unit (with a working pressure of 6 BAG); cartridge filters (suitable for mounting in pipeline to filter gaseous media in microbiological process); cartridge filters (suitable for mounting in pipeline to filter liquid media in microbiological process); two turbo-compressor-type refrigeration packages (to cool drinking water); one vacuum drum filter; one pressure filter unit; one reverse osmosis unit; one intermittent (discontinuous-duty) ultrafilter; one single-stage vacuum evaporator (for aqueous solutions containing enzymes); one single-stage vacuum evaporator (for aqueous solutions containing antibiotics); one spray-dryer (for aqueous suspensions containing both enzymes and antibiotics). Bids close July 29. Tender documents are available on payment of US\$200 (non-refundable) to Chemokomplex account no. MKKB 203-10765 through the National Bank of Hungary, Budapest. Further details are available from Mr. K. Darvas, Chemokomplex, Tel: (011-36-1)-119-506. Telex: (61)-22-5158.

**HUNGARY**--The Hungarian Foreign Trade Co. for Agricultural Capital Equipment requires the supply of a milking liner producing plant. The plant project is funded through a

World Bank loan and requires two injection-moulding presses; two main moulds; 30 inserts for the main moulds; formulation and manufacturing technology for the milking liner rubber compound and manufacturing technology for the milking liners; and ingredients for a 7,000-KG milking liner rubber compound. Service, spare parts, materials, installation and training of operators are also required under the tender. Tender documents are available on payment of US\$100 (non-refundable), to be made through the National Bank of Hungary to account no. 216-55076 of Agrotek, kept with the Commercial and Credit Bank Ltd., Budapest. Bids close September 16. For further information, contact Mr. K. Fath or Mrs. E. Czaran, Agrotek, H-1055 Budapest VI, Bajcsy-Zsilinszky UT 57. Telex: (61)-22-5651 or 22-6703. Fax: (011-36-1)-124-896.

**HUNGARY**--Metrimpex Hungarian Trade Co. requires the supply of milk contents-testing and somatic cell-counting equipment and a flacon washing machine for an integrated livestock industry project that is funded through a World Bank loan. Requirements for the milk contents-testing and somatic cell-counting equipment are: must be able to measure, simultaneously, the fat, albumen, sugar and dry material content of milk samples within operating schedule of five-day week, two shifts per day; must be able to test, simultaneously, the butterfat, lactalbumin and somatic cell-number of a minimum 1.6 million samples annually (based on an operating schedule of five days per week, two shifts per day; must include data record and ready sorter devices to enable direct transfer of data from test equipment to the national computer centre and back to the farms from which milk samples originate; supplier must operate a service in Hungary to ensure the availability of spare parts and quick performance of service work. Price is to include a three-year guarantee, spare parts, and after-sale service. Flacon washing machine must be able to operate five days per week, two shifts per day and be capable of processing 1.6 million milk-sample flacons (with 30 mm. volume) annually. Interested Canadian companies should contact, Mrs. T. Lokodi or Mrs. K. Peterfy, Metrimpex, Laboratory Equipment Imports Division, H-1391 Budapest P.O. Box 202, Budapest V Munnich Ferenc U 21. Telex: (61)-22-5451.

**KENYA**--A local film production house is interested in forming a joint venture with a Canadian company to make documentary film videos in Africa, particularly in Kenya. The Canadian company would be required to invest in such equipment as good-quality high-band video cameras and editing desks. Interested firms should contact the Canadian High Commission, Nairobi, Kenya. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOM-CAN).

**MOZAMBIQUE**--The Ministry of Transport and Communications of the Peoples Republic of Mozambique has called for tenders to manufacture, supply and erect two ship-to-shore container gantry cranes and one rail transfer gantry crane. Bid closing date is August 31. Eligible companies must have experience in manufacturing specified equipment and must be registered in a member state of the African Development Bank or in a participant state of the African Development Fund. Interested Canadian companies can obtain further information and complete tender documents, at a cost of US\$200, from the office of the con-

sulting engineers: Viatek Group/Esko Poltto Oy, Lauttasaarenmaki 4, SF-00200 Helsinki, Finland. Tel: 358-0-6924455. Telex: 122976 MANNE SF. Telefax: 358-0-6924015.

**POLAND**--Update on the Swiecie Pulp and Paper Mill rehabilitation project that is financed through the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD): Bid documents are now undergoing evaluation at World Bank headquarters in Washington, D.C. Bid documents go on sale June 30 and bids close September 30. The official invitation to bid will be issued shortly. Further details will be supplied, when available.

**SAUDI ARABIA**--The Saudi Consolidated Electric Co. invites bids for the design, supply, installation, testing, commissioning and guarantee of all work required for the construction of a 380-KV transformer station (south of Madinah). Also required is the implementation of a 380-KV aerial line to feed the south Madinah transformer station from the Rabigh steam power station. The bid, which closes August 1, consists of four tenders: A) civil works, electric modules and ancillaries for the south Madinah 380-KV transformer station (bid documents approximately \$10,000); B) power transformers and parallel reactors for the south Madinah transformer station (bid documents approximately \$3,335); C) expansion of surveillance and control system at the south Madinah transformer station (bid documents \$1,670); and D) 380-KV aerial lines linking the south Madinah transformer station to the Rabigh steam power station, an aerial line between Missajjeed and Madinah, and 110-KV feedlines (bid documents \$10,000). Interested Canadian companies should contact the Canadian Embassy, Riyadh, Saudi Arabia, Telex: (Destination code 495) 404893. Answerback: (Domcan SJ). Fax: (011-966-1) 488-0137.

**TUNISIA**--The Ministry of Communications has announced two separate tenders for the supply, installation, and start-up of A) a national rural telephone network and B) equipment for the extension of a rural telex system. Documents for each tender cost \$300 and are available from M. Furesz, Counsellor Commercial, Canadian Embassy, Tunis, Tunisia. Telex: 15324 (15324 DOMCAN TN).

**TURKEY**--The Turkish Cukurova Power Generation Corp. (CEAS) has issued a tender for 210 170-KV capacitive voltage transformers. Bid closing date is August 9. Bidders must have supplied at least 1,000 capacitive voltage transformers of at least 170-KV or higher voltage level. At least 25 per cent of those supplied must have been operating successfully for the last three years. Bidders must also have been regularly engaged in the design and manufacture of transformers for a continuous period of at least five years. A bid security of 32,000,000 Turkish Lira is required. Post will obtain bid documents, at a cost of 200,000 TL, and forward to interested Canadian companies. Contact, the Canadian Embassy, Ankara Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**NOTE:** Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products.

# Education calendar for exporters

## Eastern Canada

### September 11-February 13

Developing New Markets Through Exporting—World Trade Institute. This six-month program will give participants a working knowledge of exporting techniques. A series of nine meetings will be conducted by professionals, academics and experienced business people who will address practical aspects of exporting of interest to new and established exporters. The meetings will be held on the following dates: September 11-12, October 17-18, November 21-22, January 9-10 and February 13. Halifax, World Trade Centre. \$1,500. Advance registration required. Contact: Chris Thornley, (902) 428-7233.

### October 11-14

Export Marketplace '88—Department of External Affairs. An opportunity to meet Canadian Trade Commissioners from various posts abroad on a one-to-one interview basis. \$25.

#### Nova Scotia

October 11-Halifax

October 13-Sydney

Contact: Doug Rosenthal, (902) 426-6125.

#### New Brunswick

October 11-Saint John

October 12-Moncton

Contact: John Richard, (506) 857-6459.

#### Prince Edward Island

October 13 - Charlottetown

Contact: Fraser Dickson, (902) 565-7443.

#### Newfoundland

October 14 - St. John's

Contact: Pat Cronin, (709) 772-2457.

## Central Canada

### September 12-13

Fourth Annual Joint Indo-Canadian Business Council—The Canada-India Business Council. The meeting will feature sectoral presentations and discussion by business people from India and Canada. Montreal. Contact: Peter Eyed, (613) 238-4000.

### September 20

Brazil Outlook '88—Brazil-Canada Chamber of Commerce/Canadian International Development Agency. This one-day seminar will update participants on conditions for investment and joint ventures and opportunities for trade in Brazil. Montreal. Contact: Michael de Freitas, (416) 364-4634.

### September 20

Doing Business in Hong Kong: Practical Aspects—The Hong Kong-Canada Business Association. An established expert in telecommunications will discuss how to do business in Hong Kong. Toronto, 8:00-10:00 a.m. Contact: Lee Meister, (416) 366-2642.



The Conference Board of Canada

The Export Education Calendar, a listing of applied programs and seminars of interest to the export practitioner, is compiled three times a year as a public service by the International Business Research Centre of The Conference Board of Canada. Information on the events is provided by the sponsoring organizations. Calendar events are subject to change by those sponsors.

### September 20-November 15

Canadian Customs—Humber College of Applied Arts and Technology. This course is designed to give participants a thorough knowledge of all Canadian customs procedures under the Harmonized System including preparation and filing of all documentation for exports, imports, refunds and drawbacks. Etobicoke, Humber College. Tuesday evenings, 7:00-10:00 p.m. \$150. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

### September 22

Brazil Outlook '88—Brazil-Canada Chamber of Commerce/Canadian International Development Agency. Toronto. Contact: Michael de Freitas, (416) 364-4634.

### September 22-October 27

Exporting and International Business—Humber College of Applied Arts and Technology. The course will provide an overview of operating a business in an international environment. Designed for small business, the course will concentrate on specific differences between conducting international business and domestic business. Etobicoke, Humber College. Thursday evenings, 7:00-9:30 p.m. \$85. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

### September 26-December 5

Aspects of Trade: Imports and Exports—Humber College of Applied Arts and Technology. This course will deal with various aspects of international trade, with particular focus on practical information to enhance job performance. Special attention will be paid to buying and selling terms, modes of transportation and import and export documentation. Etobicoke, Humber College. Monday evenings, 7:00-10:00 p.m. \$195. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

### September 27-November 29

International Banking and Finance—Humber College of Applied Arts and Technology. This course will focus on the international financial system. The international activities of Canadian and non-Canadian banks and the specific functions of their international departments and affiliates will also be discussed.

Etobicoke, Humber College. Tuesday evenings, 6:30-8:30 p.m. \$150. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

### September-December

International Negotiating—Ministry of International Trade. This course takes a practical approach to the subject. It offers participants basic information on international trade and concrete ideas on import-export. The course is given by trade professionals who are specialists in their field. Montreal. Contact: Danielle Cadieux, (514) 499-2156.

### September-December

Sales Missions and International Negotiations—Ministry of International Trade. This course prepares participants to be more successful in their inter-cultural relations. It gives participants an understanding of behaviour and negotiations. Montreal. Contact: Danielle Cadieux, (514) 499-2156.

### September-December

Introduction to International Transport in the Context of Product Marketing—Ministry of International Trade. This program offers pertinent and useful information that will enable participants to plan a proper transport strategy, appropriate to the needs of their business. The course material is in an international context. Montreal. Contact: Danielle Cadieux, (514) 499-2156.

### September-December

Introduction to External Trade—Ministère du Commerce Extérieur. This ten-week course will give participants a working knowledge of how to deal with the administrative functions involved in exporting. The program will cover such topics as: Why export?; analysis of the potential of the firm and of the product; choosing a market; selling abroad; financing exports; documentation and methods of payment; negotiating an international sales contract; transporting the product at lowest cost; and tariff and non-tariff barriers. Montreal. Contact: Danielle Cadieux, (514) 499-2156.

### October 12

Beyond Free Trade: Europe 92—The Canadian Manufacturers' Association. Discussion on Europe after the implementation of rules to create a truly common market. Montreal. L'Hôtel Meridien. Contact: Lucie Dumas, (514) 866-7774.

### October 13-31

Export Marketplace '88—Department of External Affairs. An opportunity to meet Canadian Trade Commissioners from various posts abroad on a one-to-one interview basis. \$25.

#### Quebec

October 13-Rimouski

October 14-Quebec

October 17-19 - Montreal

October 20- Sherbrooke/Magog

Contact: Claude Lavoie, (514) 283-6779.

# Trouble-free performance wins approval from Pakistan

Thanks to Canadian technology, the lights in Pakistan will glow brighter by 1992.

DBS Escher Wyss of Lachine, Quebec was recently awarded a \$70 million contract to supply four hydraulic turbines to the Pakistan Water and Power Development Authority (WAPDA).

The giant Francis-type turbines are destined for the Tarbela Hydropower Third Extension Project in northern Pakistan, and will increase the generating capacity of the power station to 3,510 MW.

The turbines will be the largest ever made in Canada. The experience gained in constructing them will put DBS Escher Wyss at the forefront of Francis turbine technology in Canada.

At a signing ceremony in Montreal, DBS Escher Wyss President Werner Strub explained that his company had beaten out three Canadian competitors to win the contract on the basis of price, technical excellence and international experience.

"An additional factor," said Strub, "was WAPDA's great satisfaction with the timely delivery and commissioning, and the trouble-free performance of units nine and 10 at Tarbela, which were also supplied by DBS under a pre-

vious contract."

The contract represents 200 person years of



Power play--A Lachine, Quebec company, DBS Escher Wyss, recently announced the signing of a \$70 million contract to supply four hydraulic turbines to the Pakistan Water and Power Development Authority. At the press conference announcement in Montreal are (left to right): Najmuddin A. Shaikh, Pakistan's Ambassador to Canada; Monique Landry, Canada's Minister for External Relations and International Development; and Werner R. Strub, President of DBS Escher Wyss.

work for DBS over the next four years in its Lachine plant and, in addition, a total of 300 per-

son years of employment for suppliers and subcontractors in Quebec and in other provinces.

In announcing the contract, External Relations and International Development Minister Monique Landry congratulated DBS "on their success in gaining this very major contract, against stiff competition," and added that, "through this contract, the story of cooperation between Canada and Pakistan will continue. Canada has been Pakistan's loyal partner in the energy sector and the results have been good, thanks to technology transfer and personnel training," said Mrs. Landry.

Financing of the project has been provided through long-term loans from the Export Development Corporation (EDC) and the Canadian International Development Agency (CIDA).

The first turbine is scheduled to be in service by July 1991 and the fourth by May 1992.

For information on potential Canadian trade opportunities in Pakistan, contact C. Seddon of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST). Tel: (613) 996-7256.

Continued from page 3

## Ontario

October 17- Cambridge

October 18- London

October 19- Barrie

October 20- St. Catharines

October 21- Ottawa

October 24-26- Toronto

October 25- North Bay

October 26- Sault Ste. Marie

October 27- Windsor

October 28- Sarnia

October 31- Trenton

Contact: Doug Paterson, (416) 973-5052.

## October 18

Differences in Trading with the Various Countries in the Far East--The Hong Kong-Canada Business Association. An established speaker will discuss practical aspects of doing business in the Far East region. Toronto. 8:00-10:00 a.m. Contact: Lee Meister, (416) 366-2642.

## October 26-27

The Canadian Defence Industry: On Target for the 90's?--The Financial Post Conference/Air Canada. This one-and-a-half day meeting will discuss Canada's industrial and export strategies, industrial benefits policy, U.S. defence procurement and other important issues related to the defence industry. Ottawa, The Westin Hotel. \$525. Contact: Paula Gould, (416) 596-5681.

## October 30-November 17

Industrial Cooperation Mission to Thailand, Malaysia, Singapore and Indonesia--Canadian Manufacturers' Association/Canadian International Development Agency. This four-country mission will be seeking op-

portunities for Canadian trade and investment. Toronto. Contact: Doreen Ruso, (416) 363-7261.

## Western Canada

### July 16

New Exporters to Border States--British Columbia Ministry of Economic Development/Canadian Consulate General in Seattle/DRIE. This one-day event will give participants essential information on markets and legal aspects of doing business in the United States. The meeting will introduce key contracts to aspiring Canadian exporters. Seattle (bus transportation from Vancouver provided). Contact: Eric MacDonald, (604) 660-3966.

### August 13-20

International Management for Canadian and Japanese Executives--The Banff Centre School of Management/International Centre of the University of Calgary. The objective of this strategic management seminar is to train Canadian and Japanese executives in the successful management of international business. A concentration on inter-cultural issues will help develop the personal/business relationships among participants. Banff, The Banff Centre. \$2,195 all inclusive. Contact: G. Peter Greene, (403) 762-6120.

### October 2-4

Innovations in Export: 45th Annual Convention--Canadian Exporters' Association. This annual meeting will feature presentations on a variety of issues facing Canadian exporters including Canada-U.S. free trade, strategic planning for exports, export financing and Canada's new aid strategy. Calgary,

The Westin Hotel. Contact: Marcelle Lapointe, (613) 238-8888.

## October 12-25

Export Marketplace '88--Department of External Affairs. An opportunity to meet Canadian Trade Commissioners from various posts abroad on a one-to-one interview basis. \$25.

### British Columbia

October 12-13-Vancouver

October 14-Kelowna/Kamloops

Contact: Gordon Keys, (604) 666-1438

### Alberta

October 17-18-Calgary

October 19-20-Edmonton

Contact in Edmonton: Neil Van Bostelen,

(403) 420-4414.

Contact in Calgary: Mike Brennan, (403) 292-4575.

### Saskatchewan

October 21-Regina

October 24-Saskatoon

Contact in Regina: Nelson Barsi, (306) 787-2193.

Contact in Saskatoon: Burke Darling (306) 975-4346.

## October 20

Export Trade Seminar--Department of External Affairs/DRIE. A "how-to" export trade seminar will feature established speakers addressing various topics of interest to new exporters. Regina. \$50. 9:00 a.m.-4:00 p.m. Contact: Burke Darling, (306) 975-4346.

## November 22

The Pacific Connection: How Canada-U.S. Free Trade Opens Export and Investment Opportunities in the Pacific Northwest and the Californias--The Financial Post Conference/Air Canada. This half-day meeting will examine the trade and investment opportunities open to business with the advent of free trade between the United States and Canada. It will also provide a look at how free trade will affect the way of doing business. Vancouver, The Pan Pacific Hotel. 8:30 a.m.-12:30 p.m. \$325. Contact: Paula Gould, (416) 596-5681.

If you or your organization are planning an export-oriented educational event for your business community or for a larger public, and would like to have the event recorded in the Export Education Calendar, please contact the International Business Research Centre before October 1, 1988, at: The Conference Board of Canada, 255 Smyth Road, Ottawa, Ont. K1H 8M7. Tel: (613) 526-3280. Telex: 053-3333. Fax: (613) 526-4857

# Trade fairs, aggressiveness keys to entering GDR market

The Winter Olympics did more than support international sporting competition.

The Olympics raised Canada's profile abroad, as prime-time TV coverage beamed images of Canadian people and scenery into homes around the world.

Canada's enhanced profile was very much in evidence at the Leipzig Trade Fair, which boasted 9,000 exhibitors this past March in the German Democratic Republic (GDR).

The comments from visitors who dropped by the Canadian booth reflected the GDR's appreciation of the warm welcome and spontaneous reception that Canada extended to the country's athletes.

Relations between Canada and the German Democratic Republic have been enhanced by the agreement to establish embassies in Ottawa and East Berlin. The Republic has already acted on the agreement—its embassy in Ottawa has been open since last December.

For the time being, Canadian interests in the German Democratic Republic continue to be handled by the embassy in Warsaw, Poland. Although Commercial Secretary Donald Leavitt divides his time between Warsaw and East Berlin, he admits that "Whatever we do well now, we could do a great deal better with a permanent presence here (in the German Democratic Republic)."

Traditionally, the majority of Canadian exports to the GDR have been grain and foodstuffs. However, increasing self-sufficiency in agricultural production has reduced the country's need for Canadian barley and wheat.

While these commodities remain in demand, there are signs on the horizon that opportunities to diversify into other fields are quickly rising. Food processing and packaging, especially of convenience products, are likely growth areas, as

is Canadian manufacturing equipment and technology.

The Canadian presence at Leipzig also advanced prospects for the sale of mining conveyor belting by Goodyear Canada and for the sale of engineering services by the Montreal firm of Klockner Stadler Hurter, to assist modernization in the pulp and paper sectors.

At the trade fair, two Canadian publishers were honored for their entries in the German Democratic Republic Book Exhibition, "The Most Attractive Books in the World."

Alphacollage, published by the Porcupine Quill, and Books, Books, Books, Books, a publication of the Aliquando Press, received awards for outstanding book art.

Following the Leipzig Fair, GDR delegations paid a brief visit to Canada in mid-April.

One group, led by Foreign Trade Vice Minister Christian Meyer, visited Alberta and Ottawa, where meetings were held with Minister for International Trade John C. Crosbie.

The second group, consisting of senior business representatives, travelled to Toronto to present a seminar on how to do business in the German Democratic Republic.

The Toronto seminar, attended by representatives of 48 firms, was designed to assist Canadian companies to better understand the realities of the GDR marketplace and the opportunities it affords Canadian exporters.

Meyer emphasized that his country has plans to invest 74 billion marks for modernizing and streamlining industrial operations—an undertaking which holds the promise of select opportunities for Canadian firms in areas such as food processing/packaging and furniture manufacture.

Minister Meyer also spoke in favour of an expanded and more diversified trading relationship

between the two countries, and advised Canadian business people to adopt a more aggressive marketing strategy when pursuing markets in the German Democratic Republic.

For further information on the Leipzig Trade Fair or for general information on Canadian trade opportunities with the German Democratic Republic, contact: Mitch Vlad, of External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT). Tel: (613) 992-1449.

## France food fair

Calling all Canadian exporters.

The Canadian Consulate in Lyon, France has announced it will set up shop at the 4th Salon des Metiers de Bouche in Lyon, from January 21 to 25, 1989.

The food industry in the Rhone-Alpes/Lyon area is highly developed and very active. Salon des Metiers attracts an exclusive trade audience: restaurateurs, caterers, hotel and cafeteria suppliers, and chain store buyers. They come to see, and to buy, the latest and best in food, food preparations, and beverages for commercial and industrial use.

Canada's contribution to Salon des Metiers de Bouche will take the form of an information booth and product display. The display will feature Canadian honey, frozen foods, cheddar cheese, fish products, maple products, wild rice, smoked meat and alcoholic beverages, such as whisky.

Canadian companies that have representation in France or those wishing more information on how to participate in the 4th Salon des Metiers de Bouche, should contact the Canadian Consulate, Bonnel Part-Dieu Bldg., 74 Bonnel St., 3rd Floor, 69428 Lyon Cedex 03. Tel: (011-33-1) 72.61.15.25. Telex: 380003 CANADA.

Information on the Salon des Metiers de Bouche may also be provided by W.J. Curran of External Affairs' Food Products Division (TAN). Tel: (613) 996-4207.

## Algeria bound?

Travellers to Algeria who may have to make changes in flight schedules should try their utmost to do so—before entering the country. Otherwise, they may face delays of three or more days; or be refused changes to their schedule or to other airlines; or they may even have to purchase new tickets. The Canadian Embassy cannot intervene or be of significant assistance to travellers caught in this situation.

## President named

The President of the Canadian Exporters' Association, Frank Petrie, completes his term on July 13, 1988.

His successor, who takes up his duties on August 1, is L.J. (Jim) Taylor, currently Minister (Commercial/Economic), the Canadian High Commission in London.

Mr. Petrie, previously a senior member of the Trade Commissioner Service of the Department of External Affairs, served with the Association for a four-year period which began in February 1984.

## Making waves in world boat markets

Canadian power boats are riding the waves of international success.

From its home port of Calgary, landlocked Canadian Aero-Marine Industries Inc. has closed a deal to sell 50 of its 19-foot, bow rider, outboard Spectre power boats to Yamaha of Japan.

The Calgary company, incorporated in January 1985, is no stranger to Yamaha Motor Co. Ltd., Japan. Little more than 18 months after setting up shop, Canadian Aero-Marine signed a licensing and technology assistance agreement with Yamaha to manufacture Spectre power boats and sell them through a dealer network in Western Canada.

Forty Canadian boat-builders were in the running for the Yamaha contract, but Canadian Aero-Marine's dynamic combination of quality and innovation, coupled with aggressive marketing, left the competition on shore.

What impressed Yamaha, says Canadian Aero-Marine's President Roger Hyde, was "our professionalism, our presentation, the factory we put together and also that we had taken the time to design our own boat. We also stress things similar to the way they do things in Japan, like cleanliness of the workplace, worker health and safety, careful monitoring of productivity and quality control in the manufacturing

process."

The agreement gave the fledgling firm the resources of a multi-billion-dollar international company. "The technology assistance agreement means we have the benefit of all their research and development and all their technology in respect to the boats we build for them," says Hyde.

At the same time the company was producing boats for Yamaha, it also was manufacturing a power boat suited to Canadian conditions. The "BMW" of glass fibre boats, the Falcon, features a state-of-the-art hull that is crafted of the finest materials available, and it's virtually unsinkable.

In late 1987, the Falcon caught the eye of a Finnish dealer who contracted Canadian Aero-Marine to manufacture 20 of the power boats for distribution in Sweden, Norway and Finland.

The company's most recent sales coup—50 Spectres destined for the growing Japanese pleasure craft market—should see Canadian Aero-Marine's total sales rise to \$3 million by the end of 1988, a real surge compared to \$1 million in 1987.

With his company's reputation established both domestically and internationally, Hyde now hopes to pull out the throttle and guide his craft into the highly competitive waters of the U.S. market.

# Petroleum profits

Continued from page 1

catalytic cracker secondary processing complex at Shell's refinery, a hydrocracker for Mobil's refinery, and a visbreaker at Esso's facilities. Furthermore, two of the country's independent oilstorage operators are planning major additions.

In a recent government study of Singapore's economy, oil trading was identified as a "growth niche where opportunities for exploration exist". As the study further noted: "Singapore is close to major oil-consuming markets, and has efficient terminals and blending facilities. This infrastructure makes Singapore attractive as a trading centre for petroleum products."

As Singapore's petroleum market grows, there will be new opportunities for Canadian exporters, especially including opportunities to:

- provide technical expertise and sophisticated equipment (needed for refinery upgrading and expansion of petroleum storage facilities);
- supply crude petroleum (as traditional sources—Indonesia, Malaysia, and the Middle East—turn to their domestic refineries); and
- participate in oil trading (a very active market).

For further information on the petroleum industry and the opportunities it offers Canadian exporters, contact Roman Hruby of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST). Tel: (613) 992-0959.

# Like Phoenix, BidNet service sees company rise from ashes

Continued from page 1

another valuable lesson: diversification is essential to survival.

From its Western Canadian base, ERSCO has expanded into state, local and federal government markets throughout the United States.

And it's all been done with the help of a joint venture between Alberta's Department of Economic Development and Trade and the federal government.

The joint venture uses the services of a Washington, D.C.-based company, BidNet, which provides information on sales opportunities in the giant U.S. institutional market.

BidNet, a company in the Dun and Bradstreet group, functions as a centralized clearing house for information on tenders issued by federal, state and local governments and their related institutions.

BidNet provides it clients with brief summaries of real sales opportunities presented by U.S. institutional buyers.

ERSCO President John Pacello has nothing but praise for BidNet. "Without BidNet, we would be involved in a small cutthroat marketplace restricted to Alberta. With BidNet, we have access to the best marketplace any where—the United States."

# Defence products prove best offense

Chalk up another first for Canada.

The honours for this Canadian first go to Telemus Electronic Systems Inc., the Nepean, Ontario microwave and defence technology company that in just four years has carved out a solid niche in Canada's defence industry.

Considered one of the world leaders in digital radio frequency memory (DRFM) technology, Telemus has developed a product that, used in conjunction with electronic countermeasure (ECM) equipment, enhances the ability of battleships to evade air-to-sea rocket attacks.

In May, Telemus signed a contract to supply one digital radio frequency memory unit, as well as an ECM techniques generator and test sub-system, to the British Admiralty Research Establishment.

The \$285,000 contract is a major breakthrough for Canada's defence industry. It is the first time in history that a Canadian company has supplied ECMs to the United Kingdom.

Although the contract calls for only one unit, Telemus President Mike Gale is confident that once the U.K. evaluates the equipment, it will place additional orders.

"Our technology is very advanced," says Gale. It is also "original."

While defence-related products made in Canada often are based on "borrowed" technology and require foreign government approval before being sold to a third party, this is the first

time Canada has 100 per cent ownership of ECM technology. "That means we control it," states Gale.

The Canadian Commercial Corporation assisted Telemus in getting the contract. The work of the Crown agency eliminated the expense and time Telemus would have had to expend in negotiating directly with an overseas client.

The company has also been assisted in its U.K. marketing efforts by the Department of External Affairs.

Founded in 1984, Telemus' yearly sales have blossomed from \$500,000 to \$3.5 million. The export market accounts for approximately 70 per cent of the company's sales, with buyers from countries as diverse as India, Sweden, Italy, and France.

# Trade to double

Continued from page 1

sector involvement in increasing Thai-Canada trade. "We have in Canada a variety of strengths and capabilities in our private sector which coincide with Thailand's development priorities. Our respective private sectors will, in the end, decide where economics and interests will bring about match-ups."

For further information on Canada-Thailand trade opportunities, contact: Nigel Godfrey of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST). Tel: (613) 995-7659.

any market."

For further information on BidNet and the services it provides, contact: Greg Goldhawk of External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTE). Tel: (613) 993-7486.

## Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English     French

Mail to: *CanadExport* (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
*(Publié aussi en français)*

**INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)**

**1-800-267-8376**  
(Ottawa area: 993-6435)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

*CanadExport* is published twice monthly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).  
 Editor-in-chief: Pamela Wiggin, tel: (613) 996-2225.  
 Editors: Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
 Circulation: 30,000.

ISSN 0823-3330

**Canada**



# Canadexport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 6 N° 11 LE 30 JUIN 1988

**L'occasion de se recycler en exportation**  
Voir pages 3-4.



## Nouvel accord Canada-Thaïlande

Lorsque le secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, s'est rendu à la fin du mois à Bangkok, à l'occasion d'une réunion avec des ministres de l'ANASE (Association des nations de l'Asie du Sud-Est), il emportait dans ses bagages un accord de coopération économique qui a été signé par lui-même et par M. Siddhi, ministre thaïlandais des Affaires étrangères.

En effet, le dernier accord de coopération entre la Thaïlande et le Canada a été récemment annoncé par M. Michael Berry, directeur général, Asie et Pacifique, au ministère des Affaires extérieures.

M. Berry s'est rendu en Thaïlande, où il a pris la parole à l'occasion d'une conférence organisée par l'Institut de recherche et de développement de la Thaïlande (TDRI) et le Conference Board du Canada; conférence dont le but était de raffermir les liens commerciaux et bilatéraux entre le Canada

et la Thaïlande. Les responsables canadiens n'ont pas voulu révéler les détails exacts de l'accord; mais on peut citer la déclaration suivante de M. Berry : « Contrairement à d'autres accords semblables, celui-ci prévoit une participation directe du secteur privé dans sa mise en oeuvre. »

Une fois signé, cet accord sanctionnera une série de contacts économiques et diplomatiques d'importance croissante entre nos deux pays. Ces contacts ont pris racine en 1981, lorsque la Thaïlande est devenue l'un des principaux bénéficiaires de l'aide canadienne aux pays en voie de développement.

A propos de l'élargissement des liens entre le Canada et la Thaïlande, voici ce que dit M. Berry : « Il est certain que nos rapports avec la Thaïlande sont plus dynamiques que nos relations avec d'autres partenaires commerciaux de l'ANASE. »

De 1986 à 1987, nos échanges avec la Thaïlande ont augmenté de 55 %. Au train actuel, ces échanges devraient dépasser un milliard de dollars en 1988. Si ces prévisions se confirment, la Thaïlande deviendra notre principal partenaire commercial au sein de l'ANASE. D'ajouter M. Berry : « Je ne crois pas me tromper en affirmant que le volume de nos échanges bilatéraux doublera au cours des cinq prochaines années. »

M. Berry a ensuite déclaré à son auditoire que « le Canada dispose, dans certains secteurs, des atouts nécessaires pour soutenir la concurrence de tout autre pays. Or, c'est en combinant ces atouts avec les priorités économiques de la Thaïlande, qu'on découvre les possibilités réelles, offertes à nos deux pays, d'exploiter le réseau croissant de nos relations ».

Voici, selon M. Berry, les secteurs qui promettent le plus à nos gens d'affaires : transports et communications; énergie; production et transmission d'énergie hydro-électrique et d'énergie thermique; transformation de denrées agro-alimentaires; produits pétrochimiques et minerais.

Selon M. Berry, des entreprises canadiennes sont en train de réaliser plusieurs projets en (Voir page 6 : Marché.)

## Un succès albertain

En matière de changement et de diversification, nécessité fait loi, comme en témoigne la société Energy Ressource Supply Company Ltd. (ERSCO Manufacturing Inc.)

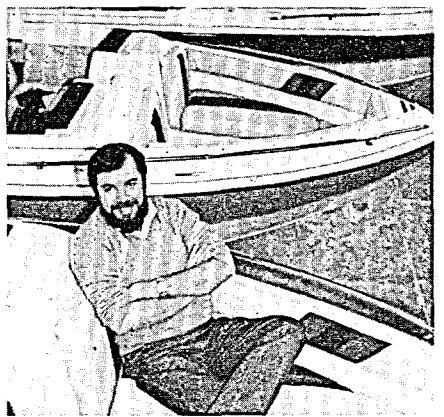
En 1986, l'effondrement des prix du pétrole et du gaz a durement secoué cette société albertaine; mais celle-ci a ressuscité de ses cendres pour commencer une nouvelle vie, après avoir modifié sa robuste pompe à gisement afin de l'adapter à l'ensemble des besoins municipaux.

L'entreprise ERSCO, qui réincarne, sur une échelle plus modeste, la société Energy Ressource Supply Co. Ltd., fabrique et vend en gros des équipements de pompage, y compris des pompes et turbines de fond extracôtées, des pompes à incendie, des pompes centrifuges et des pompes d'assèchement. D'autre part, on s'est servi d'une version modifiée de pompe ERSCO pour fabriquer de la neige aux derniers Jeux olympiques d'hiver, lors des épreuves nordiques et du biathlon.

Actuellement, le personnel d'ERSCO comprend trois employés à temps plein et deux employés à temps partiel. En attendant l'augmentation de son chiffre de vente et la stabilisation de sa charge de travail, ERSCO avance pas à pas. Pour le moment, ses activités se limitent à l'assemblage des pompes, l'usinage et la fabrication étant sous-traitées à d'autres entreprises.

Cette société, fondée il y a deux ans seulement, a su tirer une autre leçon des revers subis par l'économie de l'Alberta : la nécessité de diversifier ses opérations. Partie de sa base albertaine, ERSCO s'est lancée à la conquête des Etats, des villes, et des marchés nationaux des Etats-Unis. (Voir page 6 : Pour mieux.)

### Ohé ! Du bateau



Et voguent... les ventes ! -- Le président de la Canadian Aero-Marine Industries Inc., de Calgary, met le cap sur le marché international des bateaux à moteur. Lire l'article à la page 5.

## Singapour : un marché très 'raffiné'

L'industrie pétrolière de Singapour ne s'est pas contentée de surmonter l'adversité : elle s'est élargie et a prospéré.

Or, la vitalité d'une industrie aussi importante pour l'économie de Singapour est un heureux présage pour nos exportateurs, car son expansion crée de nouveaux débouchés, pour les Canadiens, dans les domaines du raffinage, du stockage et des échanges.

Singapour est le troisième centre mondial de raffinage : ses cinq raffineries offrent une capacité totale de 943 000 barils par jour et l'ensemble de ses produits pétroliers constitue, à lui seul, l'article d'exportation le plus important du pays. En 1987, ces produits constituaient près de 20 % des exportations totales de Sin-

gapour, et 30 % de ses exportations nationales.

Singapour occupe le premier rang des pays raffineurs de la région; cependant, ses raffineries sont moins complexes -et leurs rendements sont plus faibles quant aux distillats légers et moyens (les plus demandés)- que celles d'Europe et d'Amérique du Nord.

Pour répondre à la demande de produits finaux plus légers, on a modernisé la raffineries. Ainsi, en 1987, on a décidé de consacrer 122,3 millions de \$ à un programme de modernisation et d'expansion qui durera jusqu'en 1990. Les projets d'investissement comprennent un nouveau complexe de craquage (Voir page 6 : De bons.)

### DANS CE NUMERO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés internationaux. 2
- Une entreprise de Chine vend des turbines au Pakistan. 4
- Lyon prépare son grand salon de l'alimentation. 5
- Le marché anglais de la défense offre de bons débouchés. 1050

Marchés Internationaux des Affaires extérieures

RETURN TO DEPARTMENT OF FOREIGN AFFAIRS

REVENIR À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE



# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ALGERIE** — La division des hydrocarbures, direction de la production, de la SONATRACH, a lancé un appel d'offres international, clôturant le 31 juillet, pour la fourniture de pièces de rechange pour véhicules GMC. Par ailleurs, une société des travaux de forage et d'aménagements hydrauliques, la Wilaya de Msila, a lancé un appel d'offres international, clôturant le 8 août, pour la fourniture de pièces de rechange. Lot 1 : plate-forme de forage speed star SS 40 SP. Lot 2 : moteur GM 6V 8V. Pour obtenir les documents d'appels d'offres (moyennant, respectivement, 60 \$, et 40 \$ plus frais d'envoi de 210 \$), communiquer avec l'ambassade du Canada à Alger. Tél. : (code de destination 408) 66043 (66043 CANAD DZ).

**ARABIE SAOUDITE** — La société Saudi Consolidated Electric Co. a lancé un appel d'offres, clôturant le 1er août, en vue d'obtenir la conception, la fourniture, l'installation, les travaux d'essai, la mise en service et la garantie de tous les travaux exigés pour construire une station de transformateurs de 380 KV au sud de Madinah, ainsi que la mise en service d'une ligne de transmission aérienne de 380 KV qui alimentera la station de transformateurs de Madinah-Sud à partir de la centrale à vapeur de Rabigh. L'appel d'offres comprend les quatre volets suivants : génie civil, modules électriques et services auxiliaires pour la station de transformateurs de 380 KV de Madinah-Sud (coût approximatif des documents : 10 000 \$); transformateurs de puissance et réacteurs parallèles pour la station de transformateurs de Madinah-Sud (coût approximatif des documents : 3 335 \$); expansion du système de surveillance et de contrôle de la station de transformateurs de Madinah-Sud (coût des documents : 1,670 \$); et, enfin, lignes de transmission aérienne de 380 KV reliant la station de transformateurs de Madinah-Sud à la centrale à vapeur de Rabigh, ligne de transmission aérienne entre Missaijeed et Madinah, et lignes d'alimentation de 110 KV (coût des documents : 10 000 \$). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Riyadh. Tél. : (code de destination 495) 404893 (DOMCAN SJ). Télécopieur : (011-966-1) 488-0137.

**GRANDE-BRETAGNE** — Une société britannique de commercialisation et de communication est à la recherche de maisons d'exportation canadiennes qui voudraient se faire représenter en Grande-Bretagne. Communiquer avec : Julian Roup, Group Account Director, SGL Corporate, Kingsgate House, 536 King's Road, Londres SW10 0UH. Tél. : 01-351-2733. Tél. : 24637.

**GREECE** — La Société nationale grecque de l'énergie (Hellenic Public Power Corporation, HPPC) a lancé un appel d'offres, clôturant le 29 juillet, en vue d'acquies divers quantités d'huile de créosote. L'une de ces demandes porte sur 7 000 tonnes d'huile de créosote conforme à la norme BS 144/1973, type 1. Cette huile doit pouvoir servir à imprégner des poteaux de bois, et sa teneur en naphte ne doit pas dépasser 5 %. Cette quantité d'huile doit être expédiée en vrac. La seconde demande porte sur 1 000 tonnes d'huile de créosote (du même type et pour le même usage que dans le cas précédent), mais aucune limite n'est ici fixée pour la teneur en naphte. Cette huile doit être livrée en vrac ou dans des bidons qui ne seront pas retournés. (La HPPC se réserve le droit d'augmenter ou de réduire de 35 % les quantités prescrites au cours des huit mois qui suivront la date d'entrée en vigueur du contrat). On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre paiement de 55 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Tél. : (code de destination 601) 215584. Indicateur : (215584 DOM GR).

**HONGRIE** — Aux termes d'un prêt de la Banque mondiale, la société Chemokomplex, qui représente l'entreprise Phylaxia Veterinary Biologicals Co., voudrait se procurer une variété d'équipements et d'appareils destinés à l'ensemble d'un projet d'élevage. Ce projet comprend 12 sous-projets qui

nécessitent les équipements suivants : 3 compresseurs à air stationnaires dont la pression de service est de 2,5 BAR; 1 compresseur à air stationnaire dont la pression de service est de 6 BAR; des filtres à cartouche pouvant être montés dans une canalisation conçue pour filtrer les vecteurs gazeux au cours des processus microbiologiques; des filtres à cartouche pouvant être montés dans une canalisation conçue pour filtrer les vecteurs liquides au cours des processus microbiologiques; 2 ensembles de réfrigération du type turbo-compresseur conçus pour rafraîchir l'eau potable; 1 filtre à tambour sous vide; 1 filtre à pression; 1 unité d'osmose inverse; 1 ultra-filtre intermittent (service discontinu); 1 évaporateur sous vide à étage unique destiné aux solutions aqueuses contenant des enzymes; 1 évaporateur sous vide à étage unique destiné aux solutions aqueuses contenant des antibiotiques; 1 séchoir par atomisation destiné aux suspensions aqueuses contenant des enzymes et des antibiotiques. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, qui clôture le 29 juillet, contre virement de 200 \$US (non remboursables) au compte de Chemokomplex MKKB203-10765, par l'entremise de la Banque nationale de Hongrie, à Budapest. Pour obtenir d'autres détails, communiquer avec M. K. Darvas, Chemokomplex, Tél. : (011-36-1)-119-506. Tél. : (61)-22-5158.

**HONGRIE** — Aux termes d'un prêt de la Banque mondiale, la Société hongroise de commerce international pour les biens d'équipements agricoles voudrait obtenir une usine de fabrication de manchons trayeurs. Ce projet comprend l'installation des équipements suivants : 2 presses de moulage par injection, 2 moules principaux, 30 empreintes rapportées destinées aux moules principaux; la technologie conçue pour la formulation et la fabrication du caoutchouc destiné aux manchons trayeurs; et la technologie de fabrication destinée aux manchons trayeurs, ainsi que les éléments conçus pour fabriquer 7 000 kilos de caoutchouc destinés aux manchons trayeurs. L'appel d'offres porte également sur les services, les pièces de rechange nécessaires, les matériels, l'installation et la formation des opérateurs. On peut se procurer les documents de l'appel d'offres, clôturant le 16 septembre, contre virement de 100 \$ US (non remboursables) par l'entremise de la Banque nationale de Hongrie, au compte 216-55076 d'Agrotek géré par la Commercial and Credit Bank Ltd., Budapest. Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec M. K. Fath ou Mme E. Czaran, Agrotek, H-1055 Budapest VI, Bajcsy-Zsilinszky ut 57. Tél. : (61)-22-5651 ou 22-6703. Télécopieur : (011-36-1)-124-896.

**HONGRIE** — Aux termes d'un prêt de la Banque mondiale, la société Metrimex Hungarian Trade Co. voudrait obtenir, pour un grand projet d'élevage, un équipement de vérification des ingrédients du lait et de comptage des cellules somatiques, ainsi qu'une machine à laver les flacons. Les prescriptions concernant l'équipement de vérification et de comptage sont les suivantes : la graisse, l'albumine, le sucre et les substances sèches des échantillons de lait doivent être mesurés simultanément; pendant 5 jours par semaine, 2 équipes quotidiennes devront pouvoir tester simultanément 1,6 million d'échantillons de matières grasses et d'albumine; pendant 5 jours par semaine, 2 équipes quotidiennes devront pouvoir vérifier au moins 1,1 million d'échantillons, si les matières grasses, les lactalbumines et le nombre de cellules somatiques font l'objet de tests simultanés; il faudra également livrer des appareils d'enregistrement et de triage immédiat des données afin d'assurer le transfert direct des informations entre l'équipement de vérification et le centre informatique national, et afin de renvoyer ces données aux exploitations d'où proviennent les échantillons de lait; le fournisseur devra également assurer, en Hongrie, un service chargé de fournir les pièces de rechange et d'effectuer rapidement les travaux de réparation et d'entretien; en outre, le prix des équipements doit

comprendre une garantie de 3 ans, des pièces de rechange, et un service après vente. La machine à laver les flacons doit pouvoir fonctionner 5 jours par semaine en employant 2 équipes quotidiennes; en outre, elle doit pouvoir traiter annuellement 1,6 million de flacons d'échantillons de lait (volume : 30 mm). Communiquer avec Mmes T. Lokodi ou K. Péterfy, Metrimex, Laboratory Equipment Imports Division, H-1391 Budapest P.O. Box 202, Budapest V Munnich Ferenc U 21. Tél. : (61)-22-5441.

**KENYA** — Une entreprise locale de production de films voudrait constituer une entreprise conjointe avec une société canadienne en vue de produire des vidéos documentaires en Afrique, en particulier au Kenya. Cette société canadienne devrait alors investir dans certains équipements, notamment des caméras vidéo à fréquences élevées, d'excellente qualité, et des consoles de mise en forme. Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi, Kenya. Tél. : (code de destination 987) 22198. Indicateur : (22198 DOMCAN).

**MOZAMBIQUE** — Le ministère des Transports et des Communications de la République populaire du Mozambique a lancé un appel d'offres, clôturant le 31 août, en vue d'obtenir la fabrication, la fourniture et l'installation de 2 grues à portique à conteneurs bord à terre, et d'une grue à portique de chargement de wagons. Les entreprises canadiennes peuvent obtenir d'autres renseignements, ainsi que tous les documents de l'appel d'offres, contre paiement de 200 \$ US, en communiquant avec le bureau des ingénieurs conseils : Viatek Group/Esko Poltto Oy, Lautasaarenmaki 4, SF-00200, Helsinki, Finlande. Tél. : 358-0-6924455. Tél. : 122976. Indicateur : (122976 MANNE SF).

**POLOGNE** — On a reçu une mise à jour du projet de remise en état de l'usine de pâte et papier de Swiecie, projet financé par la BIRD. Les documents de l'appel d'offres, en cours d'évaluation au siège social de la Banque mondiale à Washington (D.C.), seront vendus à partir du 30 juin; et les appels d'offres clôtureront le 30 septembre. L'appel d'offres officiel sera lancé prochainement.

**TUNISIE** — Le ministère des Communications a lancé deux appels d'offres, clôturant le 30 août, concernant l'acquisition, l'installation et le démarrage de A) un réseau national de téléphone rural, et B) un équipement destiné à l'extension d'un système de téléx rural. On peut se procurer chaque document de l'appel d'offres, contre paiement de 300 \$, en communiquant avec M. Furesz, Conseiller commercial, ambassade du Canada à Tunis. Tél. : 15324 (15324 DOMCAN TN).

**TURQUIE** — La société de production d'énergie turque Cukurova (CEAS) a lancé un appel d'offres, clôturant le 9 août, en vue d'acquies 210 transformateurs de tension capacitive de 170 KV. Les soumissionnaires doivent avoir fourni au moins 1 000 transformateurs de tension capacitive d'au moins 170 KV; et 250 au moins de ces installations doivent fonctionner normalement depuis 3 ans. En outre, les soumissionnaires doivent s'être consacré, régulièrement et sans interruption, à la conception et à la fabrication des transformateurs depuis au moins 5 ans. D'autre part, on exige une caution de soumission de 32 millions de livres turques. Notre mission peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre paiement de 200 000 LT. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Tél. : (code de destination 607) 42369. Indicateur (42369 DCAN TR).

**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.

# Programmes pratiques à l'exportation

## Régions de l'Est

**Du 11 septembre 1988 au 13 février 1989**

La création de nouveaux débouchés au moyen de l'exportation — World Trade Institute. Ce programme de six mois est conçu pour donner aux participants une connaissance pratique des méthodes d'exportation. Des professionnels, des professeurs et des gens d'affaires chevronnés dirigeront une série de neuf séances consacrées aux problèmes concrets qui intéressent tous les exportateurs, novices ou chevronnés. Les réunions auront lieu au World Trade Centre d'Halifax aux dates suivantes: les 11 et 12 septembre; les 17 et 18 octobre; les 21 et 22 novembre 1988; les 9 et 10 janvier; et le 13 février 1989. 1 500 \$. Inscription préalable exigée. Renseignements: Chris Thornley, (902) 426-7233.

**Du 11 au 14 octobre**

Le marché des exportations en 1988 — Ministère des Affaires extérieures. Une bonne occasion de rencontrer en privé des délégués commerciaux canadiens en poste dans divers pays. 25 \$.

**Nouvelle-Écosse**

11 octobre - Halifax

13 octobre - Sydney

Renseignements: Doug Rosenthal, (902) 426-6125.

**Nouveau-Brunswick**

11 octobre - Saint-Jean

12 octobre - Moncton

Renseignements: John Richard, (506) 857-6459.

**L'Île-du-Prince-Édouard**

13 octobre - Charlottetown

Renseignements: Fraser Dickson, (902) 565-7443.

**Terre-Neuve**

Le 14 octobre - Saint-Jean

Renseignements: Pat Cronin, (709) 772-2457.

## Le Centre

**Les 12 et 13 septembre**

Quatrième réunion annuelle du Conseil commercial mixte indo-canadien — Le Conseil commercial indo-canadien. La réunion comprendra des présentations sectorielles, ainsi que des séances de discussion groupant des gens d'affaires de l'Inde et du Canada. Montréal. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**Le 20 septembre**

Perspectives du Brésil 1988 — La Chambre de commerce du Canada et l'Agence canadienne de développement international. Colloque d'une journée conçu pour mettre les participants au courant des conditions actuelles régissant les investissements et les entreprises conjointes, ainsi que les débouchés commerciaux au Brésil. Montréal. Renseignements: Michel de Freitas, (416) 364-4634.

**Le 20 septembre**

Commercer avec Hong Kong: Aspects pratiques des échanges — L'Association commerciale Hong Kong-Canada. Un spécialiste reconnu des télécommunications parlera de la façon de faire des affaires à Hong Kong. Toronto, 8h-10h. Renseignements:



Conference Board  
du Canada

Le calendrier des programmes pratiques à l'intention des exportateurs est publié tous les quatre mois à titre de service public par le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada. Les renseignements sur les événements proviennent des organismes qui les parrainent, ces derniers se réservant le droit d'y apporter des modifications.

ments: Lee Meister, (416) 366-2642.

**Du 20 septembre au 15 novembre**

Les douanes canadiennes — Humber College of Applied Arts and Technology. Cours d'étude conçu pour donner aux participants une connaissance complète de tous les aspects des formalités douanières canadiennes prévues par le Système harmonisé, y compris la préparation et le classement des documents d'exportation. Humber College. Les mardis soirs, de 19h à 22h. 150 \$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

**Le 22 septembre**

Les perspectives du Brésil en 1988 — La Chambre de commerce Brésil-Canada et l'Agence canadienne de développement international. Toronto. Renseignements: Michael de Freitas, (416) 364-4634.

**Du 22 septembre au 27 octobre**

L'exportation et le commerce international — Humber College of Applied Arts and Technology. Ce cours vise à offrir un aperçu de la gestion d'une entreprise commerciale dans un environnement international. Spécialement conçu pour les petites entreprises, il expliquera les différences entre le commerce extérieur et le commerce intérieur. Etobicoke, Humber College. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

**Du 26 septembre au 5 décembre**

Aspects du commerce: Importations et exportations — Humber College of Applied Arts and Technology. Ce cours est consacré à divers aspects du commerce extérieur, mais on insistera sur les moyens concrets d'améliorer le rendement professionnel. On s'attachera particulièrement aux conditions d'achat et de vente, aux moyens de transport et aux modes d'importation, ainsi qu'aux documents d'exportation. Etobicoke, Humber College of Applied Arts and Technology. Les lundis soirs, de 19h à 22h. 195 \$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

**Du 27 septembre au 29 novembre**

Les transactions bancaires et financières internationales — Humber College of Applied Arts and Technology. Ce cours est axé sur le système financier international, mais traitera également des opérations menées par des banques canadiennes et

étrangères, ainsi que des fonctions particulières de leurs divisions et succursales chargées des transactions internationales. Etobicoke, Humber College. Les mardis soirs, de 18h30 à 20h30. 150 \$. Renseignements: Julie Klinger, (416) 675-3111, poste 4418.

**De septembre à décembre**

Le négociant international — Ministère du Commerce extérieur. Cours pratique, il permet aux participants d'acquérir une connaissance de base en commerce extérieur grâce à des notions concrètes d'import-export. Il sera enseigné par des professionnels en commerce, qui ont leur propre spécialité dans le domaine. Montréal. Renseignements: Danielle Cadieux, (514) 499-2156.

**De septembre à décembre**

Ventes missions et négociations internationales — Ministère du Commerce extérieur. Ce cours prépare les participants à mieux réussir dans leurs relations interculturelles, leur donnant une meilleure compréhension du comportement humain et des négociations. Renseignements: Danielle Cadieux, (514) 499-2156.

**De septembre à décembre**

Initiations au transport international dans la mise en marché du produit — Ministère du Commerce extérieur. Ce programme diffuse l'information pertinente et utile pour que chaque participant puisse élaborer sa propre stratégie de transport, selon les besoins de son entreprise. Le programme situe la matière dans un contexte international. Montréal. Renseignements: Danielle Cadieux, (514) 499-2156.

**De septembre à décembre**

Introduction au commerce extérieur — Ministère du Commerce extérieur et l'Association des manufacturiers canadiens. L'objectif du cours est de former des gestionnaires aptes à prendre en main les fonctions administratives liées à l'exportation au sein de leurs entreprises. Sujets traités: pourquoi exporter?; analyse du potentiel de l'entreprise et du produit; choisir un marché; vendre à l'étranger; financement des exportations; documentation et modalités de paiement; négocier un contrat de vente international; assurer le produit; transporter le produit au meilleur coût; les barrières tarifaires et non tarifaires. Dix semaines. Montréal. Renseignements: Danielle Cadieux, (514) 499-2156.

**Le 12 octobre**

Au-delà du libre-échange: Europe 1992 — L'Association des manufacturiers canadiens. Un aperçu de l'Europe après l'exécution des règlements pour créer un marché véritablement commun. Montréal, l'hôtel Méridien. Renseignements: Lucie Dumas, (514) 866-7774.

**Du 13 au 31 octobre**

Le marché de l'exportation en 1988 — Ministère des Affaires extérieures. Une bonne occasion de rencontrer en privé certains de nos délégués commerciaux en poste dans divers pays. 25 \$.

**Québec**

13 octobre - Rimouski

14 octobre - Québec

(La suite page 4.)

(Suite de la page 3.)

Du 17 au 19 octobre - Montréal  
20 octobre - Sherbrooke/Magog  
Renseignements : Claude Lavoie, (514) 283-6779.

## Ontario

7 octobre - Cambridge  
18 octobre - London  
19 octobre - Barrie  
20 octobre - St. Catharines  
21 octobre - Ottawa  
Du 24 au 26 octobre - Toronto  
25 octobre - North Bay  
26 octobre - Sault Ste Marie  
27 octobre - Windsor  
28 octobre - Sarnia  
31 octobre - Trenton  
Renseignements : Doug Patterson, (416) 973-5052.

## Le 18 octobre

Les différences concernant les échanges commerciaux avec les divers pays d'Extrême-Orient -- L'Association commerciale Hong Kong-Canada. Un spécialiste reconnu parlera des aspects pratiques des échanges commerciaux avec les pays d'Extrême-Orient. Toronto, 8h-10h. Renseignements : Lee Meister, (416) 366-2642.

## Du 26 au 27 octobre

L'industrie canadienne de la défense : en joue pour les années 90 ? -- La Conférence du Financial Post et Air Canada. Au cours de cette rencontre d'une journée et demie, on parlera de stratégies industrielles et de méthodes d'exportation, de la politique relative aux profits industriels, des achats des Etats-Unis dans le domaine de la défense, sans négliger d'autres questions essentielles liées à l'industrie de la défense. Ottawa, The Westin Hotel, 525 \$. Renseignements : Paula Gould, (416) 596-5681.

## Du 30 octobre au 17 novembre

Mission de coopération industrielle en Thaïlande, en Malaisie, à Singapour et en Indonésie -- L'Association des manufacturiers canadiens et l'Agence canadienne de développement international. Cette mission consacrée à quatre pays aura pour tâche de trouver des débouchés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens. Toronto. Renseignements : Doreen Ruso, (416) 363-7261.

## Régions de l'Ouest

### Le 16 juillet

Les nouveaux exportateurs visant les Etats frontaliers -- Le ministère du Développement économique de la Colombie-Britannique, le consulat général du Canada à Seattle et le MEIR. Cette réunion d'une journée est conçue pour donner aux participants des renseignements essentiels sur les marchés, ainsi que sur les aspects juridiques des transactions commerciales aux Etats-Unis. Les Canadiens désireux d'exporter pourront rencontrer des personnes clefs. Seattle (transport en autobus prévu au départ de Vancouver). Renseignements : Eric MacDonald, (604) 660-3966.

### Du 13 au 20 août

La gestion internationale conçue pour les cadres canadiens et japonais -- L'Ecole de gestion du Banff Centre et le Centre international de l'université de Calgary. Ce colloque consacré aux stratégies de gestion vise à enseigner, à des cadres canadiens et japonais, comment gérer avec succès des transactions commerciales internationales. On insistera sur les questions d'ordre interculturel pour favoriser, parmi les participants, le développement des relations de personne à entreprise. Le Banff Centre, 2 195 \$ tout compris. Renseignements : G. Peter Greene, (403) 762-6120.

### Du 2 au 4 octobre

Les innovations dans l'exportation : 45e Congrès annuel de l'Association des exportateurs canadiens. Cette réunion annuelle comprendra des exposés sur un ensemble de questions qui se posent aux exportateurs canadiens, entre autres : l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, la planification stratégique des exportations, et la nouvelle stratégie canadienne d'aide à l'exportation. Calgary, The Westin Hotel. Renseignements : Marcelle Lapointe, (613) 238-8888.

### Du 12 au 25 octobre

Le marché de l'exportation en 1988 -- Ministère des

Affaires extérieures. Une bonne occasion de rencontrer en privé certains de nos délégués commerciaux en poste dans divers pays. 25 \$.

### Colombie-Britannique

Les 12 et 13 octobre - Vancouver  
Le 14 octobre - Kelowna/Kamloops  
Renseignements : Gordon Keys, (604) 666-1438.  
Alberta  
Les 17 et 18 octobre - Calgary  
Les 19 et 20 octobre - Edmonton  
Renseignements à Edmonton : Nell Van Bostelen, (403) 420-4414.  
Renseignements à Calgary: Mike Brennan, (403) 292-4575.  
Saskatchewan  
Le 21 octobre - Regina  
Le 24 octobre - Saskatoon  
Renseignements à Regina: Nelson Barsi, (306) 787-2193.  
Renseignements à Saskatoon: Burke Darling, (306) 975-4346.

### Le 20 octobre

Colloque sur l'exportation -- Ministère des Affaires extérieures et le MEIR. « Comment exporter », tel sera le sujet de ce colloque où des spécialistes reconnus traiteront diverses questions qui intéressent les nouveaux exportateurs. Regina, 9h-16h. 50 \$. Renseignements : Burke Darling, (306) 975-4346.

### Le 22 novembre

La filière du Pacifique -- Comment l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis ouvre des débouchés aux exportateurs et aux investisseurs dans le Nord-Ouest du Pacifique et en Californie -- La Conférence du Financial Post et Air Canada. Au cours de cette réunion d'une demi-journée, on étudiera les débouchés offerts aux échanges et aux investissements grâce à l'Accord de libre-échange entre les Etats-Unis et le Canada. On examinera également comment cet accord influera sur la façon de faire des affaires. Vancouver, The Pan Pacific Hotel, 8h30-12h30. 325 \$. Renseignements : Paula Gould, (416) 596-5681.

Si l'organisme dont vous faites partie prévoit un événement destiné aux gens d'affaires de votre milieu ou au public en général et que vous aimeriez qu'il figure au prochain calendrier des programmes pratiques à l'exportation, communiquez avant le 1er octobre 1988 avec le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada, 255, chemin Smyth, Ottawa (Ont.) K1H 8M7. Tél. : (613) 526-3280. Téléc. : 053-3333. Télécopieur : (613) 526-4857.

## Des turbines québécoises alimentent le Pakistan

Grâce à la technologie canadienne, les lampes seront plus brillantes. au Pakistan, à partir de 1992.

La société DBS Escher Wyss, de Lachine (Québec) a récemment obtenu un contrat de 70 millions de dollars, qui porte sur la fourniture de 4 turbines hydrauliques à la Pakistan Water and Power Development Authority (WAPDA).

Ces turbines géantes, du type Francis, équiperont le troisième projet d'extension hydro-électrique de Tarbela, dans le nord du Pakistan; la capacité installée de la centrale génératrice sera ainsi portée à 3 510 MW.

Ces turbines seront les plus puissantes qu'on ait jamais fabriquées au Canada; et DBS Escher Wyss occupera ainsi le premier rang, au Canada, quant à la technologie des turbines Francis.

Lors de la signature officielle du contrat, à Montréal, le président de DBS Escher Wyss, M. Werner Strub, a déclaré que son entreprise l'avait emporté sur trois concurrents canadiens en les surpassant quant au prix, à la technologie et à l'expérience internationale.

« D'autre part, a déclaré M. Strub, la WAPDA a eu le grand plaisir de constater que nous respectons nos délais de livraison et de mise en service; et que les



Une annonce de 70 millions -- L'ambassadeur du Pakistan au Canada, M. N.A. Shaikh (à g.), le ministre canadien des Relations extérieures et du Développement international, Mme Monique Landry, et le président de la DBS Escher Wyss, de Lachine (Qué.), M. W.R. Strub, annoncent à Montréal la vente au Pakistan de 4 turbines hydrauliques par la DBS.

unités 9 et 10, fournies aux termes d'un contrat antérieur conclu avec la DBS, fonctionnaient parfaitement.

Pour la DBS, le contrat représente 200 années-personnes de travail pour les quatre prochaines années

dans son usine de Lachine, ainsi que 300 années-personnes d'emploi pour des fournisseurs et des sous-traitants du Québec et d'autres provinces.

En annonçant le contrat, le ministre des Relations extérieures et du Développement international, Mme Monique Landry, a félicité la DBS, « qui a remporté ce contrat magnifique, et cela malgré une rude concurrence ». Elle a ajouté que « ce contrat assure la poursuite de notre coopération avec le Pakistan, pour lequel notre pays est un partenaire loyal dans le domaine de l'énergie. Or, grâce aux transferts de technologie et à la formation du personnel, les résultats de cette coopération sont excellents. »

Pour le financement du projet, on a bénéficié de prêts à long terme de la Société pour le développement des exportations (S.E.E.) et de l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

La première turbine devrait entrer en service en juillet 1991, et la quatrième, en mai 1992.

Pour tout renseignement sur des débouchés éventuels au Pakistan, communiquer, au MinAffex, avec C. Siddon, Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est (PST), au (613) 996-7256.

# La Foire de Leipzig, porte d'accès en R.D.A.

Leipzig-- Les Jeux olympiques d'hiver n'ont pas seulement favorisé l'émulation sportive internationale.

Ils ont également haussé le prestige du Canada à l'étranger, grâce aux reportages qui ont diffusé, dans les foyers du monde entier, des images exceptionnelles des habitants et des paysages de notre pays.

Ce prestige du Canada était très manifeste à la Foire de Leipzig, qui a accueilli 9 000 exposants en mars dernier. Les commentaires des visiteurs qui se sont arrêtés au kiosque canadien montrent à quel point la République démocratique allemande (R.D.A.) a apprécié la chaleur et la spontanéité dont nous avons fait preuve en accueillant les athlètes de ce pays.

D'autre part, nos relations avec la R.D.A. ont été consolidées par un accord portant sur l'ouverture d'ambassades à Ottawa et à Berlin-Est. Cependant, les Allemands ont démarré plus vite, puisque leur ambassade est ouverte à Ottawa depuis décembre dernier.

Nos intérêts en R.D.A. sont toujours gérés par l'ambassade du Canada à Varsovie. Si notre délégué commercial, M. Donald Leavitt, partage ses activités entre Varsovie et Berlin-Est, il reconnaît que « tout ce que nous faisons de bien maintenant, nous pourrions le faire beaucoup mieux si nous avions une mission permanente ici même (en R.D.A.) ».

Les céréales et les denrées alimentaires constituent, traditionnellement, le gros de nos exportations vers la R.D.A. Cependant, nos ventes sont tributaires des récoltes européennes. Ainsi, en 1987, des récoltes exceptionnelles ont entraîné une réduction d'environ 50% de nos exportations vers la R.D.A.

Le blé et l'orge canadien sont toujours en demande; mais, d'après certains indices, nous aurons bientôt l'occasion de diversifier nos exportations. A cet égard, on peut mentionner, parmi les domaines prometteurs, la transformation et l'emballage des produits alimentaires, notamment des aliments-minute, ainsi que la microtechnologie canadienne.

## Il était un petit navire...

Les bateaux à moteur canadiens sont en train de silonner les flots de la réussite internationale.

Ancrée dans la terre de son port d'attache de Calgary, la société Canadian Aero-Marine Industries Inc. a conclu un accord portant sur la vente, à la société japonaise Yamaha, de 50 de ses bateaux *Spectre* à moteur hors bord et à banquette avant, qui mesurent 19 pieds de long.

Constituée en société en janvier 1985, la Aero n'est pas une inconnue pour la Yamaha Motor Co. Ltd. Dix-huit mois à peine après avoir ouvert boutique, la Aero a conclu, avec Yamaha, un accord de licence et d'aide technologique visant à fabriquer des bateaux à moteur *Spectre* et à les vendre, dans l'Ouest du Canada, par l'entremise d'un réseau de distributeurs.

40 constructeurs de bateaux canadiens étaient en lice pour le contrat de Yamaha; mais c'est la Aero qui, en combinant avec dynamisme qualité et créativité, et en faisant preuve d'agressivité commerciale, l'a emporté sur ses concurrents.

Selon M. Roger Hyde, président de la Aero, « si nous avons pu impressionner Yamaha, c'est grâce à notre professionnalisme, à la qualité de notre présentation, à l'usine que nous avons fondée, et aussi grâce au fait que nous avons pris le temps de dessiner notre propre bateau. De plus, nous insistons, tout comme les Japonais, sur certains facteurs tels que la propreté des lieux de travail, la santé et la sécurité des travailleurs, la surveillance attentive de la productivité, et sur le contrôle de la qualité à chaque étape de la fabri-

La présence canadienne à la Foire de Leipzig a permis d'entrevoir la vente de courroies fabriquées par Goodyear, ainsi que la reconstruction d'une papèterie de Schwedt, qui serait confiée à la société canadienne Kloeckner Stadler Hurter.

A l'occasion de cette foire, deux éditeurs canadiens ont été distingués pour leur contribution à l'Exposition du livre de la République démocratique allemande, baptisée « Les livres les plus attrayants du monde ».

*Alphacollage*, publié par le Porcupine Quill, et *Books, Books, Books, Books*, édité par Aliquand Press, ont fait l'objet de récompenses pour leurs qualités exceptionnelles en tant que livres d'art.

A la suite de la Foire de Leipzig, deux délégations de la R.D.A. ont fait une courte visite au Canada vers la mi-avril.

L'un de ses groupes, dirigé par le vice-ministre du Commerce extérieur, M. Christian Meyer, a été accueilli par le gouvernement de l'Alberta; quant à l'autre, composé de cadres commerciaux importants, il s'est rendu à Toronto à l'occasion d'un colloque consacré à la façon de faire des affaires en R.D.A.

## Attention, voyageurs

Les passagers à destination de l'Algérie, qui prévoient des changements à leur horaire de vol, devraient tout faire pour le modifier avant leur entrée dans ce pays. Sinon, ils risquent de subir des retards d'au moins trois jours, de se voir refuser les changements demandés, ou de ne pas pouvoir voyager avec une autre compagnie aérienne. Ils pourraient même être obligés d'acheter de nouveaux billets. L'ambassade du Canada ne pourra pas intervenir en leur faveur ni leur apporter une aide réelle.

Le colloque de Toronto, auquel assistaient des représentants de 48 entreprises, avait pour but d'aider les entreprises canadiennes à mieux comprendre les réalités du marché de la R.D.A. ainsi que les occasions offertes aux exportateurs.

M. Meyer a souligné que son pays avait des projets d'investissement de 74 milliards de marks destinés à moderniser et à unifier les opérations industrielles; ce projet pourrait offrir d'excellents débouchés aux entreprises canadiennes dans certains domaines, notamment la transformation et l'emballage des produits alimentaires et la fabrication de meubles.

Le Vice-ministre a également préconisé l'expansion et la diversification des échanges commerciaux entre nos deux pays, et a conseillé au gens d'affaires canadiens d'adopter des méthodes de commercialisation plus agressives sur les marchés de la R.D.A.

Pour tout renseignement sur la Foire de Leipzig ou sur les débouchés en R.D.A., communiquer, au MinAffex, avec M. Mitch Vlad, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), au (613) 992-1449.

## S'attabler au salon de la ville de Lyon

Lyon-- Appel à tous les exportateurs canadiens de produits alimentaires.

Le consulat du Canada à Lyon, en France, a fait savoir qu'il allait ouvrir boutique au 4e Salon des Métiers de Bouche, à Lyon, du 21 au 25 janvier.

L'industrie alimentaire est hautement développée et très dynamique dans la région Rhône-Alpes/Lyon; et le Salon n'attire que des professionnels: restaurateurs, fournisseurs d'hôtels et cafétérias, et acheteurs au service de magasins à succursales. Or, tous ces gens veulent s'informer des plus récents et des meilleurs produits dans le domaine des aliments et des préparations alimentaires destinés aux établissements commerciaux et aux institutions.

La contribution canadienne au Salon prendra la forme d'un kiosque d'information et d'une exposition de produits parmi lesquels on trouvera, en principe, du miel canadien, des aliments congelés, du fromage cheddar, du poisson et des fruits de mer, des produits tirés du sirop d'érable, du riz sauvage, de la viande fumée et des boissons alcoolisées, whisky notamment.

Pour connaître les modalités de participation au 4ème Salon des Métiers de Bouche, communiquer avec le consulat du Canada, édifice Bonnel Part-Dieu, 74, rue Bonnel, 3e étage, 69428 Lyon Cedex 03. Tél.: (011-33-1) 72.61.15.25. Téléc 38000 3 CANADA.

Ou communiquer avec M. W.J. Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), MinAffex, au (613) 996-4207.

## Nouveau président

Le président de l'Association des exportateurs canadiens, M. Frank Petrie, aura terminé son mandat le 13 du mois prochain.

Son successeur, M. L.J. (Jim) Taylor, qui prendra ses fonctions le 1er août, dirige actuellement, à Londres, la section économique et commerciale du haut-commissariat du Canada.

M. Petrie, qui avait été cadre supérieur du service des délégués commerciaux du ministère des Affaires extérieures, préside l'Association depuis février 1984.

## De bons débouchés pour les pétrolières

(Suite de la première page.)

(destiné à la transformation secondaire par craquage catalytique) à la raffinerie de la société Shell; un hydrocraqueur pour la raffinerie de Mobil; et un réducteur de viscosité aux installations d'Esso.

En outre, deux entreprises de stockage indépendantes envisagent des travaux d'extension considérables. D'ailleurs, un récent rapport officiel sur l'économie de Singapour considère le commerce du pétrole comme un « créneau d'expansion offrant des possibilités d'exploitation ».

Toujours selon ce rapport, « Singapour se trouve tout près des grands marchés de consommation, et dispose de terminaux ainsi que d'installations de mélange bien équipés ». Cette infrastructure en fait donc un centre commercial attrayant quant aux produits pétroliers.

Avec l'extension de son marché pétrolier, Singapour offrira de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens, en particulier dans les domaines suivants : connaissances techniques et équipements de pointe pour la modernisation des raffineries et l'extension des entrepôts; approvisionnement en pétrole brut, à mesure que les fournisseurs traditionnels (Indonésie, Malaisie et Moyen-Orient) s'adresseront à leurs propres raffineries; et participation au marché très actif des produits pétroliers.

Pour obtenir d'autres renseignements sur l'industrie pétrolière de Singapour ou sur les débouchés qu'elle offre aux exportateurs canadiens, communiquer, au MinAffex, avec M. Roman Hruby, Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est (PST), au (613) 992-0959.

## Pour mieux vendre aux E. U. : BidNet

(Suite de la première page.)

Tout cela s'est fait avec l'aide d'une entreprise conjointe associant le ministère albertain du Développement économique et du Commerce et le gouvernement fédéral. Cette entreprise fait appel à BidNet, une société de Washington (D.C.), qui la renseigne sur les débouchés du gigantesque marché officiel des Etats-Unis.

BidNet, qui fait partie du groupe Dun et Bradstreet, fait fonction de centre d'échange de renseignements sur les appels d'offres lancés par le gouvernement fédéral, les Etats et les municipalités, ainsi que par les organismes connexes. Elle offre ainsi, à ses clients, des aperçus concernant les possibilités d'exportation réelles offertes par les acheteurs officiels des Etats-Unis.

Le président d'ERSCO, M. John Pacello, ne tarit pas d'éloges au sujet de BidNet. « Sans BidNet, dit-il, nous serions en train de nous entretenir sur une petite arène commerciale limitée à l'Alberta. Grâce à BidNet, nous sommes présents sur le plus grand marché du monde, celui des Etats-Unis. »

Les aperçus de BidNet ont permis à ERSCO de recueillir aux Etats-Unis, en 1987, 350 000 \$ sous forme de contrats. Sa clientèle comprend la Las

## Belle percée dans la défense anglaise

Encore une première au palmarès du Canada.

Le mérite de cette première canadienne revient à Telemus Electronic Systemes Inc., une entreprise de Nepean (Ont.) spécialisée dans la technologie des micro-ondes et des matériels de défense, qui, en quatre ans seulement, s'est taillé un domaine confortable dans l'industrie canadienne de la défense.

Son article vedette est une mémoire numérique à haute fréquence (qui fait partie de la famille ECM des appareils de comptage électronique). Ce détecteur aide les bateaux de guerre à échapper aux roquettes.

En mai dernier, Telemus a signé un contrat visant à fournir aux Services de recherche de l'amirauté britannique (British Admiralty Research Establishment) une mémoire numérique haute fréquence et un générateur fondé sur les techniques ECM, ainsi qu'un sous-système d'essai.

Ce contrat, d'une valeur de 285 000 \$, représente une magnifique percée pour notre industrie de défense. C'est en effet la première fois qu'une entreprise canadienne fournit des ECM au Royaume-Uni.

Certes, ce contrat ne prévoit qu'une seule unité de mémoire, mais le président de Telemus, M. Mike Gale, est persuadé qu'une fois l'équipement évalué au Royaume-Uni, l'amirauté passera d'autres commandes.

« Notre technologie est très avancée, a déclaré M. Gale. Et de plus, elle est originale. »

On sait que les matériels de défense fabriqués au Canada sont souvent fondés sur des technologies d'emprunt, et quelles nécessitent l'approbation des gouvernements étrangers concernés avant qu'on puisse les vendre à un tiers. Or, dans le cas d'ECM, le Canada est propriétaire exclusif de la technologie

utilisée. Autrement dit, « nous contrôlons l'ECM », comme l'a déclaré M. Gale.

Telemus fournira l'équipement par l'entremise de la Corporation commerciale canadienne (C.C.C.) qui a aidé cette entreprise à obtenir le contrat. Dans cette transaction, la C.C.C. joue le rôle d'entrepreneur, et Telemus celui de sous-traitant. Grâce à la société d'Etat, Telemus a épargné les dépenses et le temps nécessaires pour négocier directement avec un client d'outre-mer.

Le chiffre de vente annuel de Telemus, société fondée en 1984, accuse une progression constante, passant de 500 000 \$ à 3,5 millions de dollars. Le marché d'exportation représente environ 70 % des ventes de cette entreprise, dont les acheteurs étrangers sont dispersés de l'Inde à la France, en passant par la Suède et l'Italie.

## Marché prometteur

(Suite de la première page.)

Thaïlande, y compris le projet de transport de masse de Bangkok (Skytrain). Ces projets concernent, notamment, les communications pour les clientèles civile et militaire; l'élevage et la transformation des aliments; la prospection du pétrole et du gaz; l'exploitation du charbon; et, enfin la production d'électricité.

Tout au long de son discours, M. Berry a insisté sur le rôle du secteur privé dans l'extension de nos échanges bilatéraux. « Le secteur privé canadien, a-t-il déclaré, dispose d'une gamme d'atouts et de capacités qui coïncident avec nos priorités en matière de développement. Par conséquent, ce sont nos secteurs privés respectifs qui décideront, finalement, dans quels domaines nous devons associer profits et rentabilité. »

Pour tout renseignement sur les débouchés en Thaïlande, communiquer, au MinAffex, avec M. Nigel Godfrey, Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est (PST), au (613) 995-7695.

## 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)

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) 996-2225.

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

Tirage : 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canadä

EA  
C16  
Vol. 6 #12  
DOCSC.2



# CanadaExport

External Affairs / Affaires extérieures Canada  
VOL. 6, NO. 12  
JULY 15, 1988

## Sod turned, pacts signed on Clark trip

Canada's National Day was celebrated in many ways by Canadians scattered around the globe. In Tokyo, Secretary of State for External Affairs Joe Clark took spade in hand and broke ground for Place Canada--future home of the Canadian Embassy in Japan. At the ground-breaking ceremony, Clark reconfirmed Canada's willingness to work harmoniously with Japan, our country's second largest trading partner and a major source of investment and tourism.

"This innovative project of Canadian design is to assist us in effectively moving Canada's relations with Japan well into the next century," Clark said. "This is a project designed to help us maintain and increase an already very dynamic and sophisticated relationship with our second largest trading partner." The embassy redevelopment project is being implemented through an agreement signed in May between Canada and a Japanese consortium formed by the Shimizu Corporation and the Mit-

subishi Trust and Banking Corporation. Construction of Place Canada, designed by Raymond Moriyama of Moriyama and Teshima, Toronto, is scheduled for early 1989, with completion of the embassy set for early 1991. Surplus space in Place Canada will be available for leasing by provincial governments and Canadian and Japanese commercial entities. A showcase designed for the display of Canadian cultural attractions and high technology, Place Canada will further enhance Canada's presence in Japan. Prior to the ground-breaking ceremony, Clark announced the launching of four Canadian Prime Ministers' Awards, the purpose of which is to promote Canada-Japan cultural understanding and exchanges. The awards include the best scholarly manuscript written in Japanese about Canada on the Canada-Japan relationship, best translation

## Canada-Hong Kong trade ties enhanced

Canada-Hong Kong trade relations received a shot in the arm last month.

In her capacity as minister responsible for the Asia Pacific Initiative Advisory Committee (APIAC), the Hon. Pat Carney led a delegation of senior officials and businesspeople on a tour of Asia that featured stops in Tokyo, Shanghai, Beijing and Hong Kong.

A Canada/British Columbia "joint venture," APIAC is designed to forge new links--in trade, transportation, tourism and culture--with the Asia-Pacific region.

The huge Hong Kong market (third only in Asia to Japan and China) is one of the major focuses of APIAC. Besides offering exporters a lively domestic market for Canadian goods and services, Hong Kong is the hub of a distribution network for the movement of foreign goods throughout Asia.

The market is also "exporter friendly." Hong Kong has few tariff or non-tariff barriers (the major exceptions being automobiles, cosmetics and alcoholic beverages) and business development costs are low. Financing is rarely a problem in this hard-currency market, and Canadian businesspeople can expect to find their Hong Kong counterparts accustomed to making quick and firm decisions.

Canadian exporters who have focused their at-



On the Bund--Treasury Board President Pat Carney, with Shanghai's Vice Mayor Liu, officially opens the Canadian Consulate General in Shanghai.

ention on Hong Kong have found the market quick to respond to their efforts. In the past year, Canadians have recorded major breakthroughs in the agricultural and food sectors. Other areas such as building materials, pollution-control equipment and services, dental/medical/scientific equipment, telecommunications equipment, and computer software hold the promise of export opportunities. Turn to page 6 -- Carney

*"Mutual awareness is fundamental to the strengthening of the rapidly growing relations between Canada and Japan."*

into Japanese of a scholarly work about Canada, the best script for a TV documentary on Canada, and the best manuscript resulting from collaborative research.

In launching the awards, which will be funded through the Department of External Affairs, Clark noted that "mutual awareness is fundamental to the strengthening of the rapidly growing relations between Canada and Japan. These awards will serve to promote increased understanding between the peoples of our two countries."

Clark was in Tokyo to review the Canada-Japan bilateral relationship and to discuss international political and economic issues with his Japanese counterpart. Turn to page 6 -- Agreements

## New trade centres crisscross Canada

"One-stop shopping" is now available to Canadian exporters.

On June 29, Minister for International Trade John C. Crosbie and Regional Industrial Expansion (D.R.I.E.) Minister Robert de Cotret announced the establishment of International Trade Centres across Canada.

The centres will offer a full range of trade services, including export counselling and market opportunity information. The centres are to assist businesses in developing marketing strategies and to support export awareness programs through seminars and workshops. In addition, each centre will be linked with WIN Exports--External Affairs' world-wide trade information network.

More than \$7 million of federal funds has been allocated for the International Trade Centres over the next five years. The centres are located in the regional offices of the Department of Regional Industrial Expansion.

In a move to further amalgamate export services to business communities across Canada, the Export Development Corporation (EDC) will relocate its regional offices to the centres once current leases expire, and future regional operations of the Canadian International Development Agency (CIDA) will also be located in selected centres.

On making the announcement, Crosbie said "The creation of the International Trade Centres will provide a significant boost to our export efforts." Turn to page 6 -- Trade

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- Singapore promotes tourist trade ..... 3
- New services reduce investment risk ..... 4
- Trade mission set for Southeast Asia ..... 5
- Panama guide to export opportunity ..... 6

Sales leads

# Good sales prospects from around the world

**ALGERIA**--Two hundred and fifty agricultural and agro-industrial project evaluators are being sought in a tender issued by the Bank of Agriculture and Rural Development. Submissions--the deadline is August 21--should be made to Direction du Personnel et de la Formation 16, rue Arab Ahmed (ex Immeuble Onama) Birkhadem, Algeria; or contact Jacques Desjardins, Canadian Embassy, Algiers. Telex: (Destination code 408) 66043. Answerback: 66043 CANAD DZ).

**BRITAIN**--Allmakes, a British company specializing in motor vehicles and spare parts, seeks up to 100 secondhand commercial trucks from a Canadian supplier. The four-wheel/six-wheel drive vehicles must be left-hand drive and have a minimum payload of 4000 kg. Interested suppliers should contact directly Patrick Guest, Area Administration, Allmakes, 176 Milton Park, Abingdon, Oxon, England OX14 4SW. Tel: 0235-833088. Telex: 83200 ALLMAK G.

**BRITAIN**--A long-established U.K. electronics company seeks Canadian suppliers of electronic and software products. The company's current product range consists of TV monitors and signal distribution hardware for the financial trading markets and real-time image processing hardware and software for the medical sector. Interested Canadian firms should contact Managing Director, Digivision Ltd., Parker Dr., Leicester, LE4 0JP, England. Tel: (0533) 351224. Telex: 341382.

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--Sterling Trading, a local trading house involved in the export/import business, seeks direct contacts with Canadian manufacturers of tire manufacturing equipment, cement manufacturing, handling, packaging and transportation equipment, diamond tools for wood processing and furniture industry, and furniture producing equipment, especially laminating and pressboard manufacturing equipment. Sterling would act as agent and selected companies would be expected to visit Leipzig Fair and hold technical seminars. Interested companies should contact Mr. Echart Krug, Director, Sterling Trading GMBH, Schoenholzer WEG 19 C, DDR-1106, Berlin-Wilhelmsruh. Telex: 112562 or 114212. Fax: 4824773.

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--A company here is interested in the purchase of Canadian marine equipment, especially radar or navigation equipment, to fit various vessels. Interested firms should send product brochures to Captain Manfred Duering, Baltica GMBH, DDR-2501 Rostock, Doberaner Strasse 44/47. Telex: 031314. Answerback: (031314 BAROS DD).

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--A broker responsible for arranging purchases of all ship repairs required by DSR Lines would like to hear from Canadian East Coast shipyards interested in handling emergency repairs. Contact Baltica GMBH, Doberaner Strasse 44/47, DDR-2501 Rostock. Telex: 031314. Answerback: (031314 BAROS DD).

**GREECE**--The Greek company METBA plans to award a contract for the engineering and construction of a US\$75 million gold extraction plant in Olympia, Northern Greece. The process to be used in the plant is pressure-heat leaching of gold from existing and current by-product tailings of arsenic-containing pyrites. Equipment will include electric motors, crushers, instrumentation, and oxygen plants. METBA and its consultant, Sherritt Gordon, are currently setting up a vendors list. Interested

Canadian companies should contact Mr. A. Kondopoulos, Managing Director, METBA, 1 Eratosthenous St., 116 35 Athens, Greece. Telex: 22-3216, or Sherritt Gordon Mines Ltd., c/o Post Office, Fort Saskatchewan, Alberta T8L 2P2. Tel: (403) 998-6305. Fax: (403) 998-6399. Telex: 038-2290 SHERRITT FTSK.

**GREECE**--The Procurement Office of the Hellenic Army General Staff (HAGS) has issued a tender for the supply of 167 digital bulk encryption (encoding) devices for its Signals Directorate. Companies should declare their interest by August 8 and at the same time submit their NATO clearance through the embassy, which can obtain the documents, at a cost of \$55-\$60. Bid submission date is August 22. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**GREECE**--The government-owned Public Petroleum Corporation has decided to introduce natural gas to the country by a pipeline from the USSR via Bulgaria. Liquefied natural gas (LNG) also is to come from Algiers to a terminal in Piraeus Harbour. The project manager, government-owned Asprofos Engineering Co., is proceeding with the LNG terminal and has appointed Kellogg of the U.K. as consultant. Kellogg is setting up a vendors list for the project and Canadian companies involved in the manufacture of equipment related to handling, storage and distribution of liquefied natural gas are invited to apply. Contact Kellogg Co., Stadium Way, Wembley, Middlesex, HA9 0EE, England. Tel: 0044-1-9038484. Telex: 8813-451.

**HUNGARY**--With a bid closing date of September 1, the Hungarian Trading Company for Electrical Equipment and Supplies has issued a tender for a ripple control system for a project financed through the International Bank for Reconstruction and Development. Bidding documents are available on payment of a non-refundable US\$300, transferred to Transelektro's account no. 203-10961, kept with the Hungarian Foreign Trade Bank, Budapest, Hungary. For further information, contact Mrs Katalin Cukor or Mr. Gyorgy Sziget, Transelektro. Tel: 328-190. Telex: 22-3007.

**HUNGARY**--The Hungarian Foreign Trade Company for Power Plant Investment (ERBE) has issued three tenders for the supply of goods and equipment for power plant construction. Required in the World Bank-financed project are: A) tube-cleaning equipment (including steam turbine condenser, horizontal bundles; and gas turbine air cooler, vertical bundles). Closing date for submission of bids is August 16. Documents cost a non-refundable US\$100. Required also is a security bond of US\$2000, payable to ERBE through the National Bank of Hungary, account number 209-0624 ERBE. To obtain documents, contact Mr. Antal Dobrosy, Technical Director, ERBE, H-1361, Budapest V. Szechenyi Rakpart 3. Telex: (61)-22-5442. B) hot line tools, equipment and instruments for line maintenance, repair and installations on 10-20 kilovolt and 35 kilovolt overhead lines. Thirty-four types and various quantities of tools are required, ranging from voltage detectors, surface leakage testers and insulating ladders to wire-holding poles, swivel stirrup support poles and conductor covers. Bid submission deadline is September 15 to the head office of ERBE. Documents cost a non-refundable US\$150, accompanied by a bid security bond of US\$3000, payable as above. C) pumps and compressors in seven sub-groups that can be bid on separately or as a whole. Sub-group 1: one centrifugal

pump (1000 cubic metre per hour on 21 metre water column). Sub-group 2: four centrifugal slurry plunger pumps (300 cubic metre per hour on 80 metre water column). Sub-group 3: two lime milk pumps (double-piston with adjustable stroke and rpm; 244 litre per hour maximum flow rate; 1/2-inch diameter intake pipe; 1/2-inch diameter pressure pipe; or one lime milk ferro-sulfate double-piston pump with integrated drive gear and charging mechanism (1600 litre per hour maximum flow rate); and a charging piston pump with integrated drive gear and charging mechanism (100 litre per hour maximum flow rate; 40 litre per hour minimum flow rate; diameter of intake/pressure pipe will be 15 m). Sub-group 4: eight horizontal shaft fuel oil screw pumps on recirculating system with heating jacket (130 litre per minute medium flow rate; 0.2 BAR suction stub pressure; 30 BAR pressure stub pressure); five horizontal shaft oil pressure increasing screw pumps with heating jacket (150 litre per minute medium flow rate; 4 BAR suction stub pressure; 30 BAR pressure stub pressure); four horizontal shaft fuel oil screw pumps of recirculating system without heating jacket (200 litre per minute medium flow rate; 3 BAR suction stub pressure; 30 BAR pressure stub pressure); two horizontal shaft fuel oil screw pumps of recirculating system without heating jacket (170 litre per minute medium flow rate; 2 BAR suction stub pressure; 50 BAR pressure stub pressure); 10 horizontal shaft three-spindle fuel oil screw pumps of recirculating system with heating jacket (20 cubic metre per hour medium flow rate; 6 BAR suction stub pressure; 40 BAR pressure stub pressure). Sub-group 5: one vertical shaft fuel oil screw pump on recirculating system with heating jacket (5 cubic metre per hour medium flow rate; 6 BAR suction stub pressure; 30 BAR pressure stub pressure); one vertical shaft fuel oil Goudron screw pump of recirculating system with heating jacket (151 cubic metre per hour medium flow rate; 25 BAR suction stub connection; 40 BAR pressure stub connection). Sub-group 6: two vertical shaft hydrogen membrane compressors (15 normal cubic metre per hour medium flow rate; 6 to 11 to maximum 12 BAR section side pressure; 150 BAR maximum outlet pressure). Sub-group 7: two horizontal shaft root blowers (650 normal cubic metre per hour medium flow rate; 700 normal cubic metre per hour maximum flow rate; air delivered medium). Bid submission deadline is October 19. Documents cost a non-refundable US\$200, payable to ERBE, as above.

**HUNGARY**--Chemokomplex has issued a tender, bid closing date August 31, for the supply of two liquid fertilizer mixing plants (to produce suspension-type fertilizers for use on 50,000 hectares of land) and two belt conveyors (for use in crop production). Complete documents, specifications cost a non-refundable US\$50 and must be accompanied by a bid security of a least 5 per cent of the bid value. Remittance is to be made to Chemokomplex account number 203-10765 with the Hungarian Foreign Trade Bank, Budapest. Documents may be obtained from and should be forwarded to Peter Sebesta or Gyorgy Kovari, Dept. 86, Chemokomplex, H-1062 Budapest Népkoztársasag, Ujja 60. Tel: (011-36-1) 329-980. Telex: (61)-22-5158.

**KENYA**--The Kenya Directorate of Civil Aviation has received a request from a local manufacturer for distance measuring equipment and VHF omnidirectional range equipment. Interested Canadian suppliers should contact the Canadian High Commission, Nairobi. Telex:

Continued on page 3

## Trade Opportunities -- Update

Continued from page 2

Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**KENYA**--A local entrepreneur seeks to import a Canadian plant (on a turnkey basis) and equipment for manufacturing metal plate cans to be used mainly for canning food products. Plant should be capable of processing one million cans, of varying sizes, daily. Interested Canadian companies should contact the Canadian High Commission, Nairobi. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**POLAND**--A Polish producer/exporter seeks a Canadian supplier of 152 cathodes for Diamond Shamrock, MDC-55, chlorine electrolyzer cells. The cathodes are to be supplied over a two-to-three-year period, starting at the end of 1988. Interested Canadian companies should contact (quoting project no. 10-550/8-04) Mr. R. Sciezynski, Production Director, Zaklady Azotowe/Nitrogen Works, UL Torunska 222, 87-810 Wloclawek, Poland. Telex: 049521. Answerback: (049521 ZAW PL); or Polimex-Cekop Ltd. (importers equipment supply agent), UL Czackiego 7/9, 00-950 Warszawa, Poland, Dept. B-55, Attn: Ms. D. Klimowicz. Telex: 814271 or 814231. Please copy the Canadian Embassy in Warsaw for follow-up. Telex: (Destination code 63) 813424. Answerback: (813424 CAA PL).

**POLAND**--The Polish foreign trade company Polimex-Cekop Ltd. now is inviting sealed bids from eligible bidders of World Bank member countries for the supply, installation, testing and commissioning of industrial equipment for the modernization and expansion of the Swiecie N/Wisla pulp and paper mill plant. The following groups of equipment are required: A) digester room; B) pulp washing; C) oxygen bleaching stage; D) screening plant for the unbleached pulp; E) bleaching plant; F) screening plant for the bleached pulp; G) finishing room; H) preparation of bleaching chemicals; I) causticizing; and J) dewatering machine. Companies may bid on one, any or all groups. Closing date for receipt of bids is October 4. Set of bid documents cost a non-refundable US\$200, preferably transferred into Polimex-Cekop's account number 201061-500-18900-036 at the Bank Handlowy SA, Warsaw. Documents may be obtained from and should be forwarded to Polimex-Cekop Ltd., 15/17 Czackiego Street, 00-950 Warszawa, Poland. Attention: Import Division B-5/Dept B-503, Room 103.

**SOMALIA**--The Somali Republic invites experienced Canadian contractors to prequalify for a tender for the construction of civil works and the supply and erection of hydromechanical equipment (penstocks, bottom outlet gates, stoplogs, trashracks, cranes, etc.) required for the Somalia-Bardhere Dam Project. The dam is to be constructed as either

a roller-compacted concrete dam (75 m high, 594 m long, and using about 1.5 million cubic metres of rock and common excavation) or an embankment dam (with central core placed on alluvium deposit, 54 m high and 550 m long, and using about 3.2 million cubic metres of fill). Bids for either or both methods of construction may be submitted. World Bank procurement guidelines for civil works contracts will apply. Contractors or joint venturers should have at least 10 year's experience in dam and hydropower plant construction and should have completed, in that time, at least one hydroelectric project involving a roller-compacted concrete or rockfill dam, at least 50 m high. Prequalification documents are available, on payment of US\$50, from the General Manager, Bardhere Dam Project, Ministry of National Planning and Juba Valley Development, Mogadishu, Somalia. Deadline for submission of prequalification documents is October 1. Companies that apply for documents are asked to advise the Canadian High Commission in Nairobi, Kenya. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**SWEDEN**--The Swedish National Road Administration has a requirement for 25 sets of weigher stations for mobile use. Seven sets are required for 1988 delivery; the remaining 18 sets for delivery in 1989. Selective invitations to bid will be distributed during September. To ensure inclusion on bid list, Canadian companies should make their intentions known by August 15. Tenders, valid until December 31, 1988, must be received by October 17. Contractors must agree to have a Swedish representative, to retain spare parts for 10 years, and to maintain a repair shop. Interested Canadian companies should contact Vagverket, Huvudkontoret, S-781 87 Borlange, Sweden.

**TURKEY**--As part of its improvement and modernization program, Eregli Iron and Steel Mills invites bids for engineering services and production work for the following: a) improvement and modernization of the capacity and product quality of existing second acidification line (providing for pre-rolling acid cleaning of coils discharged from hot rolling mill). The project calls for a second mandrel to be included at the input section of the line and a second coil winder at the discharge section; the removal of looping pits at input and discharge sections; and the installation of a loop car strip storage system and scale breaker/stretch leveler. Targeted capacity of the line is approximately 800,000 metric tons/year. A complete new acid regeneration installation shall be established for sulphuric acid neutralization recuperation. b) a facility with a 600,000 ton annual capacity is to be erected at the factory area where hot rolled strips will be tempered and irregularities removed. The coil production line comprises coil unwinder, tempering rolling mill, edge-cutting blades, strip cutter, gamma-

ray thickness measurement devices, input and discharge conveyors, looping and lubrication equipment, weighing machine, straightener, and coil winder. Bidding deadline for a) is September 2 and for b) September 16. Post will obtain complete bidding documents, each costing TL 750,000, for interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**ZAIRE**--This country's Water Distribution Authority (REGIDESO) has issued a notice for tender calls (deadline August 20) regarding the setting up of a program to supply drinking water to 18 semi-rural locations and the city of Likasi. Financing of the project will be through the International Development Association (World Bank). The work is divided into six lots for which prequalified companies will be invited to submit tenders. The work to be undertaken includes: drilling wells; supplying piping; water stations; chlorination stations; pumping stations; water meters; building offices; reservoirs and filtration plants. Documents are available in French only and submissions are to be in French. Interested parties must submit references, previous similar work involvement over the past five years, financial statements and the number of employees. For additional information, contact La Regideso Administration Centrale, 57-61 Boulevard du 30 Juin, Kinshasa, B.P. 12 599 Kinshasa 1, Republique du Zaire. Telex: 21077 or 21325 REDIGO-ZAIRE. Fax: 25868 or 26071. Full details about each lot can be obtained from the regional offices of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) or provincial and territorial trade offices.

**ZAIRE**--The National Trading Society, SONATRAD, has issued a tender, deadline September 1, for the supply of 25,000 tons of rail and accessories for the National Society of Zairian Railroads (SNCZ). Financing is expected from the International Development Association. The tender is for a single lot consisting of four items. Item 1) 25,000 tons of 40 kg. rail. Item 2) 5,000 pair of fishplates. Item 3) 20,000 fishplate bolts. Item 4) 20,000 elastic washers. Submissions must be made for the complete lot. Documents are available in French only and submissions should be made in French as well. Documents costing 80,000 Zaires or 16,000 Belgian francs can be obtained from Societe Nationale de Trading (SONATRAD), Building CCIZ-22E Niveau, B.P. 15.711, Kinshasa, Zaire. Tel: 30.592-30.598-32.304. Telex: 21.634. Fax: 30.592.

**NOTE:** Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products.

## Singapore: Plan promotes tourist trade

Tourism in Singapore is about to take a major step forward.

Long considered little more than a stop-over point, Singapore has developed a five-year masterplan aimed at improving the country's attractiveness as a tourist destination.

The public purse has set aside \$600 million, to be matched by an additional \$600 million in private investment, of both domestic and foreign origin.

Ten major projects are planned. Included are a

facelift of the existing Chinese Theme Park and the revitalization of the Chinese, Malay, Hindu and Arab sections of town. Already on the drawing board, these two projects alone will carry a price tag of \$1.2 billion. To make the dream a reality, however, will require architects, theme park developers, consultants and contractors.

Each project will be developed through an open, public tender process. That means that if Canadian companies act now, they could grab a sizeable piece of the action.

Canadian companies interested in making Singapore a destination for their services and products, should contact Roman Hruby of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST). Tel: (613) 992-0959.

Companies may also contact directly the Canadian High Commission, IBM Towers, 14th Floor, 80 Anson Road, Singapore 0207, Singapore. Telex: (Destination code 87) RS21277. Answerback: (DOMCAN RS21277).



## Canada Day a hit at EXPO 88

It was quite a party.

A bed and bathtub race, a pancake flipping contest, and an all-Canadian variety show that wowed over 13,000 onlookers.

Canada's birthday celebrations moved "Down Under" on July 1 to the Canada Pavilion at EXPO 88, in Brisbane, Australia.

Deputy Prime Minister Don Mazankowski joined Rick Hansen, Canada's Commissioner General for EXPO 88, at a special flag-raising ceremony to mark Canada's national day.

"Our participation at EXPO 88 is Canada's major contribution to helping Australia celebrate its bicentenary. Like our own EXPO 86 two years ago in Vancouver, the exposition has electrified the country," said Mazankowski.

The ceremony kicked off four days of entertainment and special events in celebration of Canada's 121st birthday. An all-Canadian variety show featured Cape Breton singer/songwriter Rita MacNeil, comic/singing impressionist Andre-Philippe Gagnon, the RCMP Concert Band, and "Paskwa Enuwak," a Cree Indian dance ensemble from Saskatchewan. On the huge screen of the pavilion's main stage, there was also a presentation of award-winning animated films produced by the National Film Board.

Canada Day festivities were not confined to the grounds of EXPO 88, however. In downtown Brisbane, posters and banners lined the streets, and special displays were set up in shopping malls.

Like the Canada Pavilion itself, the merrymaking drew large and enthusiastic crowds.

"Australians and Canadians have a lot in common," explained Rick Hansen. "In particular, we share a keen desire for having a good time and a love of the outdoors. At the Canada Pavilion, our exhibits reflect the fact that Canada is not only a prime tourist and business target but also a world leader in high-technology leisure products."

Among the products that are winning high praise are those geared to the special needs of the disabled. Changed attitudes and a movement by the disabled to get out of institutions and live more independent lives have revolutionized rehabilitation technology.

The National Research Council is credited with engineering and manufacturing many of these products that have opened a number of outdoor sports--particularly winter sports--to the disabled.

At EXPO 88's Canada Pavilion, many of these

high-tech, specially-designed products are on display.

The "Man in Motion" winter wheel chair, designed for snow and ice conditions and to accommodate winter clothing, features independently rotating wheels of equal size which are driven by bicycle chains. The light, compact suit developed to protect Rick Hansen from frostbite, has temperature sensors linked to an electronic display visible to the wheelchair operator.

From Northwind of Toronto comes a modified Laser sailboat which allows disabled sailors to sail alone. The lightweight, stainless steel unit, with reinforced meshnetting, clamps to the Laser hull. A 27 kg. lead centre board stabilizes the boat without affecting speed or performance.

Also on display is the "Pacer"--a small, battery-powered vehicle designed for the elderly by Everest and Jennings Canadian Ltd. The Pacer travels easily through varied terrain, from grass to sand and small rocks, or paved roads. Top speeds match a fast walk, and the electronic brake is applied automatically when the hand-held accelerator is released.

From Everest and Jennings of Concord, Ontario also come two wheelchairs. The first, the Scout MPV, is a miniature powered mobility aid designed for children from two to five years of age. Suitable for children suffering from muscular dystrophy, spinal muscular atrophy, spina bifida and low-to-moderate cerebral palsy, the Scout MPV's low profile and toy-like appearance encourages child play activity while removing some of the obstacles facing them in daily life.

The Scout "Discoverer", adjustable to fit children between four and 12 years of age, provides versatile seating, caster action, modular components and centrally-located controls. The "Discoverer" is intended mainly for use in sheltered environments.

These are only a few of the Canadian products highlighted at the Canada Pavilion whose theme is "leisure--seasons of adventure."

From undersea exploration equipment to racing bicycles to all-terrain vehicles, the products of over 40 Canadian companies have been integrated into the pavilion which is helping to increase Canada's profile in the Asia-Pacific region and reinforce Canada's trade, political and cultural ties with Australia.

Further information on Canada at EXPO 88 is available from Jean-Pierre Ollivier of External Affairs' International Expositions Division (BTE), tel: (613) 996-2223.

## The right alchemy shown in Frankfurt

If a search of foreign trade fairs and exhibitions fails to uncover the International Meeting on Chemical Engineering and Biotechnology (ACHEMA), not to worry.

Held only every three years, the exhibition/congress is often lost in the shuffle of annual (and better known) events.

As the world's largest chemical engineering and biotechnology exhibition, ACHEMA offers Canadian exporters an opportunity to mix and mingle with some of the top engineers, chemists, physicists, and technicians in the international science community.

To better acquaint Canadian businesspeople with ACHEMA, Frank Oberle, Minister of State for Science and Technology, led a business development mission to Frankfurt in early June to attend the 22nd edition of the exhibition.

Six companies took part in the mission which was organized to encourage Canadian firms to use ACHEMA as a means of reaching international markets.

Mission members were guests of honour at a Canadian reception on June 9 which attracted 100 guests, including an excellent cross-section of business contacts selected from among the over 2,500 exhibitors.

Canadian trade officials say Canadian participants appeared particularly pleased with contacts made at ACHEMA and the level of management that turned out to meet with them. All agreed that the ACHEMA visit was something that, as individual firms, they could not have accomplished on their own.

Although there were no on-site sales, several companies found representatives for their products, while others began negotiations with German firms for capital projects to be undertaken in a third country.

Sponsored by the German Association of Chemical Equipment Manufacturers--a non-profit organization--ACHEMA attracted over 2,500 exhibitors.

They came to Frankfurt not only to display the latest in laboratory and analytical engineering, plant construction, atomic engineering, and measuring, regulating and process technology, but to take part in the lectures and conferences that were part of the week-long exhibition.

The next ACHEMA exhibition/congress is scheduled for June 1991. Canadian companies interested in learning more about this important exhibition should contact External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division (RWT). Tel: (613) 996-3774.

## GRIP, MIGA guarantee security, reduce investor risks

To the growing list of acronyms of interest to Canadian exporters, add GRIP and MIGA.

The Guaranteed Recovery of Investment Principal (GRIP) and Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) are designed to reduce the risk of investment in Third World countries.

Operated by the International Finance Corporation (IFC), GRIP is a facility that eliminates the investor's worst fear--loss of principal.

GRIP works very simply. Instead of making a direct investment, the investing company pays a lump sum to the IFC. In return, it receives a US\$ bond which is repayable by the IFC by a specified date. Using the investor's payment, the IFC then makes the investment in its own name.

Contractual agreements between IFC and the investor regulate voting of shares, long-term

strategies, and similar matters as applicable.

Upon maturity of the GRIP, the investor has three options: to cash the bond and withdraw, leaving IFC as the share owner; to buy the shares; or to extend the GRIP arrangement for a further period.

From the investor's point of view GRIP transforms a risky equity exposure in a developing country into a high-grade, risk-free bond. The co-investor is assured that, even in the worst scenario imaginable, it will recover at least the principal invested.

MIGA, a new member of the World Bank Group, issues guarantees against non-commercial risks in host countries, provides a broad range of promotional services, including technical assistance and policy advice, and takes any other action necessary or desirable to achieve its

objectives.

By its nature, MIGA complements national investment guarantee schemes (such as EDC's Foreign Investment Insurance Program) as well as programs sponsored by the private insurance market.

MIGA's guarantee extends, in principle, to any non-commercial risk including expropriation, contract repudiation and war.

No matter where you sit, GRIP and MIGA appear to offer both sides a no-lose situation. The host country benefits from a new, or substantially upgraded enterprise, while the investing company is protected against loss of capital.

For further information on GRIP or MIGA, contact Roger Beare, Export Finance, Capital Projects and Trading Houses Division (TPF), External Affairs, tel: (613) 996-7156.

# Canadian companies communicate in Birmingham

The Canadian stand at Communications 88 wowed visitors with its fully functional Canadian Communications Centre.

A \$10,000 telephone switching system from Northern Telecom, an electronic message board from Ferranti Packard and a Telex system from Extel were the components of the Centre, proving that Canadian communications technology is not only a pleasure to behold but a delight to use.

Communications 88, an international exhibition of telecommunications, radio, cable, satellite and information technology, opened on May 10 to an audience of over 20,000 trade visitors at the National Exhibition Centre in Birmingham, England.

And from the point of view of the dozen Canadian exhibitors, the exhibition was a pleasant surprise as results far exceeded expectations.

During the four-day fair, on-site sales netted Canadian exhibitors \$1.273 million. Follow-up



Communicating—Mobile Data International Inc., Richmond, B.C., and TIL Systems Ltd., Toronto, Ont., were two of 12 Canadian companies to participate in Communications 88, Birmingham, England. Canadian sales of \$9 million are expected over the next 12 months.

sales for the next 12 months are expected to top \$8.970 million.

At the opening dinner at Communications 88, Canada's High Commissioner in London, Roy McMurtry, delivered the keynote address. It marked the first time the honour was bestowed on Canada.

After his speech, McMurtry toured the Canadian stand and met each of the exhibitors.

They were: Benner-Nawman Inc.; Canadian Marconi Co.; EDA Instruments Inc.; Foundation Instruments Inc.; Microtronix Systems Ltd.; Mitec Electronics Ltd.; Mobile Data International Inc.; Omzig Corp.; SR Telecom Inc.; TEO Systems Inc.; Positron Industries Inc.; and TIL Systems Ltd.

For further information on Communications 88 or on similar future shows, contact Guy Côté of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division (RWT). Tel: (613) 992-7001.

## CMA trade mission to S.E. Asia

Business appointments in Southeast Asia are an integral part of the Industrial Cooperation Mission, headed by the Canadian Manufacturers' Association and scheduled for late October, early November.

Organized in conjunction with the Canadian International Development Agency's (CIDA) Industrial Cooperation Program, the mission aims to identify opportunities for business collaboration in Southeast Asia.

The mission will provide participants with an individualized approach to exploring business opportunities and will introduce them to key government and industry decision-makers.

First stop of the mission is Indonesia (Oct. 30-Nov.3). Commercial opportunities (some of which may require the support of the Export Development Corporation if they are to be successfully pursued) for Canadian exporters include: oil and gas services; software; telecommunications/informatics; electrical switchgear, packaging equipment and technology; and power and energy equipment and services.

From Indonesia, the mission travels to Singapore (Nov. 4-Nov. 7)—one of Asia's leading financial and business centres. Opportunities for Canadians in this regional service and manufacturing centre are strongest in: oil and gas equipment and services; communications and informatics; food products and services; transportation services and equipment; aerospace/avionics/defence products; medical/health care products; robotics; and consumer products/sporting goods/office furniture.

Next on the agenda (Nov. 8-Nov. 12) is Malaysia, where foreign investment laws have been liberalized and where privatization of telecommunications and container port and rubber development are being promoted.

Here, the Export Development Corporation (EDC) and Malaysian Banking Berhad (MAYBANK) have established a supplier credit protocol valued at US\$10 million to provide financing to private-sector Malaysian buyers of Canadian capital goods and services. Some \$30 million also has been provided to finance public-sector buyers of Canadian capital equipment and services.

Business opportunities in Malaysia include: fisheries; forestry; defence products; transportation systems and equipment; education and training; resource development processing; telecommunications/informatics; and agro industries, with particular emphasis on high-quality frozen and institutional food products.

A five-day visit to Thailand (Nov. 14-Nov.17) rounds out CMA's Industrial Cooperation Mission. Opportunities here exist in the development of second-generation infrastructure projects, with emphasis on value-added and product quality improvement.

Thailand's economy is booming, with an expected growth in Gross Domestic Product (GDP) in 1988 of over 7 per cent.

Opportunities exist for collaboration in: agro industries, such as food processing and slaughterhouse equipment; industrial engineering; medical/dental supplies; computer equipment, including peripherals and software; power equipment and services; mining; and transportation/mass transit and railroad/airport systems.

The Canadian private sector is encouraged to collaborate with Thai firms in either technology or equity investment to take advantage of skilled, low cost labour and third country markets in Asia.

EDC and CIDA offer an Associated Financing Facility (AFF) through the Siam Commercial Bank which provides low-cost financing to Thai buyers of Canadian capital goods and services.

Previous CMA-sponsored missions to Asia have produced positive benefits for participants, including export sales, joint ventures and licensing arrangements.

For qualifying companies, certain travel expenses will be eligible for support under CIDA's Industrial Cooperation Program, upon completion of the mission project. Each mission member is charged a \$1,500 registration fee to offset CMA organizational expenses.

If you are interested in being part of CMA's mission to Southeast Asia, contact Doreen Ruso, Director, Trade Development, The Canadian Manufacturers' Association, One Yonge Street, Suite 1400, Toronto M5E 1J9. Tel: (416) 363-7261. Telex: 065-24693. Fax: (416) 363-3779.

## Official addresses change in Germany

Time to update your mailing list.

The Canadian Consulates General in Duesseldorf and Munich have new addresses. But it seems news of the changes has been slow in getting out.

To ensure your mail reaches either Consulate, please take note of the following addresses:

Canadian Consulate General, TAL 29, D-8000 Munich 2, Federal Republic of Germany. Tel: (011-49-89) 222661. Telex: (Destination code 0411) 5214139 (CAND D).

Canadian Consulate General, Immermann Hof, Immermannstrasse 65D, 4000 Duesseldorf 1, Federal Republic of Germany. Tel: (011-49-211) 35 34 71. Telex: (Destination code 41) 8587144 (DMCN D)

## Book for exporters

The second edition of *Export Techniques*, an information-filled guide for both the novice and veteran exporter, is now available.

Among the topics covered in *Export Techniques* are: preparing for a foreign business trip; how to arrange for export financing; and how to 'crack' specific markets such as Cuba, Japan and Taiwan.

*Export Techniques* is written by Jack Arnold, a former export merchant who now teaches practical exporting courses at Dalhousie University's Centre for International Business Studies.

To order *Export Techniques* (2nd edition), send a cheque or money order in the amount of \$24.95 (five or more copies are \$20 each) to J.R. Arnold, P.O. Box 6112, Depot #1, Victoria, B.C., V8P 5L4.

## Correction

The correct telex number for the Federation of Canadian Manufacturers In Japan (FCMJ) is 2422632. Newly provided are the phone number (03-441-7494) and the Fax number (03-448-8991).

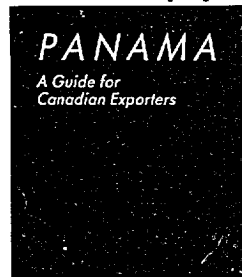
# Panama: A guide to opportunities for exporters

The latest External Affairs guide book for Canadian exporters has just rolled off the press.

Panama-A Guide for Canadian Exporters is a "must" read for any company trying to tap into Panama's import market—one which exceeds US\$3 billion annually.

At present, Canada supplies less than 2 per cent of the country's imports—considerably behind the U.S., whose share of the major imports (food products, fuels, lubricants and related products, chemical products, and transport equipment) tops 30 per cent.

Panama-A Guide for Canadian Exporters (published separately in English and French) is an easy-to-read compendium of information,



directly related to doing business in the country of 2.2 million—a people whose free-market economy is based primarily on private enterprise.

The guide presents a brief overview of Panama—its geography, climate, his-

tory, government, and currency. It also outlines the specifics of doing business in Panama, including a look at the Panamanian system of merchandising and distribution, terms and methods of payment, customs regulations, transportation and communication systems, as well as opportunities for foreign investment, joint ventures and technology transfer.

For a free copy of Panama-A Guide for Canadian Exporters, contact External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division. Tel: (613) 996-7059.

## Agreements signed at Thai meetings

Continued from page 1

counterpart, Sousuke Uno.

From Japan, the Minister travelled to Bangkok to attend the annual meeting of Foreign Ministers of the Association of South East Asian Nations (ASEAN).

Clark was to brief the meeting on the Toronto Economic Summit, emphasizing issues of special interest to ASEAN, such as the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations (MTN), trade in agricultural products, and the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

During his visit to Thailand, Clark was to sign an Economic Cooperation Agreement to provide further impetus to the growing economic and commercial exchanges between the two countries. Two-way trade amounted to \$400 million in 1987 and is expected to increase by an additional \$100 million by the end of this year.

Also on the Thai agenda was the planned signing of several agreements dealing with development cooperation projects in the natural resources and environmental sectors, and industrial cooperation.

## Trade Centres set to serve

Continued from page 1

Centres reflects the government's commitment to assist Canadian companies in responding to the new challenges of world-wide trade."

To these remarks de Cotret added "The International Trade Centres will be key elements of the new Industry, Science and Technology Department's thrust to help Canadian industry expand market opportunities and become more internationally competitive. The establishment of the centres is but one expression of how we as a department plan to work with our colleagues at External Affairs to help Canadian industry prosper throughout the world."

The services provided through the centres will be of particular benefit to small and medium-sized companies.

## Carney promotes Asia-Pacific trade

Continued from page 1

During her visit to Hong Kong, Miss Carney, President of the Treasury Board, signed a new air services agreement between Canada and Hong Kong. At the signing (attended by Mrs. Anson Chan, Secretary for Economic Services), Miss Carney emphasized the importance of the agreement—not only to Canada's relationship with Hong Kong but with other countries of the Pacific Rim.

"This agreement demonstrates the growing sophistication of business and personal links between Canada and Hong Kong," Carney said. "I believe that air services will continue to make an important contribution to Canada's relationship with Hong Kong and with the Pacific Rim."

The agreement enables Canadian Airlines International to extend its Hong Kong services to Amsterdam by April 1989. "Canadian" has been serving Hong Kong since 1949 and extended its services beyond Hong Kong to Bangkok in 1987. The agreement also allows Air Canada to begin scheduled, all-cargo services to Hong Kong.

Through the agreement Cathay Pacific will now be able to extend its existing services beyond Vancouver to Toronto, and will have the flexibility to serve a third city—Calgary, Edmonton or Montreal—at a later date. Cathay's service to Toronto is expected to begin in 1989.

Also on Miss Carney's agenda was the official opening of EP China '88, a major international exhibition on energy and power, held in Beijing. After the opening, the minister visited the 11 Canadian exhibitors who took part in the fair.

Of the exhibitors, Carney remarked, "... (they) have world-recognized capabilities in their fields of specialization and have proven export experience."

While in Beijing, Miss Carney also signed a \$3.85-million Memorandum of Understanding with China for additional studies of the Three Gorges hydro-electric project on the Yangtze River.

Funds for the project, provided by the Canadian International Development Agency (CIDA), will be used for studies on relocating people, environmental issues, logistics, and project management.

The Canadian consortium CIPM-Yangtze Joint

Venture (CYJV) will carry out the studies in collaboration with its Chinese partners who will undertake the majority of the work. The Canadian companies that comprise CYJV are Lavalin International, SNC Engineering, Acres International, B.C. Hydro International, and Hydro-Quebec International.

Miss Carney also paid a visit to the Canadian Consulate General in Shanghai to open its new, permanent offices. The Shanghai-born minister noted the benefits that have accrued to Canada since the Consulate General was established in 1986.

"The benefits to Canada have been substantial," Carney said. "Already officials can point to \$50 million in incremental business for Canada, including sales of commuter aircraft, chemical processing equipment, telephone switches, and dairy cattle embryos."

Canada's first office in Shanghai, opened in the early years of this century, was closed in the early 1950s.

"Our presence here after 35 years is symbolic of the renewed commitment of both China and Canada to trans-Pacific Trade," remarked Miss Carney.

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four to six weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376  
(Ottawa area: 993-6435)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

CanadExport is published twice monthly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Pamela Wiggin, tel: (613) 996-2225.

Editors: Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Don Wight, tel: (613) 992-6252.

Circulation: 30,000.

Canadä

EA  
E16F  
Vol. 6 F12  
DOCS c2



# Canadexport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 6 N° 12

LE 15 JUILLET 1988

## Le Canada brille au pays du Soleil levant

La Fête du Canada a été célébrée de bien des façons par les Canadiens disséminés un peu partout dans le monde.

A Tokyo, le secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, pelle en main, a inauguré la construction de la Place Canada, où sera logée l'ambassade du Canada au Japon.

A la cérémonie de la première pelletée de terre, M. Clark a réitéré la volonté du Canada de poursuivre une collaboration harmonieuse avec le Japon qui vient au deuxième rang de nos partenaires commerciaux et qui constitue une impor-

tante source d'investissements et de touristes.

« Ce projet innovateur de conception canadienne nous aidera à maintenir et à intensifier nos relations déjà très dynamiques et très poussées avec le Japon, notre deuxième partenaire commercial en importance », a déclaré M. Clark.

Le projet de réaménagement de l'ambassade est exécuté dans le cadre d'un accord conclu en mai entre le gouvernement du Canada et un consortium japonais formé par la Shimizu Corporation et la Mitsubishi Trust and Banking Corporation.

Les travaux de construction de la Place Canada, conçue par M. Raymond Moriyama, de la firme Moriyama and Teshima, de Toronto, commenceront au début de 1989, et le complexe sera prêt à accueillir la nouvelle ambassade au début de 1991.

L'espace excédentaire sera mis à la disposition des administrations provinciales et des établissements commerciaux canadiens et japonais pour location. Vitrine de la haute technologie et des attraits culturels du Canada, le complexe immobilier rehaussera la présence du Canada au Japon.

Avant la cérémonie de la première pelletée de terre, M. Clark a annoncé la création de quatre prix du Premier ministre du Canada, destinés à promouvoir la connaissance mutuelle et les relations culturelles entre le Canada et le Japon.

Ces récompenses couronneront le meilleur mémoire universitaire rédigé en japonais sur le

*« Une connaissance mutuelle est essentielle au resserrement des relations entre le Canada et le Japon, qui se développent rapidement. »*

Min. des Affaires extérieures

Canada ou les relations Canada-Japon, la meilleure traduction en japonais d'une étude universitaire sur le Canada, le meilleur script de documentaire télévisé sur le Canada, et le meilleur mémoire résultant d'une recherche effectuée en collaboration.

En annonçant la remise de ces récompenses, qui sera finie par le ministre des Affaires extérieures, M. Clark, a souligné qu'une connaissance mutuelle est essentielle au resserrement des relations entre le Canada et le Japon, qui se développent rapidement. Ces prix permettront de promouvoir une meilleure compréhension entre les populations de nos deux pays.

M. Clark se trouvait à Tokyo pour passer en revue les relations bilatérales entre le Canada et le Japon et pour discuter de questions politiques et économiques internationales avec son homologue japonais, M. Sousuke Uno.

Du Japon, le Ministre s'est rendu à Bangkok

(Voir page 6 : Signature.)

## Resserrement des liens avec Hong Kong

Les relations commerciales entre le Canada et Hong Kong ont reçu un bon coup de pouce le mois dernier.

En sa qualité de ministre responsable du Comité consultatif sur l'Initiative Asie-Pacifique, Mme Pat Carney a dirigé une délégation de hauts fonctionnaires et de gens d'affaires qui a fait une tournée de l'Asie, avec escales à Tokyo, Shanghai, Beijing et Hong Kong.

Programme mis en œuvre par le Canada et la Colombie-Britannique, l'Initiative Asie-Pacifique vise à nouer de nouveaux liens avec les pays de l'Asie et du Pacifique dans les domaines du commerce, des transports, du tourisme et de la culture.

L'énorme marché de Hong Kong (troisième en importance en Asie, après le Japon et la Chine) est l'une des cibles principales de l'Initiative Asie-Pacifique. En plus d'offrir aux exportateurs un marché intérieur dynamique pour les biens et les services canadiens, Hong Kong est au centre d'un réseau de distribution des biens étrangers dans toute l'Asie.

Le marché est également à la portée des exportateurs. Hong Kong impose peu de barrières tarifaires et non tarifaires (les principales exceptions étant les automobiles, les produits de beauté et les boissons alcooliques), et les frais d'implantation commerciale sont peu élevés. Le financement pose rarement des difficultés dans ce pays où la devise est forte, et les entrepreneurs canadiens peuvent s'attendre



Plaquette dévoilée -- La présidente du Conseil du Trésor, Mme Pat Carney, et le maire adjoint de Shanghai, M. Liu, inaugurent officiellement le consulat général du Canada dans cette ville.

à trouver à Hong Kong des homologues habitués à prendre rapidement des décisions.

Les exportateurs canadiens qui ont mis l'accent sur Hong Kong se sont aperçus que le marché réagit rapidement à leurs efforts. L'an dernier, les Canadiens ont effectué des percées importantes dans les secteurs agricoles et

(Voir page 6 : Notre présence.)

## Nouveaux centres pour l'exportation

Les exportateurs canadiens jouissent désormais d'un 'service centralisé'.

En effet, le 29 juin dernier, le ministre du Commerce extérieur, M. John Crosbie, et le ministre de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), M. Robert de Cotret, ont annoncé l'établissement de Centres du commerce international dans toutes les régions du pays.

Ces centres offriront une gamme complète de services commerciaux, dont des conseils en matière d'exportation et des renseignements sur les débouchés. En outre, ils aideront les entreprises à établir des plans de commercialisation et appuieront la tenue de colloques et d'ateliers sur l'exportation. Chaque centre sera relié à WIN-Exports, réseau mondial d'information sur les exportations du ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Le gouvernement fédéral a affecté plus de 7

millions de dollars aux Centres du commerce international sur cinq ans. Les centres sont situés dans les bureaux régionaux du MEIR.

En vue de fournir de meilleurs services d'aide à l'exportation aux entreprises des diverses régions du pays, la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) réinstallera ses bureaux régionaux dans les centres dès l'expiration des baux actuels. L'Agence canadienne de développement international (ACDI) mènera, elle aussi, ses activités régionales dans certains centres.

Lorsqu'il a fait cette annonce, M. Crosbie a déclaré : « La création des Centres du commerce international témoigne de la volonté du gouvernement fédéral d'aider les compagnies canadiennes à relever les nouveaux défis du commerce international. »

M. de Cotret a ajouté : « Les Centres du commerce international »

(Voir page 6 : Centres.)

## DANS CE NUMERO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- Le Canada fête ses réalisations à EXPO 88, en Australie ..... 4
- C'est l'occasion de participer à une mission en Asie ..... 5
- Les exportateurs ont un nouveau guide à suivre au Panama ..... 6

Marchés mondiaux

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ALGERIE** -- La Banque de l'agriculture et du développement rural lance un avis d'appel restreint, clôturant le 21 août, pour la formation de 250 évaluateurs de projets agricoles et agroindustriels. Communiquer avec M. Jacques Desjardins à l'ambassade du Canada à Alger. Tél. : (Code de destination 408) 66043. Indicatif (66043 CANADA DZ).

**ALLEMANDE, REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE** -- Sterling Trading, maison de commerce locale oeuvrant dans le domaine de l'importation et de l'exportation, recherche des contacts directs avec des fabricants canadiens d'équipement de fabrication de pneus, de fabrication de ciment, de maintenance, d'emballage et de transport, d'outils au diamant pour le travail du bois et le secteur du meuble, et d'équipement de fabrication de meubles, surtout de l'équipement de laminage et de fabrication d'agglomérés. Sterling agirait comme agent, et les sociétés retenues devraient assister à la Foire de Leipzig et organiser des colloques techniques. Communiquer avec M. Echart Krug, directeur, Sterling Trading GmbH, Schoenholzer Weg 19 C, DDR-1106, Berlin-Wilhelmsruh. Tél. : 112562 ou 114212. Télécopieur : 4824773.

**ALLEMANDE, REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE** -- Une société voudrait acheter du matériel maritime canadien, surtout des radars ou du matériel de navigation, pour équiper divers navires exportateurs. Envoyer ses brochures de produits au capitaine Manfred Duering, Baltica GmbH, DDR-2501 Rostock, Doberaner Strasse 44/47. Tél. : 031314. Indicatif (031314 BAROS DD).

**ALLEMANDE, REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE** -- Un courtier chargé des achats pour toutes les réparations des navires de DSR Lines aimerait trouver des chantiers navals sur la côte est du Canada pour effectuer des réparations d'urgence. Communiquer avec Baltica GmbH, Doberaner Strasse 44/47, DDR-2501 Rostock. Tél. : 031314. Indicatif (031314 BAROS DD).

**GRECE** -- La société grecque METBA compte accorder un contrat pour l'ingénierie et la construction d'une usine d'extraction d'or à Olympie, en Grèce. L'extraction se fera par lessivage à chaud sous pression de résidus secondaires de pyrites contenant de l'arsenic. L'équipement comprendra des moteurs électriques, des broyeurs, les commandes et les installations de lessivage oxygéné. METBA et son expert-conseil, Sherritt Gordon, dressent actuellement une liste de vendeurs. Communiquer avec M. A. Kondopoulos, Directeur administratif, METBA, 1, rue Erasthous, 116 35 Athènes, Grèce, tél. : 22-3216; ou avec Sherritt Gordon Mines Ltd., a/s Bureau de poste, Fort Saskatchewan, Alberta, T8L 2P2. Tél. : (403) 998-6305. Télécopieur : (403) 998-6399. Tél. : 038-2290 SHERRITT FTSC.

**GRECE** -- La société pétrolière publique d'Etat a décidé de faire venir du gaz naturel en Grèce au moyen d'un gazoduc partant de l'U.R.S.S. et passant par la Bulgarie. Du gaz naturel liquéfié doit aussi venir d'Alger jusqu'à un terminal dans le port du Pirée. Le gestionnaire du projet, Asprofos Engineering Co., société d'Etat grecque, qui s'occupe du terminal de gaz naturel liquéfié, a nommé Kellogg, société britannique, comme expert-conseil. Kellogg dresse actuellement une liste de fournisseurs. Les sociétés canadiennes engagées dans la fabrication d'équipement rattaché à la maintenance, à l'entreposage et à la distribution du gaz naturel liquéfié sont invitées à s'inscrire sur cette liste. Communiquer avec Kellogg Co., Stadium Way, Wembley, Middlesex, HA9 0EE, Angleterre. Tél. : 0044-1-9038484. Tél. : 8813-451.

**GRECE** -- Le Service de l'approvisionnement de l'état-major général de l'Armée hellénique lance un appel d'offres, clôturant le 22 août, pour obtenir 167 dispositifs numériques de chiffrement de masse pour sa Direction des

signaux. Les sociétés canadiennes devraient indiquer leur intérêt au plus tard le 8 août et présenter leur habilitation de sécurité de l'OTAN par l'entremise de l'ambassade, qui peut obtenir les documents, contre paiement de 55-60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Tél. : (Code de destination 601) 215584. Indicatif (215584 DOM GR).

**GRANDE-BRETAGNE** -- Une entreprise d'électronique bien établie recherche des fournisseurs canadiens de produits d'électronique et de logiciels. La gamme de produits de l'entreprise britannique comprend actuellement des moniteurs de télévision et du matériel de diffusion des signaux pour les marchés commerciaux financiers ainsi que du matériel et des logiciels de traitement en temps réel pour le secteur médical. Communiquer avec le directeur administratif, Digivision Ltd., Parker Dr., Leicester, LE4 0JP, Angleterre. Tél. : (0533) 351224. Tél. : 341382.

**GRANDE-BRETAGNE** -- Allmakes, entreprise britannique se spécialisant dans les véhicules et les pièces de rechange, voudrait trouver jusqu'à 100 camions commerciaux usagés chez un fournisseur canadien. Les camions à quatre ou six roues motrices équipés pour la conduite à gauche doivent avoir une charge utile minimale de 4 000 kg. Communiquer directement avec M. Patrick Guest, Area Administration, Allmakes, 176 Milton Park, Abington, Oxon, Angleterre OX14 4SW. Tél. : 0235-833088. Tél. : 83200 ALLMAK G.

**HONGRIE** -- Chemokomplex a lancé un appel d'offres, clôturant le 31 août, pour la fourniture de deux usines de mélange d'engrais liquides (qui fabriqueront des engrais en suspension à épandre sur 50 000 hectares) et deux bandes transportatrices (qui serviront à la production agricole). On peut obtenir les documents et le devis contre paiement de 50 \$ US (non remboursables). Une caution de soumission d'au moins 5 % de la valeur de l'offre est exigée. Effectuer la remise au compte 203-10765 de Chemokomplex à la Banque commerciale hongroise, Budapest. Communiquer avec MM. Peter Sebasta ou Gyorgy Kovari, Service 86, Chemokomplex, H-1062 Budapest Népkoztársasag utja 60. Tél. : (011-36-1) 329-980. Tél. : (61)-22-5158.

**HONGRIE** -- Au moyen d'un appel d'offres, clôturant le 1er septembre, la Société commerciale hongroise pour le matériel et les fournitures électriques recherche, par l'entremise de la Banque internationale de reconstruction et de développement, une télécommande centralisée. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre paiement de 300 \$ US (non remboursables) au compte de Transelektro n. 203-10961, de la Banque commerciale de Hongrie, Budapest, Hongrie. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Mme Katalin Cukor ou M. Gyorgy Szegeti, Transelektro. Tél. : 328-190. Tél. : 22-3007.

**HONGRIE** -- Aux termes d'un prêt financé par la Banque mondiale, la Société commerciale hongroise pour l'investissement en centrales électriques (ERBE) a lancé trois appels d'offres en vue d'obtenir des biens et du matériel pour la construction d'une centrale électrique (A) matériel de nettoyage des tubes (comprenant un condensateur de turbine à vapeur, faisceaux horizontaux, et un refroidisseur à air à turbine à gaz, faisceaux verticaux). L'appel d'offres clôture le 16 août. On peut obtenir les documents contre paiement de 2 000 \$ US (non remboursables). Il faut également verser une caution de soumission de 2 000 \$ US à ERBE par l'entremise de la Banque nationale de Hongrie au compte n. 209-0624 ERBE. Pour obtenir les documents, communiquer avec M. Antal Dobrosy, Directeur technique, ERBE, H-1361, Budapest V. Szechenyi Rakpart 3. Tél. : (61)-22-5442. B) outils, équipement et instruments de travail sur ligne sous tension pour l'entretien, la réparation et l'installation de lig-

nes aériennes de 10, 20 et 35 kilovolts. Il faut 34 types et quantités diverses d'outils, allant des détecteurs de voltage, des testeurs de fuite superficielle et des échelles isolées à des porte-conducteurs, des socles d'étriers pivotants et des couvre-conducteurs. L'appel d'offres clôture le 15 septembre au siège social de ERBE. On peut se procurer les documents contre paiement de 150 \$ US (non remboursables, accompagnés d'une caution de soumission de 3 000 \$ US, payable selon les modalités décrites ci-dessus. C) pompes et compresseurs de sept sous-groupes, pour lesquels des offres partielles seront acceptées. Sous-groupe 1 : une pompe centrifuge (1 000 mètres cubes à l'heure sur une colonne d'eau de 21 mètres). Sous-groupe 2 : quatre pompes centrifuges de boues à piston plongeur (300 mètres cubes à l'heure sur une colonne d'eau de 80 mètres). Sous-groupe 3 : deux pompes à lait de chaux (deux pistons opposés, temps et tr/min réglables; débit maximum de 244 litres à l'heure; soupape d'admission de 1/2 pouce de diamètre; conduite forcée de 1/2 pouce) ou une pompe à lait de chaux au ferrosulfate à deux pistons opposés ayant un pignon d'entraînement et un mécanisme d'amenerie intégrés (débit maximum de 1 600 litres à l'heure); et une pompe d'amenerie à pistons ayant un pignon d'entraînement et un mécanisme d'amenerie intégrés (débit maximum de 100 litres à l'heure; débit minimum de 40 litres à l'heure; diamètre de la soupape d'admission ou de la conduite forcée de 15 mm). Sous-groupe 4 : huit pompes à vis au mazout à arbre d'entraînement horizontal pour un circuit de recyclage à gaine chauffante (débit intermédiaire de 130 litres à la minute; 0,2 bar de pression dans l'ergot d'aspiration; 30 bars de pression dans l'ergot de pression); cinq pompes à vis au mazout à arbre d'entraînement horizontal et à pression croissante, gaine chauffante (débit intermédiaire de 150 litres à la minute; 4 bars de pression dans l'ergot d'aspiration; 30 bars de pression dans l'ergot de pression); quatre pompes à vis au mazout à arbre d'entraînement horizontal pour un circuit de recyclage sans gaine chauffante (débit intermédiaire de 200 litres à la minute; 3 bars de pression dans l'ergot d'aspiration; 30 bars de pression dans l'ergot de pression); deux pompes à vis au mazout à arbre d'entraînement horizontal pour un circuit de recyclage sans gaine chauffante (débit intermédiaire de 170 litres à la minute; 2 bars de pression dans l'ergot d'aspiration; 50 bars de pression dans l'ergot de pression); dix pompes à vis au mazout à arbre d'entraînement horizontal à trois axes pour un circuit de recyclage à gaine chauffante (débit intermédiaire de 20 mètres cubes à l'heure; 6 bars de pression dans l'ergot d'aspiration; 40 bars de pression dans l'ergot de pression). Sous-groupe 5 : une pompe à vis au mazout à arbre d'entraînement vertical pour un circuit de recyclage à gaine chauffante (débit intermédiaire de 5 mètres cubes à l'heure; 6 bars de pression dans l'ergot d'aspiration; 30 bars de pression dans l'ergot de pression); une pompe à vis au mazout goudron à arbre d'entraînement vertical pour un circuit de recyclage à gaine chauffante (débit intermédiaire de 151 mètres cubes à l'heure; 25 bars de pression dans le raccord de l'ergot d'aspiration; 40 bars de pression dans le raccord de l'ergot de pression). Sous-groupe 6 : deux compresseurs à membrane d'hydrogène à arbre d'entraînement vertical (débit intermédiaire de 15 mètres cubes normalisés à l'heure; pression de la paroi latérale de 6 à 11 bars ou 12 bars au maximum; pression aval de 150 bars au maximum). Sous-groupe 7 : deux pulseurs à arbre d'entraînement horizontal (débit intermédiaire de 650 mètres cubes normalisés à l'heure; débit maximum de 700 mètres cubes normalisés à l'heure; expulsion d'air moyenne). L'appel d'offres clôture le 19 octobre. On peut obtenir les documents contre paiement de 200 \$ US (non remboursables) à ERBE, selon les modalités décrites ci-dessus.

(La suite page 3.)

## Débouchés commerciaux

(Suite de la page 2.)

**KENYA** -- Un entrepreneur local cherche à importer une usine canadienne clés en main et de l'équipement pour fabriquer des boîtes de conserves en tôle forte visant à servir surtout à la mise en conserve des aliments. L'usine devrait pouvoir produire quotidiennement un million de boîtes de conserves, de tailles diverses. Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi. Tél. : (Code de destination 987) 22198. Indicatif : (22198 DOMCAN).

**KENYA** -- La Direction de l'aviation civile du Kenya a reçu une demande d'un fabricant local pour de l'équipement de mesure de distance et de l'équipement de radiophare omnidirectionnel VHF. Communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi.

**POLOGNE** -- La société commerciale polonaise Polimex Cepak Ltée a lancé auprès des soumissionnaires admissibles des pays membres de la Banque mondiale un appel d'offres, clôturant le 4 octobre, en vue d'obtenir la fourniture, l'installation, l'essai et la mise en service des équipements industriels nécessaires à la modernisation et à l'expansion de l'usine de pâtes et papiers Swiecliu N/Wisla. Les groupes d'équipements demandés sont les suivants : A) atelier de cuisson; B) atelier de lavage de la pâte; C) atelier de blanchiment oxygéné; D) atelier d'épuration de la pâte non blanchie; E) atelier de blanchiment; F) atelier d'épuration de la pâte blanchie; G) atelier de finition; H) atelier de préparation des produits de blanchiment; I) atelier de caustification. Les offres partielles seront acceptées. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre paiement de 200 \$ US (non remboursables) versés de préférence au compte n. 201061-500-18900-036 de Polimex-Cepak à la Banque Handlowy de Varsovie. Communiquer avec Polimex-Cepak Ltée, 15/17 rue Czackiego, 00-950 Varsovie, Pologne, a/s Division des importations B-5 Service B-503, pièce 103.

**POLOGNE** -- Un fabricant exportateur polonais recherche un fournisseur canadien de 152 cathodes pour des piles d'électrolyseur au chlore Diamond Shamrock, MDC-55. Les cathodes doivent être livrées sur une période de deux à trois ans, commençant à la fin de 1988. Communiquer (en citant le n. de projet 10-550/8-04) avec M. R. Sciezynski, directeur de la production, Zakłady Azotowe/Nitrogen Works, UL Torunska 222, 87-810 Wloclawek, Pologne. Tél. : 049521. Indicatif (049521 ZAW PL); ou Polimex-Cepak Ltée. (agent d'approvisionnement en équipement des importateurs), UL Czackiego 7/9, 00-950 Varsovie, Pologne, Service B-55, a/s Mme D. Klimowicz. Tél. : 814271 ou 814231. Envoyer une copie de sa correspondance à l'ambassade du Canada à Varsovie pour les suites nécessaires. Tél. : (Code de destination 63) 813424. Indicatif (813424 CAA PL).

**SOMALIE** -- La République de Somalie lance un appel de présélection auprès des entrepreneurs canadiens d'expérience en vue de la construction d'ouvrages de génie civil ainsi que de la fourniture et de l'érection d'équipements hydromécaniques (conduites forcées,

vannes d'écoulement inférieur, poutrelles de retenue, grilles crapaudines, grues, etc.) destinées au barrage Somalie-Baardhere. Le barrage à construire sera en terre compactée (75 m de haut, 594 m de long et nécessitant environ 1,5 million de mètres cubes d'excavation dans le roc et d'excavation courante) ou un barrage en matériaux meubles (à écran central, placé sur un dépôt d'alluvions, de 54 m de haut et 550 m de long et nécessitant environ 3,2 millions de mètres cubes de remblai). Les offres selon l'une ou l'autre des méthodes de construction seront acceptées jusqu'au 1er octobre. Les lignes directrices de la Banque mondiale concernant les travaux d'ingénierie s'appliqueront. Les entrepreneurs ou les sociétés en participation doivent avoir au moins dix ans d'expérience dans la construction de barrages et de centrales hydroélectriques et avoir achevé pendant cette période au moins une centrale hydroélectrique comprenant un barrage en terre compacte ou un barrage en matériaux meubles d'au moins 50 mètres de haut. On peut obtenir les documents, contre paiement de 50 \$ US, auprès du Directeur général, Barrage Baardhere, ministère de la Planification nationale et de la mise en valeur de la vallée du Djouba, Mogadishu, Somalie. Informer le haut-commissariat du Canada à Nairobi, Kenya. Tél. : (Code de destination 987) 22198. Indicatif : (22198 DOMCAN)

**SUEDE** -- L'Administration nationale de la voirie de la Suède a besoin de 25 ensembles de postes de pesée mobiles, dont sept doivent être livrés en 1988; le reste sera livré en 1989. Un appel d'offres restreint sera lancé en septembre. Pour se faire inscrire sur la liste des soumissionnaires, indiquer son intérêt au plus tard le 15 août. Les offres, valides jusqu'au 31 décembre 1988, seront reçues jusqu'au 17 octobre. Les entreprises doivent accepter d'avoir un agent suédois, de tenir des pièces pendant dix ans et d'avoir un atelier de réparation. Communiquer avec Vagverket, Huvudkontoret, S-781 87 Borlange, Suède.

**TURQUIE** -- Dans le cadre de son programme d'amélioration et de modernisation, Ereğli Iron and Steel Mills a lancé un appel d'offres pour des services d'ingénierie et des travaux de production concernant : a) l'amélioration et la modernisation de la capacité de production et de la qualité des produits de la deuxième chaîne d'acidification existante (assurant le nettoyage acide de pré-laminage des bobines évacuées du laminoir à chaud). Le projet comporte l'ajout d'un deuxième mandrin dans la section d'amenée et d'une deuxième bobineuse à la station d'évacuation; l'enlèvement des fosses de bouclage aux sections d'amenée et d'évacuation; et l'installation d'un système d'entreposage des bandes dans des chariots de bouclage ainsi que d'une décalamineuse et d'une machine à dresser par traction. La capacité visée de la chaîne est d'environ 800 000 tonnes métriques par année. De nouvelles installations de régénération de l'acide doivent être mises en place pour la récupération et la neutralisation de l'acide sulfurique. b) la construction d'installations d'une capacité annuelle de 600 000 tonnes dans le secteur de l'usine où les bandes laminées seront refroidies et les irrégularités enlevées. La chaîne de production des bobines comprend une débobineuse, un

laminoir à froid, des lames de coupe-bordures, une machine à couper en bandes, des jauges à rayons gamma, des convoyeurs d'amenée et d'évacuation, de l'équipement de bouclage et de lubrification, une balance, un redresseur et une bobineuse. L'appel d'offres clôture le 2 septembre pour le lot a) et le 16 septembre pour le lot b). Notre mission peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre versement de 750 000 livres turques. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Tél. : (Code de destination 607) 42369. Indicatif (42369 DCAN TR).

**ZAIRE** -- La Société nationale de trading SONATRAD a lancé un appel d'offres, clôturant le 1er septembre, pour la fourniture de 25 000 tonnes de rail et d'accessoires destinés à la Société nationale des chemins de fer zairois (S.N.C.Z.). Le financement a été demandé à l'Association internationale de développement. L'appel d'offres porte sur un lot unique et indivisible comprenant quatre postes. Poste 1) 25 000 tonnes de rail de 40 kg. Poste 2) 5 000 paires d'éclisses. Poste 3) 20 000 boulons d'éclisses. Poste 4) 20 000 rondelles élastiques. Documents en français. On peut obtenir les documents, contre versement de 80 000 zaires ou 16 000 francs belges, de la Société nationale de trading (SONATRAD), Building CCLZ-22e niveau, B.P. 15.711 Kinshasa, Zaïre. Tél. : 30.592-30.598-32.304. Tél. : 21.634. Télécopieur : 30.592.

**ZAIRE** -- Aux termes d'un prêt accordé par l'Association internationale de développement (Banque mondiale), la Régie des eaux du Zaïre (REGIDESO) a lancé un appel de présélection, clôturant le 20 août, pour l'exécution du programme d'alimentation en eau potable dans 18 centres semi-ruraux et la ville de Likasi. Les travaux sont répartis en six lots pour lesquels les sociétés préqualifiées seront invitées à participer aux appels d'offres. Ils comprennent : forages de puits; systèmes d'alimentation; stations d'alimentation en eau; stations de chloration; stations de pompage; compteurs; bâtiments; réservoirs et usines de filtration. Documents et offres en français. Les entreprises doivent présenter leurs références, donner des renseignements sur la réalisation de travaux semblables au cours des cinq dernières années, fournir leurs états financiers et indiquer le nombre d'employés. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la REGIDESO, Administration centrale, 57-61, boulevard du 30 juin, Kinshasa, B.P. 12 599 Kinshasa 1, République du Zaïre. Tél. : 21077 ou 21325 REGIDO-ZAIRE. Télécopieur : 25868 ou 26071. Pour des renseignements détaillés sur chaque lot, communiquer avec les bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) ou les bureaux commerciaux provinciaux et territoriaux.

**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.

## Des infrastructures touristiques à bâtir à Singapour

L'industrie touristique de Singapour est sur le point de décoller.

Longtemps considéré comme une escale, ou guère plus, Singapour a élaboré un programme général de cinq ans qui vise à faire de ce pays un centre touristique attrayant.

A cette fin, les fonds publics contribueront 600 millions de dollars, auxquels s'ajouteront 600 millions de dollars d'investissements privés, d'origine étrangère et nationale.

Le programme comprend dix projets principaux, notamment le rajeunissement du parc thématique chinois et la rénovation des quartiers

chinois, malais, hindous et arabe de la ville. Ces dix projets, dont la réalisation coûtera 1,2 milliard de dollars, figurent déjà sur les planches à dessin. Cependant, la réalisation de ce rêve exigera des architectes, des paysagistes spécialisés dans les parcs thématiques, des experts-conseils et des entrepreneurs.

Chaque projet fera l'objet d'un appel d'offres public lancé honnêtement et ouvertement, sans aucune tractation politique. Autrement dit, les entreprises canadiennes qui s'y prendront dès maintenant pourraient s'emparer d'une part appréciable du gâteau.

Les entreprises canadiennes qui voudraient faire de Singapour un débouché pour leurs produits et leurs services pourront communiquer avec M. Roman Hruby, Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est (PST), au (613) 992-0959.

On peut aussi communiquer directement avec le haut-commissariat du Canada à Singapour, IBM Towers, 14th floor, 80 Anson Rd., Singapore 0207, Singapour. Tél. : (code de destination 87) RS21277. Indicatif : (DOMCAN RS21277).

## Le Canada en fête à EXPO 88

Brisbane -- Ce fut toute une fête!

Une course en lit et en baignoire, un concours pour couronner le meilleur tourneur de crêpes et un spectacle de variétés pancanadien qui a attiré plus de 13 000 spectateurs.

Les célébrations de la Fête du Canada se sont rendues jusqu'en Australie le 1er juillet, au pavillon du Canada à EXPO 88.

Le vice-premier ministre du Canada, M. Don Mazankowski, s'est joint à notre commissaire général à EXPO 88, M. Rick Hansen, au cours d'un lever des couleurs spécial marquant la Fête nationale du Canada.

« Notre participation à EXPO 88 est la principale contribution du Canada aux célébrations du bicentenaire de l'Australie. Comme notre EXPO 86, il y a deux ans à Vancouver, l'exposition en Australie électrise le pays », a déclaré M. Mazankowski.

La cérémonie a marqué le début de quatre jours de divertissements et d'événements spéciaux en l'honneur du 121e anniversaire du Canada. Un spectacle de variétés pancanadien a mis en vedette Rita MacNeil, auteur-compositeur du Cap-Breton, André-Philippe Gagnon, comique et imitateur, la fanfare de la G.R.C., et Paskwa Enuwak, groupe de danse cri de la Saskatchewan. Sur l'écran géant de la scène principale du pavillon, les visiteurs ont également pu visionner des films d'animation primés réalisés par l'Office national du film.

Les festivités de la Fête du Canada ne se sont toutefois pas confinées aux terrains d'EXPO 88. Au centre-ville de Brisbane, des affiches et des bannières ornaient les rues, et des expositions spéciales avaient été montées dans les centres commerciaux.

Toute comme au pavillon du Canada, ces festivités ont attiré des foules imposantes et enthousiastes.

« Les Australiens et les Canadiens ont beaucoup en commun », a expliqué M. Hansen. « Nous partageons notamment le goût prononcé de nous amuser et l'amour du plein air. Au pavillon du Canada, notre exposition démontre que le Canada est non seulement une destination touristique et un débouché commercial mais aussi un chef de file dans le domaine des produits de loisirs de pointe. »

Parmi les produits canadiens qui se méritent des éloges se trouvent ceux qui s'adressent aux handicapés. L'évolution des attitudes et la volonté des handicapés de sortir des établissements de santé et de vivre une vie plus indépendante a révolutionné les techniques de réadaptation. Le Conseil national de recherches a mis au point et fabriqué bon nombre de ces produits qui ont ouvert la porte sur de nombreux sports de plein air, en particulier les sports d'hiver.

Un grand nombre de ces produits de pointe créés pour répondre à des besoins spécialisés sont

exposés au pavillon du Canada à EXPO 88.

La chaise roulante d'hiver de 'l'homme en mouvement', conçue pour la neige et la glace et pour des handicapés portant des vêtements de saison, est munie de roues de taille identique à rotation indépendante mues à l'aide de chaînes de bicyclette. Les vêtements légers et compacts, destinés à protéger Rick Hansen contre les engelures, possèdent des thermostats reliés à un dispositif d'affichage électronique que peut voir celui qui se déplace en chaise roulante.

L'entreprise Northwind de Toronto expose un voilier Laser modifié qui permet aux handicapés de naviguer en solitaire. Un dispositif léger en acier inoxydable et comprenant un filet renforcé se fixe à la coque du voilier. Une plaque centrale en plomb pesant 27 kg stabilise le voilier sans en réduire la vitesse.

On trouve aussi le *Pacer*, un petit véhicule mû par des accumulateurs et fabriqué, à l'intention des personnes âgées, par Everest and Jennings Canadian Ltd. Le *Pacer* se déplace aisément sur des surfaces variées allant du gazon au sable, en passant par les petits cailloux ou les routes pavées. La vitesse maximale correspond à celle d'un marcheur rapide et le frein électronique s'applique automatiquement quand on relâche l'accélérateur à main.

Deux autres chaises roulantes viennent aussi de Everest and Jennings, de Concord (Ont.). La première, la *Scout MPV*, est un engin de locomotion miniature destiné aux enfants de 2 à 5 ans souffrant de dystrophie musculaire, d'atrophie musculaire de la moelle épinière, de spina-bifida et de paralysie cérébrale faible à modérée. De profil bas et ressemblant à un jouet, cette chaise incite l'enfant à s'adonner à des jeux de son âge tout en éliminant certains des obstacles auxquels il doit faire face dans la vie de tous les jours.

La chaise *Scout Discoverer*, pouvant être modifiée selon les besoins des enfants de 4 à 12 ans, comprend un siège polyvalent, un contre-frein, des composantes modulaires et des commandes centrales. Elle est utilisée principalement dans les endroits couverts.

Voilà quelques-uns seulement des produits canadiens exposés au pavillon du Canada, dont le thème est « Les loisirs - saisons d'aventure ».

De l'équipement de plongée sous-marine aux bicyclettes de course, en passant par les véhicules tout terrain, les produits de plus de 40 sociétés canadiennes ont été intégrés au pavillon, qui contribue à faire connaître le Canada dans la région du Pacifique Sud et à renforcer les liens commerciaux, politiques et culturels avec l'Australie.

Pour de plus amples renseignements sur la présence du Canada à EXPO 88, s'adresser, au MinAffex, à M. Jean-Pierre Ollivier, Direction des expositions internationales (BTE), au (613) 996-2223.

## Le génie chimique brille à Francfort

Francfort -- Si votre liste de foires et d'expositions commerciales étrangères ne comprend pas la Rencontre internationale en génie chimique et en biotechnologie (ACHEMA), ne vous inquiétez pas.

Organisée tous les trois ans seulement, cette exposition-congrès passe souvent inaperçue dans la foule des manifestations annuelles plus connues.

Étant la plus importante exposition en génie chimique et en biotechnologie au monde, l'ACHEMA offre aux exportateurs canadiens la possibilité de rencontrer certains des ingénieurs, chimistes, physiciens et techniciens étrangers les plus réputés du milieu scientifique international.

Afin que les gens d'affaires canadiens connaissent mieux l'ACHEMA, le ministre d'État aux Sciences et à la Technologie, M. Frank Oberle, a dirigé une mission d'expansion commerciale à Francfort au début de juin, afin de participer à la 22e édition de l'exposition.

Six sociétés ont participé à cette mission visant à inciter les entreprises canadiennes à se servir de l'ACHEMA pour atteindre les marchés internationaux.

Les membres de la mission ont été les invités d'honneur à une réception offerte par le Canada, le 9 juin, et au cours de laquelle se sont réunis 100 invités choisis de manière à représenter une excellente gamme de contacts commerciaux possibles parmi plus de 2 500 exposants.

Même si aucune vente n'a été réalisée pendant l'exposition, quelques sociétés ont trouvé des représentants pour leurs produits, tandis que d'autres ont amorcé des négociations avec des entreprises allemandes pour des projets d'équipement à entreprendre dans un pays tiers.

Parrainé par l'Association allemande des fabricants d'équipement chimique, organisme sans but lucratif, l'ACHEMA a attiré plus de 2 500 exposants venus à Francfort non seulement pour montrer les dernières trouvailles dans les domaines du génie de laboratoire et du génie analytique, de la construction d'installations, du génie atomique ainsi que des techniques de mesure, de régulation et de transformation, mais aussi pour assister à des exposés et à des conférences prévues au programme de cette exposition d'une semaine.

La prochaine exposition-congrès de l'ACHEMA est prévue en juin 1991. Les sociétés canadiennes qui souhaitent se renseigner davantage sur cette exposition importante sont priées de communiquer, au MinAffex, avec la Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement - Europe de l'Ouest (RWT), au (613) 996-3774.

## Investir 'sans risque' est désormais possible dans le tiers-monde

A la liste grandissante des sigles intéressants les exportateurs canadiens, il faut désormais ajouter R.G.P.I. et A.G.I.M.

Le recouvrement garanti du principal investisseur (R.G.P.I.) et l'Agence de multilatérale de garantie des investissements (A.M.G.I.) visent à réduire les risques que comportent les investissements dans les pays du tiers-monde.

Exploité par la Société financière internationale (S.F.I.), le membre du Groupe de la Banque mondiale dont la principale activité est de financer des projets réalisés par des entreprises privées dans les pays en voie de développement, le R.G.P.I. élimine la pire crainte de l'investisseur, soit la perte du principal.

Le R.G.P.I. fonctionne très simplement. Au lieu d'effectuer un investissement direct, la société verse un montant global à la S.F.I. et reçoit en contrepartie une obligation en dollars U.S. remboursable par la S.F.I. à une date précise. La S.F.I. place ensuite la somme reçue de l'investisseur à son nom.

Les ententes contractuelles entre la S.F.I. et

l'investisseur régissent le droit de vote des actionnaires, les stratégies à long terme et des questions semblables, au besoin.

À l'échéance du R.G.P.I., l'investisseur a trois choix : encaisser l'obligation et se retirer en laissant la S.F.I. titulaire des actions; acheter les actions; ou prolonger le R.G.P.I.

Du point de vue de l'investisseur, le R.G.P.I. transforme une participation risquée sous forme d'actions dans un pays en voie de développement en une obligation très cotée et sans risque. Le co-investisseur est assuré que, même si le pire scénario possible se réalise, il recouvrera au moins le principal investi.

L'A.M.G.I., nouveau membre du Groupe de la Banque mondiale, émet des garanties relatives à des risques non commerciaux dans les pays hôtes, fournit une vaste gamme de services de promotion, dont des services d'aide technique et de conseils de politique, et prend d'autres mesures nécessaires ou souhaitables pour atteindre ses objectifs.

Par sa nature, l'A.M.G.I. complète les

mécanismes nationaux de garantie des investissements (tels que le programme d'assurance-investissements à l'étranger de la S.E.E.) ainsi que les programmes parrainés par les assureurs privés.

La garantie de l'A.M.G.I. porte en principe sur tous les risques non commerciaux, y compris l'expropriation, la résiliation du contrat et la guerre.

Le R.G.P.I. et l'A.M.G.I. semblent ne présenter que des avantages pour toutes les parties. Le pays hôte obtient une nouvelle entreprise ou une entreprise nettement améliorée, tandis que l'investisseur est protégé contre la perte du capital.

Pour de plus amples renseignements sur le R.G.P.I. et sur l'A.M.G.I., communiquer, au MinAffex, avec M. Roger Beare, Direction du financement des exportations, des projets d'équipement et des maisons de commerce (TPF), au (613) 996-7156.

## Les communications allaient bon train à Birmingham

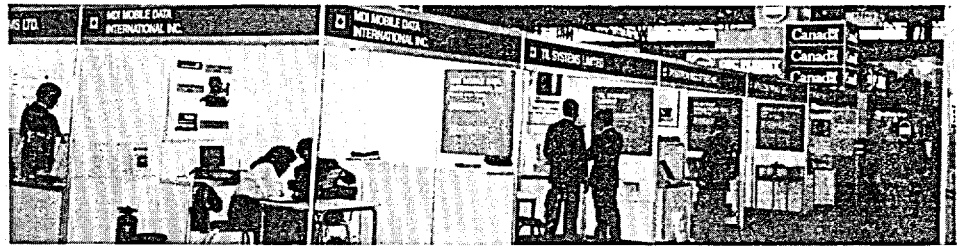
Birmingham -- Le stand du Canada à Communications 88 a rempli les visiteurs d'admiration grâce à un Centre canadien des communications des plus fonctionnels.

Un réseau de commutation téléphonique de Northern Telecom valant 10 000 \$, un tableau de messages électronique de Ferranti Packard et un réseau télex de Exiel équipaient ce centre et démontraient que les techniques canadiennes de communication sont agréables non seulement à regarder mais aussi à utiliser.

Communications 88, salon international des techniques en télécommunication, en radio et en câblodiffusion, en communication par satellite et en informatique, a ouvert ses portes le 10 mai et a accueilli plus de 20 000 représentants commerciaux au National Exhibition Centre de Birmingham, en Angleterre.

Et pour la douzaine d'exposants canadiens qui y ont participé, ce salon a été 'une agréable surprise', les résultats ayant largement dépassé les attentes.

Au cours de ce salon de quatre jours, les ventes des exposants canadiens ont atteint 1,3 million de dollars. Pendant les douze mois suivants, elles



Vive les communications -- La Mobile Data International Inc., de Richmond (C.-B.) et la TIL Systems Ltd, de Toronto, (Ont.), faisaient partie des 12 sociétés canadiennes qui ont participé au salon Communications 88 à Birmingham, en Angleterre.

devraient dépasser 8 millions de dollars.

Au dîner d'ouverture de Communications 88, le haut-commissaire du Canada à Londres, M. Roy McMurtry, a prononcé le discours de circonstance. Pour la première fois, cet honneur revenait au Canada.

Après son allocution, M. McMurtry a visité le stand du Canada et rencontré chacun des ex-

posants, notamment Benner-Nawman Inc.; Canadian Marconi Co.; EDA Instruments Inc.; Foundation Instruments Inc.; Microtronix Systems Ltd.; Mitec Electronics Ltd.; Mobile Data International Inc.; Omzig Corp.; SR Telecom Inc.; TEO Systems Inc.; Positron Industries; et TIL Systems Ltd.

Pour de plus amples renseignements sur Communications 88 ou sur d'autres expositions semblables, communiquer, au MinAffex, avec M. Guy Côté, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement - Europe de l'Ouest (RWT), au (613) 995-9766.

## Mission commerciale en Asie

Les rendez-vous d'affaires en Asie du Sud-Est font partie intégrante de la Mission de coopération industrielle que dirigera l'Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.) fin octobre et début novembre.

Organisée de concert avec le Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), cette mission vise à repérer les possibilités de coopération industrielle en Asie du Sud-Est.

La mission permettra aux participants d'explorer des débouchés chacun pour soi et de prendre contact avec de grands décideurs du secteur public et de l'industrie.

La première étape est l'Indonésie (30 octobre au 3 novembre). Les débouchés commerciaux (dont certains nécessitent le concours de la Société pour l'expansion des exportations, S.E.E., pour aboutir) s'offrant aux exportateurs canadiens touchent aux domaines suivants : services dans les secteurs du pétrole et du gaz; logiciels; télécommunications, informatique; commutation électrique; équipement et techniques d'emballage; équipement et services électriques et énergétiques.

De l'Indonésie, la mission se rendra à Singapour (4 au 7 novembre), l'un des principaux centres financiers et commerciaux de l'Asie. Les débouchés offerts aux exportateurs canadiens dans ce centre régional de services et de fabrication sont les plus marqués dans les domaines suivants : équipement et services dans les secteurs du pétrole et du gaz; communications et informatique; produits et services alimentaires; services et équipement de transport; produits aérospaciaux, aéronautiques et militaires; produits de soins de santé et de soins médicaux; robotique; produits de consommation, équipement sportif et mobilier de bureau.

Viendra ensuite la Malaisie (8 au 12 novembre), où les lois en matière d'investissement étranger ont été libéralisées et où on encourage la privatisation des télécommunications ainsi que la mise en valeur du caoutchouc et des installations portuaires par conteneur.

Au Canada, la S.E.E. et la Malaysian Banking Berhad (MAYBANK) ont établi un protocole de crédit-fournisseur d'une valeur de 10 millions de dollars U.S. afin d'offrir du financement aux acheteurs privés malais de biens d'équipement et de services canadiens. Environ 30 millions de dollars sont également prévus pour financer des achats de biens d'équipement et de services canadiens par des acheteurs du secteur public.

Les débouchés en Malaisie touchent aux domaines suivants : pêches; foresterie; produits

militaires; réseaux et matériel de transport; éducation et formation; traitement des ressources; télécommunications et informatique; industries agro-alimentaires (surtout les produits alimentaires surgelés et les produits de restauration de haut de gamme).

Une visite de cinq jours en Thaïlande (14 au 17 novembre) complétera la mission de coopération industrielle de l'A.M.C. Dans ce pays, les débouchés touchent à l'élaboration de projets d'infrastructure de deuxième génération mettant surtout l'accent sur la valeur ajoutée et l'amélioration de la qualité des produits.

L'économie de la Thaïlande est en plein essor, la croissance du produit intérieur brut devant dépasser 7 % en 1988.

Des possibilités de collaboration existent dans les domaines suivants : industries agroalimentaires, telles que l'équipement de transformation des aliments et l'équipement d'abattoirs; le génie industriel; les fournitures médicales et dentaires; le matériel informatique, y compris les périphériques et les logiciels; l'équipement et les services de production d'électricité; les mines; les réseaux de transport, de transport en commun, de chemins de fer et aéroportuaires.

On encourage le secteur privé canadien à collaborer avec les entreprises thaïlandaises au moyen d'investissements sous forme de technologie ou d'achats d'actions afin de tirer parti de la main-d'oeuvre spécialisée et peu coûteuse ainsi que des marchés tiers de l'Asie.

La S.E.E. et la Thaïlande offrent, par l'entremise de la Siam Commercial Bank, un montage financier connexe qui prévoit du financement à coût peu élevé pour les acheteurs thaïlandais de biens d'équipement et de services canadiens.

Les missions précédentes parrainées par l'A.M.C. en Asie ont eu des retombées positives sur les participants, notamment des ventes à l'exportation, des sociétés de participation et des contrats de licences.

Pour les sociétés admissibles, certains frais de déplacement peuvent être remboursés en vertu du Programme de coopération industrielle de l'ACDI, lorsque la mission est terminée. Chaque membre de la mission doit cependant verser des droits d'inscription de 1 500 \$ pour compenser les frais d'organisation engagés par l'A.M.C.

Pour participer à la mission de l'AMC en Asie du Sud-Est, communiquer avec Mme Doreen Ruso, directrice, Expansion commerciale, Association des manufacturiers canadiens, 1, rue Yonge, bureau 1400, Toronto (Ont.) M5E 1J9. Tél. : (416) 363-7261. Téléc. : 065-24693. Télécopieur : (416) 363-3779.

## Nouvelles adresses pour l'Allemagne

On avise les exportateurs de la nouvelle adresse des consulats généraux du Canada à Dusseldorf et à Munich, comme suit :

Consulat général du Canada, TAL 29, D-8000 Munich 2, République fédérale d'Allemagne. Tél. : (011-49-89) 222661. Téléc. : (Code de destination 0411) 5214139 (CAND D).

Consulat général du Canada, Immermann Hof, Immermannstrasse 65D, 4000 Dusseldorf 1, République fédérale d'Allemagne. Tél. : (011-49-211) 353471. Téléc. : (Code de destination 41) 8587144 (DMCN D).

## Comment exporter : tout est expliqué

La deuxième édition d'un ouvrage de référence conçu pour les exportateurs canadiens vient de paraître.

L'auteur, M. Jack Arnold, est un ancien exportateur qui enseigne maintenant la pratique de l'exportation au Centre for International Business Studies de l'université Dalhousie, à Halifax. Son ouvrage, *Export Techniques* (les techniques de l'exportation) est un guide riche d'enseignements qui, sans doute, plaira aussi bien à l'exportateur de fraîche date qu'à l'exportateur chevronné.

Comment préparer un voyage d'affaires à l'étranger; comment financer les exportations; et comment percer certains marchés comme ceux de Cuba, du Japon et de Taïwan, tels sont quelques-uns, parmi bien d'autres, des sujets traités en détail dans *Export Techniques*.

Pour en commander un exemplaire, envoyer un chèque ou un mandat de 25,95 \$ (5 exemplaires ou davantage coûtent 20 \$ chacun) à : J.R. Arnold, P.O. Box 6112, Depot n1, Victoria, B.C., V8P 5L4.

## Correction

Le bon numéro de télex de la Fédération des fabricants canadiens au Japon (F.F.C.J.) est le 2422632. Par ailleurs, en voici le numéro de téléphone : (03-441-7494), et le numéro de télécopieur : (03-448-8991).



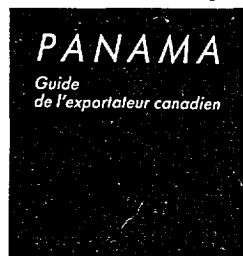
# Nouveau guide à suivre pour le marché panaméen

Le plus récent guide de l'exportateur publié par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) est récemment sorti des presses.

Intitulé *Panama -- Guide de l'exportateur canadien*, le guide devrait être la bible des entreprises visant le marché d'importation panaméen qui totalise 3 milliards de dollars par an.

Cependant, malgré l'importance de ce marché, le Canada assure moins de 2% des importations de Panama. Nous sommes ainsi très loin derrière les Etats-Unis, dont la contribution quant aux marchandises essentielles -- aliments, carburants, lubrifiants et articles connexes, produits chimiques et équipements de transport -- atteint 30%.

Le guide est un précis facile à lire, qui fournit des renseignements de première main sur ce pays de 2,2 millions d'habitants, dont l'économie de marché libre est principalement fondée sur



l'entreprise privée. Le guide présente, au début, un aperçu de ce pays : superficie et géographie, climat, histoire et gouvernement, monnaie, etc.; puis il décrit, entre autres, les caractéristiques du commerce panaméen, en étudiant le

système de commercialisation et de distribution, les conditions et les méthodes de paiement, la législation douanière, les systèmes de transport et de communication, sans oublier les possibilités d'investissement étranger, les entreprises conjointes et les transferts de technologie.

On peut se procurer gratuitement un exemplaire de *Panama - Guide de l'exportateur canadien*, en communiquant, au MinAffex, avec la Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale, au (613) 996-7059.

## Notre présence se renforce en Chine

(Suite de la première page.)

alimentaires. D'autres domaines comme les matériaux de construction, l'équipement et les services de lutte contre la pollution, l'équipement dentaire, médical et scientifique, le matériel de télécommunication et les logiciels présentent des débouchés à l'exportation.

Pendant sa visite à Hong Kong, Mme Carney, présidente du Conseil du Trésor, a signé un nouvel accord sur les services aériens entre le Canada et Hong Kong. Au cours de la cérémonie de signature, à laquelle participait Mme Anson Chan, secrétaire aux Services économiques de Hong Kong, Mme Carney a souligné l'importance de l'accord, non seulement pour les relations du Canada avec Hong Kong mais aussi pour celles que nous entretenons avec les autres pays du bassin du Pacifique.

« Cet accord témoigne du resserrement des liens commerciaux et personnels entre le Canada et Hong Kong, a déclaré Mme Carney. Je suis convaincue que les services aériens continueront de figurer de façon importante dans les relations que le Canada entretient avec Hong Kong et les pays du bassin du Pacifique. »

L'accord permet à la compagnie Canadien International d'exploiter des services vers l'Europe au-delà de Hong Kong vers Amsterdam, à compter d'avril 1989. Canadien International, qui dessert Hong Kong depuis 1949, a prolongé ses vols jusqu'à Bangkok en 1987. L'accord permet aussi à Air Canada d'assurer des services réguliers tout-cargo à destination de Hong Kong.

Grâce à l'accord, Cathay Pacific pourra désormais intensifier ses vols sur Vancouver et desservir Toronto. Ce transporteur a aussi la possibilité de desservir plus tard un troisième point au Canada, à savoir Calgary, Edmonton ou Montréal. Cathay devrait commencer à exploiter des services vers Toronto en 1989.

Mme Carney a aussi participé à l'inauguration officielle de l'EP Chlna 88, importante exposition internationale sur l'énergie et l'électricité tenue à Beijing, en République populaire de Chine. Après l'inauguration de l'exposition, Mme Carney a rendu visite aux onze exposants canadiens qui prenaient part à l'événement.

Elle a déclaré à leur propos : «... (Ils) ont des capacités mondialement reconnues dans leurs domaines de spécialisation et ont une expérience confirmée d'exportateurs ».

Pendant son séjour à Beijing, Mme Carney a également signé un protocole d'entente avec la Chine concernant des études supplémentaires, d'une valeur de 3,9 millions de dollars, sur le projet hydro-électrique des Trois-Gorges sur le fleuve Yangtze.

Les fonds, fournis par l'Agence canadienne de développement international (ACDI), serviront à

des études sur la réinstallation des personnes, sur des questions environnementales et logistiques et sur la gestion de projet.

Le consortium canadien CIPM-Yangtze Joint Venture (CYJV) réalisera les études en collaboration avec ses partenaires chinois, qui exécuteront une grande partie du travail. Les entreprises canadiennes qui forment CYJV comprennent Lavalin International, SNC, Acres International, B.C. Hydro International et Hydro-Québec International.

Mme Carney a aussi rendu visite au Consulat général du Canada à Shanghai, pour inaugurer les nouveaux bureaux permanents de ce consulat. La ministre, qui est née à Shanghai, a souligné les retombées pour le Canada depuis l'établissement du consulat général en 1986.

« Le Canada en a tiré des avantages substantiels, a-t-elle déclaré. Nos fonctionnaires peuvent déjà mentionner 50 millions de dollars en transactions supplémentaires avec le Canada, y compris des ventes d'aéronefs de type commuter, de matériel pour le traitement des produits chimiques, de commutateurs téléphoniques et d'embryons de races laitières. »

Le Canada a ouvert son premier bureau à Shanghai au début du siècle et l'y a maintenu jusqu'au début des années 50.

« Notre présence ici, après 35 ans, symbolise l'engagement renouvelé de la Chine et du Canada envers le commerce trans-Pacifique », a ajouté Mme Carney.

## Signature d'accords avec la Thaïlande

(Suite de la première page.)

pour assister à la réunion annuelle des ministres des Affaires étrangères de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE).

M. Clark y a fait un exposé sur le Sommet économique de Toronto, mettant en lumière les questions d'un intérêt particulier pour l'ANASE, comme l'Uruguay Round dans le cadre des négociations commerciales multilatérales (N.C.M.), le commerce des produits agricoles, et l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis.

Pendant son séjour en Thaïlande, M. Clark a signé un accord de coopération économique afin de donner un nouvel élan aux échanges économiques et commerciaux croissants entre les deux pays. Le commerce bilatéral qui, en 1987, s'élevait à 400 millions de dollars, devrait atteindre 500 millions de dollars en 1988.

M. Clark a également signé plusieurs accords relatifs à des projets de coopération pour le développement dans les secteurs des ressources naturelles et de l'environnement, ainsi qu'à des projets de coopération industrielle.

## Centres de commerce partout au Canada

(Suite de la première page.)

merce international joueront un rôle clé dans les efforts que mènera le nouveau ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie pour aider l'industrie canadienne à pénétrer les marchés étrangers et à accroître sa compétitivité sur le plan international. La création des centres n'est qu'un exemple de la façon dont nous, du Ministère, comptons collaborer avec nos collègues du ministère des Affaires extérieures pour renforcer la présence de l'industrie canadienne dans le monde entier.

Les services offerts par les Centres profiteront grandement aux petites et aux moyennes entreprises.

### CENTRE INFO-EXPORT

(composez sans frais) :

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: Pamela Wiggin, tél.: (613) 996-2225.  
 Rédacteurs: Louis Kovacs, tél.: (613) 992-7114; Don Wight, tél.: (613) 992-6252.  
 Tirage: 30 000 exemplaires.

## 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)

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

ISSN 0823-3349

Canada

EA  
C16  
Vol. 4 T 13  
DOCS



# CanadExport

External Affairs / Affaires extérieures Canada  
VOL. 6, NO. 13 JULY 29, 1988

## New exporters find Buffalo means business

A recent forecast by the Canadian Trade Commissioner in Buffalo, New York, points to the outstanding success of the Department of External Affairs' New Exporters to Border States (NEBS) Program. Buffalo estimates that Canadian export sales directly attributable to Buffalo-based NEBS business missions will total at least \$50 million for the 12-month period ended on March 31. NEBS is designed to give small and medium-sized businesses a crash course in the essentials of exporting to the United States. It is aimed at

companies that have not previously been exporters but have been identified as "ready to export" and are becoming interested in markets in border states of the U.S. NEBS missions are organized through the collaboration of the federal Departments of External Affairs and Regional Industrial Expansion (DRIE), the provincial governments and International Trade Centres (located in DRIE regional offices). "The excellent efforts of the trade teams at our border-area consulates have made the New Ex-

porters to Border States Program one of the Department of External Affairs' most successful export development initiatives," said Minister for International Trade John C. Crosbie in welcoming the news from Buffalo. "NEBS is particularly important and timely because it will help new Canadian exporters take advantage of the range of opportunities to be created by the Canada-U.S. Free Trade Agreement," said Crosbie. Participants in regularly scheduled NEBS missions are taken to the nearest Canadian Trade

Turn to page 6 -- NEBS

## Australia, Canada up in air--happily

To the list of new or expanded air service agreements recently negotiated between Canada and Asia Pacific governments, add one signed by Canada and Australia. The agreement, announced by Secretary of State for External Affairs Joe Clark, and Minister of Transport Benoit Bouchard, was signed by Deputy Prime Minister Don Mazankowski, who was in Australia to attend Canada Day celebrations at Expo 88. At the signing ceremony in Canberra, Mazankowski said: "This agreement enhances prospects for substantial growth in direct air services between Canada and Australia. Air services will continue to make an important contribution to trade and tourism for both countries as a result of the anticipated growth in the number of flights and available destinations."



Expo '88 visitors — At the Australia Pavilion, Australia are (l. to r.) Canada's Deputy Prime Minister, Don Mazankowski; Canada's High Commissioner to Australia, Al Kilpatrick (and Mrs. Kilpatrick); Australia's Minister for Trade Negotiations, Michael Duffy; the Commissioner General of the Australia Pavilion, Tom Veivers; and (centre) Rick Hansen, Canada's Commissioner General for Expo '88.

According to the agreement, Canadian Airlines International Ltd. and Qantas will have improved flexibility to serve a second point in the other's country. Canadian Airlines is considering adding Melbourne to its present flight schedule, while Qantas could serve Toronto, in addition to Vancouver. Each carrier is authorized to commence operating to its chosen new destination as of April 1, 1989. Each carrier is also entitled to add a third weekly flight to its current services. For Canadian Air-

lines this means a third flight to Sydney beginning this summer. This is the eighth air services agreement that Canada has negotiated with Asia-Pacific countries in the past two years. The other countries with which agreements have been signed are Thailand, Singapore, Korea, India, Pakistan, China and Hong Kong.

## Trade talk in Geneva

When Minister for International Trade John C. Crosbie arrived in Geneva on July 20, multilateral trade negotiation initiatives were uppermost in his mind. During his three-day visit to Geneva, Crosbie held informal discussions with General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) officials, representatives of foreign delegations, and the Canadian Mission to GATT to review the multilateral trade negotiation process. The Minister reviewed developments related to agricultural trade reform, trade dispute resolution, market access, trade-related intellectual property and investment, proposals for improving the GATT system and the interests of developing countries.

Minister Crosbie's discussions form part of the Canadian government's continuing efforts to ensure that the Montreal Mid-Term Review Conference, scheduled to take place in December, will add political momentum to the successful conclusion of the Uruguay Round of GATT negotiations. Since initiating two complementary sets of trade negotiations in 1985—the Free Trade Agreement with the U.S. and multilateral discussions under the Uruguay Round—the government has

Turn to page 3 -- Groundwork

## Economic agreement to boost trade

Two-way trade between Canada and Thailand recently got a boost-- in the form of a Canada-Thai Economic Cooperation Agreement. Signed by Secretary of State for External Affairs Joe Clark (while on his recent Asian trip), and Air Chief Marshal Siddhi Savetsila, Foreign Minister of Thailand, the agreement aims to expand the bilateral economic relationship between the two countries through increased trade and investment. Thailand is one of the fastest growing economies in Southeast Asia and represents, said Clark, "a highly attractive marketplace for Canadian resource products, manufactured goods, and engineering and consulting services."

In 1987, two-way trade between Canada and Thailand reached \$396 million. By the end of this year, that figure may possibly reach the \$500-million mark. At the signing ceremony in Bangkok on July 11, Clark remarked that the agreement "underscored Canada's commitment to increasing its trade and economic links with the Asia-Pacific region, particularly Southeast Asia." Reaffirming that the Canadian private sector has increasingly recognized the great potential for expanding bilateral trade and investment, Clark added, "I am especially pleased that this agreement makes the business community a full

Turn to page 6 -- Trade

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to International markets ..... 2
- Hi-tech companies invited to Seattle mission ..... 3
- Here's a trade show guide to Asia-Pacific ..... 5
- Business opportunities with Hungary subject of seminars .... 6

Sales leads

# Good sales prospects from around the world

**CAMEROON**--The Secretary General of the Customs and Economics Union of Central Africa has issued an international tender, on a turnkey basis, for a veterinary school. The tender includes building the school, equipment and furniture for the school, providing technical start-up assistance and financial assistance for all aspects of the project (feasibility study, building, equipment, furniture and project managing). Closing date for receipt of bids is September 5. Documents cost 2,500,000 FCFA and are available from Secretariat General de L'Udeac a Banghvi (Republique Centrafricaine). Tel: 61 45 77/61 09 22. Telex: 8413KN A YAOUNDE.

**ETHIOPIA**--With a bid closing date of October 26, the Ethiopian Telecommunications Authority (ETA) has issued a tender for the purchase of 60 telex terminals. ETA has received credit from the International Development Association to purchase equipment as part of its sixth telecommunications development program. Post will obtain bid documents at a cost of BIRR\$50 for interested Canadian suppliers. Contact the Canadian Embassy, Addis Ababa. Telex: 21053 (DOMCAN ADDIS).

**FRANCE**--Potential official suppliers of products and services are being sought by the Comite d'organisation des Jeux Olympiques d'hiver 1992-Albertville (COJO). About 50 or 60 companies will be licensed to produce COJO emblems, logos and other promotional materials for the games. Selection will be based on the company's image, the quality of its products, and its promotional abilities. In addition, companies are sought who would be willing to provide various equipment (e.g. EDP equipment/software) and services on a "loan" basis. In exchange, companies will have the right to promote themselves as official suppliers to the Olympic Games. The Organizing Committee is also looking for corporate sponsors, such as large companies and airlines, to name a few. Interested companies should contact COJO, 73206 Albertville Cedex, France. Tel: 79 37 92 92. Telex: 309 766 COJO.

**HUNGARY**--Goods and services for a power project financed by the World Bank are being sought in a tender announced (on behalf of ELMU) by the Power Generating Co. of Budapest (ERBE). Required are a broad range of oil treatment equipment (including gas chromatographs) to test various states of insulating oils. Bid closing date is September 26. Bids must be accompanied by a bid security bond worth 2 per cent of the bid value. Documents cost a non-refundable US\$100, payable to the National Bank of Hungary (account number 209-06245) or ERBE. Complete specifications, documents are available from Mrs. Andrea Kolozar or Mr. Antal Varvik, ERBE. Tel: (011-36-1)-126-281. Fax: (011-36-1)-124-458.

**HUNGARY**--On behalf of Vilati Hungarian Co. for Automatics in Electronics, Technoimpex Hungarian Foreign Trade Co. has issued eight tenders (total value US\$6 million) for the supply of various machines, equipment and devices for a technology development project (IFB # 102-74-8-7966). The eight tender packages are as follows: A) personal computers (portable PC's, PC servers and PC's for development); B) various oscilloscopes, measuring instruments (precision digital multimeters, counter and frequency meters, data generators) and developing instruments (in-circuit emulators, analog/digital I/O); C) machine tools (machining centre and universal cutter); D) machines for PCB production (golding line, hot air leveller, pumice grinder, phototechnics, automatic film developer, optical testers, film register and multilater); E) mechanical PCB works (facetting machine, packet maker, multilayer press); F) test instruments (in-circuit tester, universal parts testing equipment); G) soldering machines (double-wave soldering machine, solderability test); H) various machines for surface mounted technol-

ogy used in PCB technology (reflow melter, CPU for multiprocessor, semi-automatic setting table, analogue input module, real-time operation system, LAN interface module, magnet periphery module, hygrometer, pneumatic tools, saline spray chamber, wire cutter, layer thickness gauge). Technoimpex has also issued the following eight tenders on behalf of Hitelap Hungarian Telecommunications Ltd. for technology project no. 102-74-8-7975 (total value US\$4.5 million): 1) design and documentation equipment (digitizers, data converter unit with mag. tape, computer configurations); 2) photoplotter and photolaboratory equipment (contact copier, positioning hole punch, vertical reproduction camera); 3) cutting, drilling and laminating equipment (drilling and pinning machine, double-sided facing machine, multilayer vacuum press); 4) test inspection equipment (electrical and optical inspection units and automatic visual inspection system); 5) photoprinting, resist removal and screenprinting equipment (laminator for dry film photoresist, vacuum laminator for solder mask photoresist); 6) strip equipment and brushing machines (infrared reflow unit, etching equipment); 7) plating equipment; and 8) expertise in flexible circuit boards (laminating of multilayer PCB, manufacturing of flexible PCB, and manufacturing of flexible/rigid PCB). Bid deadlines vary between October 3 and 20 and must be accompanied by a bid security of at least 5 per cent of the total bid price. Complete bid documents are available on payment of US\$150 for each tender package to Technoimpex account no. 202-10933 at the National Bank of Hungary, Budapest. For further information, contact Mrs. Agota Szele, Sales Executive, Technoimpex, H-1051 Budapest, Dorottya U 6. Tel: (011-36-1)-180-071. Fax: (011-36-1)-186-418. Telex: (61)-22-4171.

**HUNGARY**--With a bid closing date of August 29, Komplex, on behalf of Szekszard Meat Processing Co., seeks equipment for the construction of a cold storage plant for an integrated livestock project. Companies may submit bids for any or all of the following groups: compressors; meat pump compressors; ammonia pumps; equipment installation. Bids for each group will be evaluated separately and are to be accompanied by a minimum bid security of 2 per cent of the total bid value. Tender documents are available on payment of US\$ 200 (non-refundable) to Komplex account no. 202-10.816 kept with the Hungarian Credit Bank Ltd., Budapest. For further information, contact Mrs. M. Ronai or Mrs. Padar, Dept. 33, Komplex, Budapest V, Jozsef Nador Ter 5-6. Tel: (011-36-1)-185-140 or 185-966. Telex: 61-22-3236.

**NIGERIA**--The government of Nigeria has received an International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) loan to be applied to a forestry project. A portion of the loan will finance the purchase of the following machinery and equipment: three 220 KW crawler tractors; two 60 KW crawler tractors; wheel loader; grader; vibrating roller; five 48 KW agriculture tractors; two agriculture tractors with winches; four timber trailers; five low-bed agriculture trailers; two romo ploughs; two HD 20-30 disc harrows; five HD off-set disc harrows; land-clearing chain; low-loader tractor; low-loader trailer; water bowser; fuel tanker; tipper truck; four 7-10T lorries; 7-10T flat bed truck; 10T lorry with mounted crane; two generator sets (100 kva); workshop equipment; radio network; and three G.P. pick-ups. Machinery and equipment are to be grouped in appropriate categories for bid purposes. Bid documents are available as of September 26. For further information, contact Project Manager, Kaduna State Forest Management Project, PMB 2181, Forestry Division, Kaduna, Nigeria. Telex: 71622. Answerback: (71622 KADP NG)

**POLAND**--Canadian exporters willing to supply aluminum under a yearly contract are being sought by Impexmetal. Currently, Impexmetal

buys approximately 100,000 tons/year of aluminum from Western sources on the spot market through its Paris-based subsidiary Metalex. Interested Canadian suppliers should contact Impexmetal, UL Lucka 7/9, Warsaw, Poland. Telex 814371.

**SENEGAL**--Member states of the European Economic Community (EEC) and ACP and signatories to the Convention of Lome III are invited to bid on a tender, closing date September 29, to assist in a hydro-agricultural improvement project in this country. Specifications/documents, costing 500,000 FCFA, are available from Services des Marches et Commandes de la SAED, Bureau d'Etudes Agrer 2, Rue du Magistrat, B1, Saint-Louis. Telex: 24.553 B. Tel: 640.63.10. For more information, contact SAED. Tel: 01-11-74. Telex: 75-124 SG. Documents can also be consulted at the offices of EEC member countries.

**TURKEY**--The Turkish Ministry of Defence has issued a tender for 18 life rafts capable of accommodating 10 people. Bids, which close August 26, must be accompanied by a 10 per cent performance bond. Post will obtain bid documents, available free of charge, for interested companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY**--With a bid closing date of August 26, the Turkish Navy has announced a tender for 2,000 MK-25-3 markers. A 10 per cent performance bond is required. Post will obtain bid documents, available free of charge, for interested companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY**--Turkish Forestry Products Industries has announced a tender for various cutters for veneer peeling, pneumatic shearing, continuous cutting and veneer slicing machines used in plywood and veneer production plants. Bids close August 25 and all bids must be accompanied by a 3 per cent bid bond and a 6 per cent performance bond. Post will obtain bid documents, available at a cost of approximately \$10, for interested suppliers. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY**--The Turkish Airport Authority has issued two tenders for the supply of airport equipment. Required are: A) two VOR (VHF omnidirectional radio range). Bid closing date is September 1. Tender B) two DME (distance measurement equipment). Closing date for receipt of bids is September 2. Documents, costing approximately \$50, can be obtained by the post and forwarded to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY**--The Turkish Electricity Authority (TEK) has issued a tender for the turnkey delivery of an 89/154 KV power transmission line. The project, financed by a US\$142 million International Bank for Reconstruction and Development credit line, also calls for power cables, pilot cables, accessories, installation and supervision. Bid documents cost US\$700. Closing date for receipt of bids is October 18. Post can obtain documents and forward to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (41369 DCAN TR).

**NOTE:** Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products.

# Proper proposals key to engaging contracts

Knowing about Asian Development Bank (AsDB) projects is one thing.

Preparing proposals that will guarantee a piece of the action is another.

Learning about the latter will be the focus of three seminars to be held in Toronto (September 8 & 9), in Calgary (September 12 & 13), and in Vancouver (September 15 & 16).

Entitled *How to Prepare Winning Bids for Asian Development Bank-Financed Projects*, the seminars are designed specifically for people who prepare the technical and costing components of their company's proposals.

The intent of the seminars is to give Canadian equipment suppliers practical advice on how to prepare "fully responsive" and "price competitive" bids—advice that will give them better chances of success in winning AsDB-financed contracts.

And those contracts are definitely worth pursuing.

The AsDB has lending commitments of over \$2 billion annually, most of which is allotted to promote the economic and social progress of developing member countries in the Asia-Pacific region.

Of the \$2 billion annual commitments, more

than \$1 billion a year is spent on the procurement of goods and services—for which Canadian companies are eligible to compete.

However, experience has shown that Canadian participation in AsDB-financed projects has been rather low, and that even when bids are put forward by Canadian firms, some do not respond adequately to the requirements of the tender invitations.

The result? Canadian firms substantially reduce their chances of success in winning AsDB-financed contracts.

And therein lies the importance of attending the *How to Prepare Winning Bids for Asian Development Bank-Financed Projects*. The two-day seminar agenda is as follows:

**Day One:** AsDB procurement experts will explain how to prepare a bid that will respond fully to AsDB requirements. The experts will also explain how bidders can obtain timely information on AsDB-financed projects.

**Day Two:** Seminar participants may meet individually with AsDB officials, to discuss their specific requirements in greater detail.

Each of the three seminars is limited to 40 participants—to allow for meaningful dialogue between seminar participants and AsDB repre-

sentatives. The registration fee (first-come, first-served) is \$75 per person. No more than two individuals from any one firm may attend.

The seminars are being offered under the auspices of the Department of External Affairs, the Department of Regional Industrial Expansion, the Government of British Columbia, and leading Canadian trade associations.

For further information on the seminars, contact:

In Toronto: Doreen Ruso, Canadian Manufacturers' Association, One Yonge Street, 14th Floor, Toronto, Ont. Tel: (416) 363-7261.

In Calgary: Denis Courchesne, Department of Regional Industrial Expansion, Suite 505, 10179-105th Street, Edmonton, Alta. Tel: (403) 495-2944; or Mike Brennan, Department of Regional Industrial Expansion, Suite 630, 220-4th Avenue S.W., Calgary, Alta. Tel: (403) 292-4575.

In Vancouver: Rosalind Ali, Ministry of International Business & Immigration, Province of British Columbia, 750 Pacific Boulevard, Vancouver, B.C. Tel: (604) 660-3930.

## Seattle sales site

Canadian high technology companies that are "export ready" but that have done little or no exporting to the United States market are invited to participate in a two-day hi-tech trade mission to Seattle, Washington on October 4 & 5.

Briefings by U.S. Customs and a Customs broker at the border and an afternoon presentation at the Canadian Consulate General in Seattle are on the agenda for the first day.

On the second day, mission members will visit Northcon 88 to meet with potential customers, agents and representatives.

The mission is organized by the Vancouver International Trade Centre, in cooperation with the B.C. Ministry of International Business and Immigration, and the Canadian Consulate General in Washington.

Companies interested in participating in the mission may contact Rick Stephenson at the Vancouver International Trade Centre, tel: (604) 666-1443.

## Groundwork on GATT

Continued from page 1

been trying both to achieve new trade opportunities for Canadian business (in both goods and services) and to counter the on-going threat of protectionism.

In announcing his visit to Geneva, Crosbie said, "The government is hopeful of making major advances in liberalizing Canadian access to global markets through the Multilateral Trade Negotiations (MTN). We are working towards achieving substantive action-oriented and comprehensive results at the Mid-Term Review Conference. In Geneva, I will be reviewing all key aspects of the current negotiations and seeing what can be done to lay the groundwork for a successful meeting in Montreal."

Several private sector representatives drawn from the government's International Trade Advisory Committee System joined Crosbie in Geneva to assess the challenges and opportunities which Canadian industries will face as a result of on-going MTN discussions.

## Air transport agreement enhances trade

A recent bilateral air transport agreement between Canada and the Netherlands will enhance trade relations between the two countries.

Signed on the last day of the May visit to Canada by Her Majesty Queen Beatrix of the Netherlands, the air agreement was announced jointly by Secretary of State for External Affairs Joe Clark, and Minister of Transport Benoit Bouchard.

The agreement expands a previous one reached in 1985. In addition to providing services to Vancouver, Calgary, Toronto, and Montreal, the Netherlands airline KLM will now be able to serve Ottawa and Halifax on its Canadian route.

Canadian Airlines International Ltd. (CAIL) now serves Amsterdam from Vancouver, Edmonton, Calgary, Toronto, Montreal and Halifax. The airline also operates beyond Amsterdam to Rome, Milan and Frankfurt, and will add Munich to its route in the fall of this year. CAIL also plans

## Resuming relations

Diplomatic relations between Canada and Iran are back on track.

On July 18, Secretary of State for External Affairs Joe Clark announced that the Canadian government and the Islamic Republic of Iran had agreed to resume normal diplomatic relations. Accordingly, the two sides will exchange ambassadors.

For the Canadian government, the move reflects the significance it attaches to relations with Iran—a nation of major importance in the Middle East.

Statistics show that Iran is now the second largest market in the Middle East (after Saudi Arabia) for Canadian goods. In 1987, Canadian sales to Iran were valued at some \$168 million, primarily in the form of corn, wheat and cattle. In the same year, Canadian imports from Iran, primarily petroleum and petroleum condensates, totalled about \$110 million.

to expand its services beyond Amsterdam to other European destinations as well as to Asia.

According to the revised agreement, Canada will be able to designate a second Canadian airline to operate scheduled services to the Netherlands and beyond. The Netherlands will have a reciprocal right.

## Learning what's what in exporting

Do you want to know what's new and innovative in the world of export?

Then circle October 2, 3 and 4, 1988 on your calendar.

These are the dates of the Canadian Exporters' Association's 45th Annual Convention.

To be held this year at Calgary's Westin Hotel, the three-day convention is an excellent opportunity to get up-to-date information on the changing business environment and what it means to Canadian exporters.

This year's agenda will focus on: Canada-U.S. Free Trade; Strategic Planning for Exporters; Innovations in Financing; The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)—a Mid-Term Review; and Canada's New Aid Strategy.

There will also be an opportunity for participants to meet with federal and provincial ministers, senior government officials and successful exporters.

The registration fee is \$350 for members, \$450 for non-members, and \$250 for accompanying spouses.

For more information on the convention, contact Marcelle Lapointe, Canadian Exporters' Association, 99 Bank St., Suite 250, Ottawa, Ont., K1P 6B9. Tel: (613) 238-8888. Telex: 053-4888. Fax: (613) 563-9218.

## Canada fares well at Rio telecommunications fair

The first-ever international telecommunications fair to be held in a developing country took place in Rio de Janeiro in May. The nine participating Canadian companies hope to profit by as much as \$12 million.

At Americas Telecom 88, there were signs that Brazil may be revising its telecommunications policies to make them less restrictive--a move which could benefit Canadian telecommunications firms.

Larry Clarke, President of Spar Aerospace Ltd., one of the exhibitors at the Canadian Pavilion, found that the show provided an opportunity to meet key players in Brazil's telecommunications network. Spar, having sold Brazil its first two satellites, has a "leg-up" in that country, and now hopes to win the contract to replace Brazil's domestic satellite.

Announcement of the tender is expected by year's end and while it's too early to tell how Spar

will fare, Clarke hopes his company's previous success in meeting Brazil's countertrade requirements will stand it in good stead.

Northern Telecom, another Canadian exhibitor that is already supplying 10 per cent of Brazil's private branch exchange (PBX) needs, was in Rio surveying the country's large switching market. Calgary-based Novatel took part in Americas Telecom 88 to cast an eye around for possible markets for its cellular mobile radio-telephones and systems. (The Brazilian government is preparing to release tenders for such equipment in Brasilia, Rio and Sao Paulo).

Canadian technology in the mobile and rural telecommunications field in general received considerable attention at the fair.

Vancouver-based Glenayre Electronics Ltd., a specialist in radio communications, and S.R. Telecom Inc., the St. Laurent, Quebec company which is marketing point-to-multi-point

microwave systems in Brazil, hope to use their expertise in servicing remote areas of Canada to bring similar benefits to remote areas of Latin America.

Brazil's recent economic downturn doesn't appear to have affected the country's determination to modernize its communications infrastructure.

"Countries like Brazil have learned that they can't afford not to have this kind of technology," said Blair Erskine, one of the members of the Department of Communications' contingent at the fair.

What does appear a problem for Canadian exporters, however, is Brazil's market reserve policy. Any firm hoping to capture a share of the telecommunications market is advised to find a good venture partner.

For the Canadian partner, the payoff could be substantial: It could provide access to a market where several million Brazilians are on a waiting list for a telephone and over 20,000 businesses for Telex equipment. An added benefit is that Brazil has a proven record as a gateway to markets in other South American countries and in Africa.

A special session of the World Communications Forum was also held in conjunction with Americas Telecom 88. Organized by Brazil's Ministry of Communications, the forum focussed on the "evolution and reality of Integrated Services Digital Network (ISDN) and cellular radio."

Working sessions which explored such topics as mobile radiocommunications in remote areas, future satellite communications and aspects of interconnecting, new technologies in the Americas, and the experience and evolution of cellular radio in Europe were led by international experts in the field.

Arunas Sleky, Novatel's senior vice president of Research and Development, addressed the issue of the "world-wide impact of cellular radio communications," and K. Chang, Director, Technical Marketing Operations, Department of Communications, spoke on Canada's experience in developing ISDN technology.

The Latin America and Caribbean telecommunications market has been identified by External Affairs as a priority sector for concentrated market development. The Department is currently obtaining input from the industry regarding potential market development strategies.

Further information on Americas 88 or on future such shows is available from External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 996-7059; or from the Department's South America Trade Development Division (LST), tel: (613) 996-5546.

## Food Pacific more than a baker's dozen

With one of the largest pavilions--exhibiting a wide variety of foods and wines--Italy was one of the first countries to register for Food Pacific'88.

But as an up-dated release indicates, there are a number of other countries mounting exhibits to tickle the taste buds at Canada's international food and beverage trade show.

Other exhibitors registered for the August 30 to September 2 event, to be held at B.C. Place Stadium in Vancouver, come from Argentina, Australia, Austria, Brazil, Britain, Canada, Chile, China, El Salvador, Hungary, Indonesia, Ivory Coast, Malaysia, Mexico, Philippines, Senegal,

Singapore and the United States.

Canadian companies wishing to exhibit at Food Pacific'88 or to register as visitors, should contact the show organizers, B.C. Food Exhibitions Ltd. Tel: (604) 660-2288. Telex: (04-357817 (FOODPC86VCR). Fax: (604) 660-2295.

Company representatives wishing to meet with Canadian trade officers--who will be on hand from Canadian Embassies and Consulates--should contact the Department of External Affairs, Market Development Division (TAP), 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 995-1775.

## Aquaculture congress lures participation

Interest in the up-coming Aquaculture International Congress and Exposition to be held in Vancouver September 6 to 9 is so great that organizers are scrambling to find more exhibit space.

By January of this year, all 330 of the exposition's exhibit spaces had been claimed. And the waiting list of international exhibitors was growing longer every day. Now organizers are attempting to find extra room for an additional 65 exhibit booths.

Why the great interest in the Aquaculture International Congress and Exposition?

The answer is very simple. Aquaculture, covering virtually everything from fish production to harvest technology and marketing, is on the move, coming into its own as a new worldwide industry.

Organizers say it's appropriate that the Congress and Exposition will take place in Vancouver.

Bill Ellwyn, Marketing Manager for Aquacul-

ture International, says, "The aquaculture industry has seen a phenomenal growth rate in North America in recent years, particularly in B.C. It seems fitting that such a major global event take place in Vancouver. We are situated virtually at the cross-roads of world aquaculture --halfway between Europe and the Orient, and on the doorstep of the fast-developing American market."

The four-day event is expected to attract several thousand private and public sector delegates and buyers that include producers and suppliers of equipment and feed, seafood processors, marketers and distributors, investors, scientists, government officials and independent consultants. They will come from such countries as Sweden, West Germany, Italy, Ecuador and Taiwan.

Representatives from foreign economic development and trade commissions will also set up shop at the Aquaculture International

Continued on page 6--Aqua

## Trade shows: Workshops tell how to participate--and how to profit!

Find out everything you want to know about trade shows before you plunk down thousands of dollars to participate.

The Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) in cooperation with External Affairs' International Trade Centre (Toronto) is conducting a series of workshops to acquaint Canadian exporters with the intricacies of international trade shows.

Entitled International Trade Shows Made Profitable, the one-day workshops show sales managers and their staff how to prepare for and

get the best results from trade show participation.

Speakers at the workshops cover such important topics as choosing the right trade show for you and your product, setting objectives which are both measurable and achievable, creating and managing your exhibit (signage and pre-show promotion), "do's and don'ts" of boothmanship and salesmanship, and evaluating show results.

Enrollment in each workshop is limited to 60 participants. The registration fee is \$65 and includes lunch and coffee breaks. Five workshops

have been scheduled for Ontario this fall at the following locations: September 22-- Howard Johnson Hotel, Scarborough; September 29-- Bristol Hotel, Rexdale; October 13--Hamilton Convention Centre, Hamilton; November 17-- Holiday Inn, Sudbury; and November 30-- Elmhurst Inn, Ingersoll.

For further information on International Trade Shows Made Profitable, contact Vern St. Louis, International Trade Centre (External Affairs), Toronto. Tel: (416) 973-5054.

## Money can be mined in Latin American market

Forty per cent of Canadian exports in the mining equipment/services sector are destined for Latin American markets.

But there's still room for growth in this priority sector, say officials of the Department of External Affairs' Latin America and Caribbean Branch.

In the hope of capturing an even greater share of the market, which is expected to increase by at least 5 per cent annually, the branch recently

commissioned a market study to assist the industry in setting goals and identifying strategies over the next five years.

Harry Allen, a retired Canadian mining executive with extensive Latin American experience, and the man who authored the now completed study, is conducting a series of industry workshops across Canada.

The first workshop took place in Toronto in mid-June where 30 companies turned out to listen to Allen and Assistant Deputy Minister of External's Latin America and Caribbean Branch, Michael Bell outline the challenges of the Latin American market.

Mineral-related exports provide as much as 50 per cent of vital export earnings in Chile and Peru, while mineral exports from Colombia, Venezuela, Ecuador, and Costa Rica will play an increasingly important role in the growth of these economies in the 1990s and beyond.

"Canadian mining equipment and service suppliers are in an excellent position to improve their market share in Latin America, having established a strong position in the Chilean and Peruvian markets where they currently supply approximately 9 per cent of equipment exports to Chile and 14 per cent to Peru," said Bell.

Bell also outlined several Latin American import restrictions facing Canadian exporters and championed joint ventures with local companies as the best way of entering the local market. In Peru and Bolivia, companies must be willing to engage in countertrade if cash sales cannot be

negotiated.

In a number of Latin American markets (e.g. Colombia, Chile, Venezuela, Brazil), companies have the support of Export Development Corporation (EDC) financing and, in the case of Peru, a Canadian International Development Agency (CIDA) line of credit.

Bell projects that the Canadian mining equipment/services sector "should be in a position to obtain 20 per cent of the Latin American markets."

Bell added that Canada has a long history of excellent performance, exporting to mines in Chile and Peru, and has always been able to meet the need for a high degree of product innovation.

Bell emphasized that "Canadian mines are in the forefront of new technologies such as computerization, bulk mining methods and electrification-- techniques that have emerged as offsets to higher Canadian labour costs. For these reasons your [Canadian] industry is well positioned to capitalize on the opportunities in the Latin American market."

In an effort to expand Canadian export opportunities in Latin America, External's Fairs and Missions, South America Trade Development Division will be sponsoring a mission/seminar to Venezuela, Colombia and Ecuador in September.

Canadian companies interested in the Latin American market should contact Paul Schutte, External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), tel: (613) 996-5358. Fax: (613) 996-9510.

## Trade show guide to Asia-Pacific region

Next to the United States, the Asia-Pacific region is the world's fastest growing market.

And the best way to ensure that Canadian exporters get a fair share of that market is by attending trade fairs, say External Affairs' trade officials.

Over the next eight months, External Affairs plans to participate in some 13 key trade fairs staged throughout the Asia-Pacific region.

The following list highlights these shows chronologically and by industry sector. Dates and locations are tentative in some cases.

For more information on the events or for details on how you can participate, contact Garnet Richens of External Affairs' Promotional Projects (PGTF), tel: (613) 995-8619.

### Aerospace-Defence-Hi-Tech Products

. Eighth Indian Engineering Trade Fair--New Delhi, India, February 1989--Industrial technology.

. Defence Asia '89--Bangkok, Thailand, February 1989--Defence equipment.

### Agriculture

. AG QUIP '88 - Gunnedah, Australia, August 23-25, 1988--Agricultural machinery and accessories.

### Communications-Computers Electronics

. Expo Comm China '88--People's Republic of China, October 26-31, 1988--Communications equipment.

. Informatics '88--Singapore, December 8-11, 1988--Information technology, telecommunications equipment and computers.

. Asia Telecom '89--Singapore, February 20-25, 1989--Telecommunications equipment.

### Consumer Products-Gifts-Sporting Goods

. Japan Home Show--Tokyo, Japan, September 1988--Home improvements and all aspects of home requirements, plus log home exhibit.

. Tokyo Sporting Goods Show--Tokyo, Japan, February 1989--Sports clothes and equipment (information booth).

### Energy-Mining-Marine Equipment/Services

. Goldfields Mining Exhibition--Australia, November 1-4, 1988--Mining equipment.

### Food

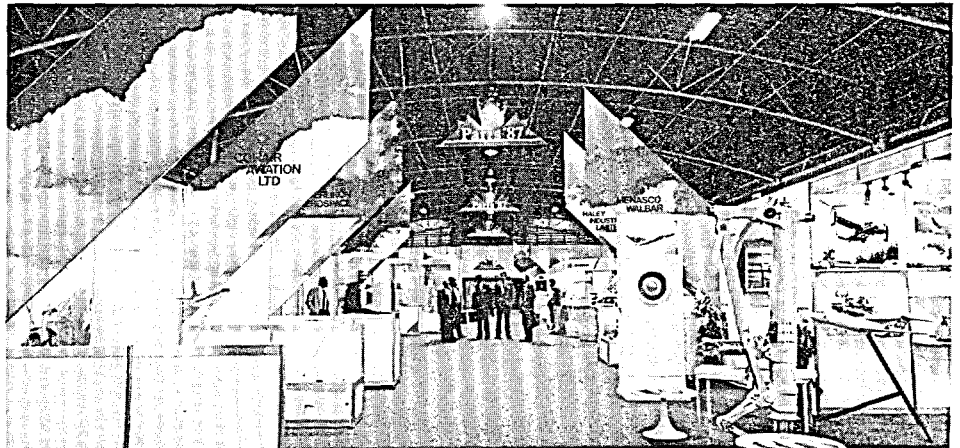
. Singapore Solo Food Show--Singapore, September 1988--Food and beverage exhibition.

. Mini Food Show--New Zealand, November 1988--Food and beverage exhibition.

. Food and Beverage (Hong Kong)--Hong Kong, February 1989.

. Foodex '89--Tokyo, Japan, March 1989--Food and beverage show.

## Aerospace industry taking off to Paris



*Sales flying--The Canadian pavilion at PAS 87 proved to be a huge success.*

'AK systems are go. The countdown has begun.

Come next June, the Canadian aerospace industry will be taking off into the "wild blue yonder."

The destination? Le Bourget, France--site of Paris Air Show '89 (PAS).

The world's foremost aviation exhibition is the place for members of the aerospace industry to meet and to be seen. And, of course, to do business--business on an international scale, as more than 140,000 "professional" visitors from around the world take in the 10-day exhibition.

Since Canada became part of the PAS team in 1965, this country's pavilion and hospitality chalet have become a familiar sight. In 1987, 51 Canadian firms and two provinces--the largest Canadian contingent to date--were represented at

PAS.

And the results speak for themselves. Canadian sales at PAS '87 totalled more than \$73 million.

With the success of past shows still fresh in their minds, Department of External Affairs' officials now are preparing for PAS '89, which runs from June 8 to 18.

The Canadian pavilion and chalet are being reorganized to allow a greater range and number of aerospace companies to participate. It is expected that the Canadian team at PAS '89 will number 60 players.

If you're interested in being one of them, contact Yvan Bedard or Louise Cameron, of External Affairs' Trade Fairs and Missions-- Europe, Trade Development Division (RWTF), tel: (613) 996-3607.

# Conferences on free trade termed successful

The summer of '88 may well be remembered as the first major attempt to show Canadian companies the export opportunities that will flow from the Free Trade Agreement (FTA).

In late May, the Trade Development and Special Projects Division of the Department of External Affairs initiated a cross-country Free Trade Conferences Series (FTCS) to acquaint

Canadian business with the intricacies of the FTA.

And, more importantly, how to benefit from new and expanded export opportunities arising from the Agreement.

From June 21 to July 7, some 17 conferences took place in major centres across Canada. Each day-long conference followed a similar format.

The morning was devoted to a plenary session that featured high-profile business speakers, who detailed their success in export markets, and an overview of trade services offered by External Affairs.

In the afternoon there was a series of workshops chaired by Canadian trade commissioners from Consulates and Embassies in the United States. The workshops focused on regions or sectors of particular opportunity for Canadian exporters.

FTCS participants gave the series high marks. The conferences drew an audience of more than 4,000 businesspeople who, in an informal post-conference telephone survey, revealed a "highly favourable response to the conference."

High marks went to the session which dealt with the technical aspects of the FTA and its implementation, to the supporting publications which were made available, and to the workshop which provided general counselling to new exporters.

Based on the success of the Free Trade Conference Series, organizers are now exploring the possibility of a second series later this fall.

## NEBS program proves very profitable

Continued from page 1

Commissioner office across the U.S. border and, over a two-day period, are ushered through all phases of exporting, from customs clearance procedures to warehousing and distribution of goods.

Briefings organized by the Department of External Affairs are given by a variety of experts from the U.S. and Canada: manufacturers' representatives, freight forwarders, customs brokers, bankers and others familiar with the ins and outs of selling Canadian goods and services in the States.

Participants have personal interviews with one of the Consulate's Trade Commissioners, who can help them develop a market strategy to meet their particular needs.

The visit to the Consulate is also an excellent opportunity to become familiar with the post's network of contacts who can arrange meetings with manufacturers' representatives and potential buyers.

NEBS business missions are organized through Canadian Consulates as follows: in Seattle (for British Columbia and Alberta companies); in Minneapolis (for Saskatchewan and Manitoba companies); in Detroit and Buffalo (for Ontario and Quebec companies); and in Boston (for Quebec and Maritime companies).

In Buffalo, the Consulate that operates the most active NEBS program, the proportion of companies that go on to become exporters after participating in NEBS missions is very high—51 per cent.

The number of companies that participate in NEBS in Buffalo is also notable—the Consulate recently hosted its 1,000th company through the program since NEBS began in 1985.

For more information on the NEBS program, call the Info Export hotline (1-800-267-8376) at the Department of External Affairs

## Aqua show set to go

Continued from page 4

Congress and Exposition to counsel those involved in or about to become involved in the start-up, financing or development of an aquaculture business venture.

Running concurrently with the Exposition, the Aquaculture International Congress promises to deliver valuable information to its delegates.

The Congress will focus on the latest developments in aquaculture in North America, the Pacific Rim, Australia, Asia and Europe. One hundred of the world's leading experts in marketing, post-harvest technology, quality control, finance, investment, production, and scientific breakthroughs, will share their knowledge with delegates through plenary sessions and workshops.

For aquaculturists from around the world, whether they be producers, investors, suppliers, government officials or scientists, the Aquaculture International Congress and Exposition presents an ideal opportunity to exchange information, contact new and established suppliers, and visit some of B.C.'s diverse aquaculture operations.

For more information on the Aquaculture International Congress and Exposition, and to obtain a registration form, contact the Secretariat, Aquaculture International, 801-750 Jervis St., Vancouver, B.C. V6E 2A9. Tel: (604) 681-5226. Telex: 04-352848 VCR. Fax: (604) 661-3412.

## Break

CanadExport will not be published during the month of August. The next issue will be printed September 16.

## Hungary for trade

When a delegation of senior Hungarian business people arrives in Canada in late September, there will be more than sightseeing on their minds.

Representing over 20 Hungarian companies, the delegation will explore and promote business opportunities between Hungary and Canada.

Interests of participating Hungarian companies include: livestock breeding, food processing and packaging, computers and data processing, scientific instruments, oil and gas exploration and development, power generation and transmission, and consulting.

The group is scheduled to take part in a series of trade presentations and will also be available for private meetings with Canadian importers and exporters interested in discussing market opportunities in Hungary.

The seminars are slated for Montreal (September 26 & 27), Toronto (September 28 & 29), and Calgary (October 3).

The incoming delegation is sponsored and organized by the Hungarian Trade Office in cooperation with the Department of External Affairs.

For further information on these seminars and to place requests for private meetings, contact the Hungarian Trade Office at either 1 Place Alexis Nihon, Suite 1250, Montreal, P.Q. H3Z 3B8, tel: (514) 939-1660; or 102 Bloor St. W., Suite 450, Toronto, Ont., M5S 1M8, tel: (416) 923-3596.

## Trade ties tightened

Continued from page 1

partner in our enterprise to bring more coherence and momentum to Canada-Thai economic relations."

Recent Canadian successes in Thailand include collaborative ventures in seafood-producing farms, food processing, medical products, metalworking, advertising and fashion by several British Columbia and Quebec firms. As well, Canadian companies are pursuing several major new projects in Thailand.

For further information on Canadian trade/investment opportunities in Thailand contact Allen McBride of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 992-0959.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four to six weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376  
(Ottawa area: 993-6435)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

CanadExport is published twice monthly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Pamela Wiggin, tel: (613) 996-2225.

Editors: Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Don Wight, tel: (613) 992-6252.

Circulation: 30,000.

Canada



# Canada Export

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 6, N° 13

LE 29 JUILLET 1988

## Buffalo attire les nouveaux exportateurs

Dans une étude récente, le délégué commercial du Canada à Buffalo (New York) souligne le succès remarquable du Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers les Etats frontaliers américains (P.A.N.E.E.F.A.).

Il estime que les ventes à l'exportation directement attribuables aux missions commerciales du P.A.N.E.E.F.A. situées à Buffalo atteindront au moins 50 millions de dollars pour la période de douze mois qui a pris fin le 31 mars.

Ce programme a pour objet d'offrir aux petites et aux

moyennes entreprises un cours intensif portant sur les aspects essentiels de l'exportation vers les Etats-Unis. Il s'adresse aux sociétés qui n'ont pas encore exporté mais qui s'intéressent aux marchés frontaliers américains et qui ont été reconnues comme « prêtes à exporter ».

Les missions du P.A.N.E.E.F.A. sont organisées avec la collaboration des ministères fédéraux des Affaires extérieures (MinAffex) et de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), des ministères provinciaux et des Centres du commerce international

(situés dans les bureaux régionaux du MEIR).

Se félicitant des résultats obtenus à Buffalo, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a déclaré que « les excellents efforts des délégués et agents commerciaux de nos consulats de la zone frontalière ont permis au Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers les Etats frontaliers américains de se classer parmi les plus fructueuses des initiatives de développement des exportations du ministère des Affaires extérieures. Le P.A.N.E.E.F.A. revêt une importance et une opportunité particulières; en effet, il aidera les nouveaux exportateurs canadiens à tirer parti des

(Voir page 6 : Grand attrait.)

## Accord avec l'Australie en décollage

La signature d'un accord sur le transport aérien entre le Canada et l'Australie vient s'ajouter à la liste des nouveaux accords ou des accords prolongés, récemment négociés par le Canada avec un gouvernement de la région Asie-Pacifique.

L'accord, annoncé par le secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, et le ministre des Transports, M. Benoît Bouchard, a été signé par le vice-premier ministre, M. Don Mazankowski, qui était en Australie pour assister aux célébrations de la Fête du Canada à Expo 88.

A la cérémonie de signature, qui a eu lieu à Canberra, M. Mazankowski a déclaré : « L'accord porte la promesse d'une croissance substantielle des services aériens directs entre le Canada et l'Australie. Le transport aérien continuera de contribuer de façon importante aux échanges commerciaux et touristiques entre les deux pays, du fait de l'augmentation prévue du nombre de vols et de destinations possibles. »

Selon l'accord, les transporteurs aériens Canadien International et Qantas auront désormais la possibilité de desservir un deuxième point dans l'autre pays.

Canadien International envisage d'ajouter Melbourne au service qu'il assure déjà vers Sydney, tandis que Qantas pourrait effectuer la liaison avec Toronto en plus de ses vols actuels sur Vancouver. Les nouvelles destinations seront desservies à compter du 1er avril 1989.

Chaque transporteur pourra, par ailleurs, exploiter un troisième vol par semaine à destination de l'autre



Expo 88 -- Le vice-premier ministre du Canada, M. Don Mazankowski (à g.) est accueilli au pavillon de l'Australie, à Brisbane, en Australie, par le commissaire général du pavillon, M. Tom Veivers, sous les regards (de g. à dr.) du haut-commissaire du Canada en Australie, M. Al Kilpatrick, et Mme Kilpatrick, du ministre australien des Négociations commerciales, M. Michael Duffy, et du commissaire général du Canada à Expo 88, M. Rick Hansen (au centre).

pays. Canadien International compte inaugurer, cet été, sa troisième liaison hebdomadaire avec Sydney.

Cet accord est le huitième que le Canada a négocié avec un gouvernement de la région Asie-Pacifique au cours des deux dernières années. Les autres ont été négociés avec la Thaïlande, Singapour, la Corée, l'Inde, le Pakistan, la Chine et Hong Kong.

## Des liens plus forts avec la Thaïlande

Le commerce bilatéral entre le Canada et la Thaïlande a récemment pris un nouvel essor.

En effet, le secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, a signé un accord de coopération économique entre le Canada et la Thaïlande, dans le but d'intensifier les relations économiques bilatérales, grâce à l'accroissement du commerce et de l'investissement.

D'après M. Clark, la Thaïlande est l'un des pays de l'Asie du Sud-Est qui connaît la croissance économique la plus rapide. Toujours d'après lui, la Thaïlande est « un marché extrêmement attrayant pour les produits canadiens à base de ressources, les biens manufacturés et les services d'ingénierie et d'ingénieurs-conseils ».

En 1987, les échanges commerciaux bilatéraux

entre le Canada et la Thaïlande ont atteint 396 millions de dollars. D'ici la fin de l'année, ils pourraient dépasser 500 millions de dollars.

Lors de la cérémonie de signature qui a eu lieu à Bangkok le 11 juillet, M. Clark a fait remarquer que l'accord « souligne l'engagement du Canada d'intensifier ses liens commerciaux et économiques avec la région Asie-Pacifique, notamment l'Asie du Sud-Est ».

En réaffirmant que le secteur privé canadien se rend de plus en plus compte des immenses possibilités d'accroître le commerce bilatéral et les investissements, M. Clark a ajouté : « Je suis particulièrement heureux de constater qu'en vertu de cet accord, le monde des affaires devient un partenaire à part entière

(Voir page 6 : Débouchés.)

## Réunions à Genève sur notre commerce

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, est allé à Genève le 20 juillet pour discuter des initiatives touchant les Négociations commerciales multilatérales.

Pendant sa visite de trois jours, M. Crosbie a tenu des discussions avec des représentants de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), des représentants de délégations étrangères et avec les membres de la mission du Canada auprès du GATT pour revoir le processus des Négociations commerciales multilatérales.

Le Ministre a fait le point sur la réforme du commerce des produits agricoles, le règlement des différends commerciaux, l'accès aux marchés, les questions de propriété intellectuelle et d'investissement liés au commerce, les propositions visant à améliorer le système du GATT et les intérêts des pays en voie de développement.

Les discussions de M. Crosbie s'inscrivaient dans le cadre des efforts permanents du gouvernement canadien pour assurer que la Conférence d'examen à mi-parcours, qui doit se tenir à Montréal en décembre, renforcera la volonté d'assurer le succès des négociations commerciales de l'Uruguay Round.

Depuis qu'il a engagé deux séries complémentaires de négociations commerciales en 1985 -- l'Accord de

(Voir page 3 : Pourparlers.)

## DANS CE NUMERO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- Seattle invite les sociétés de technologie de pointe ..... 3
- Voici la liste de foires pour l'Asie-Pacifique ..... 5
- Une délégation hongroise viendra parler commerce ..... 6

Marchés mondiaux



# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**CAMEROUN** -- Le secrétaire général de l'Union douanière et économique de l'Afrique centrale (UDEAC) a lancé un appel d'offres international, clôturant le 5 septembre, pour la réalisation clé en main d'une école vétérinaire. L'offre concerne la construction de l'école, l'équipement et le mobilier, l'assistance technique pour la mise en route et le financement de tous les aspects du projet (étude de faisabilité, construction, équipement, mobilier et maîtrise d'oeuvre du projet). Les dossiers peuvent être obtenus au Secrétariat général de l'UDEAC à Banghi (République centrafricaine), tél. : 61 45 77/61 09 22, télex : 8413KN A Yaoundé, contre versement d'une somme de 2 500 000 FCFA (50 000 FF).

**ETHIOPIE** -- La Régie éthiopienne des télécommunications (ETA) a lancé un appel d'offres, clôturant le 26 octobre, pour l'achat de 60 terminaux télex. L'ETA a reçu un crédit de l'Association internationale de développement pour acheter du matériel dans le cadre de son 6e programme de développement des télécommunications. La mission obtiendra, contre versement de 150 \$BIRR, les dossiers de l'appel d'offres. Contacter l'ambassade du Canada à Addis Abeba, télex : 21053 (DOMCAN ADDIS).

**FRANCE** -- Le Comité d'organisation des Jeux olympiques d'hiver 1992-Albertville (COJO) recherche des fournisseurs officiels éventuels de produits et de services. De 50 à 60 sociétés seront autorisées à produire pour le COJO des emblèmes, des logos et d'autres matériels promotionnels pour les Jeux. La sélection se fondera sur l'image de l'entreprise, sur la qualité de ses produits et sur ses capacités de promotion. On recherche également des sociétés qui accepteraient de "prêter" divers produits (par exemple du matériel et du logiciel TED) et services. En échange, ces sociétés auront droit de faire de la promotion à titre de fournisseurs officiels des Jeux olympiques. Le Comité organisateur recherche également des sociétés qui accepteraient de parrainer les Jeux, par exemple de grandes sociétés et des compagnies aériennes. Contacter, d'ici septembre, le COJO, 73206 Albertville Cedex, France. Tél. : 79 37 92 92. Télex : 309 766 COJO.

**HONGRIE** -- Des produits et des services pour un projet d'aménagement hydro-électrique financé par la Banque mondiale sont recherchés dans le cadre d'un appel d'offres annoncé (au nom de l'ELMU) par l'ERBE (Société de production d'énergie de Budapest). On recherche divers équipements de traitement du pétrole (y compris des chromatographes en phase gazeuse pouvant tester divers états des huiles isolantes). Les dossiers devront être reçus au plus tard le 26 septembre et s'accompagner d'une caution de soumission représentant 2 % de la valeur de l'offre. Les dossiers peuvent être obtenus contre le paiement (non remboursable) de 100 \$US payables à la Banque nationale de Hongrie ou à l'ERBE, numéro de compte 209-06245. Les devis détaillés et les documents peuvent être obtenus auprès de Mme Andrea Kolozar ou de M. Antal Varvik, ERBE. Tél. : (011-36-1)-126-281. Télécopieur : (011-36-1)-124-458.

**HONGRIE** -- Technoimpex Hungarian Foreign Trade Co. a lancé, au nom de la Vilati Hungarian Co. for Automatics in Electronics, huit appels d'offres (valeur totale : 6 millions de dollars U.S.) pour la fourniture de divers dispositifs, matériel et machines pour un projet de développement technologique (IFB # 102-74-8-7966). Les appels d'offres portent sur le matériel suivant : ordinateurs individuels (OI) (OI portatif, serveur d'O/I et O/I pour développement, etc.); instruments comprenant des oscilloscopes, des instruments de mesure (multimètre numérique de précision, machine à métrer et fréquence-mètre, générateurs de données, etc.) et machines à développer (émulateur connecté, E/S analogique/numérique); machines-outils (centre d'usinage et tronçonneuse universelle); machines pour la production de cartes à circuits imprimés (CCI) (plaquage d'or, niveleuse à air chaud, broyeur de pierre ponce, technique de photographie, machine à développer automatique, appareils de contrôle optique, enregistreur d'affichages graphiques et reproducteur de copies multiples, etc.); usine de CCI (machine à facetter, machine à emballer, presse multicouche, etc.); instruments d'essai (vérificateur de circuits, matériel d'essai de pièces universel); machines à souder (machine à souder à double ondulation, essai de brasabilité); et diverses

machines pour la technique de montage en surface utilisée dans la technologie des CCI (four à fusion de reflux, processeur central pour multiprocesseur, table de réglage semi-automatique, module analogique d'entrée, système de calcul en temps réel, module d'interface de réseau local, module périphérique magnétique), hygromètre, outils pneumatiques, chambre de pulvénsation saline, cisaille, instrument de mesure d'épaisseur des couches, etc.). Technoimpex a aussi lancé, au nom de Hitelap Hungarian Telecommunications Ltd., les huit appels d'offres suivants pour le projet de technologie no 102-74-8-7975 (valeur totale : 4,5 millions de dollars U.S.) : matériel de conception et de documentation (numériseurs, convertisseur de données avec ruban magnétique, configurations machine, etc.); phototracteur et matériel de laboratoire photographique (appareil de tirage par contact, poinçonneuse de positionnement, appareil de reproduction vertical, etc.); matériel de découpage, de forage et machine à laminier (machine de forage et épingleuse, redresseuse à double face, presse à vide multicouches, etc.); matériel de vérification d'essais (appareils de vérification électrique et optique, et système de vérification visuel automatique); impression par reproduction photographique, matériel de démontage de circuits et de sérigraphie (machine de contre-collage pour vernis photosensible sec, machine de contre-collage à vide pour vernis photosensible de masque de soudure, etc.); matériel de dénudage et machines de broissage (machine de reflux à infrarouge, matériel de decapage, etc.); matériel de galvanoplastie; et savoir-faire relatif aux plaquettes souples (laminage de CCI multicouches, fabrication de CCI flexibles et fabrication de CCI flexibles ou rigides). Les dates de clôture se situent entre le 3 et le 20 octobre. Les soumissions doivent être accompagnées d'un cautionnement de bonne exécution d'au moins 5 % de la valeur totale de la soumission. On peut se procurer les documents complets relatifs à l'appel d'offres sur paiement de 150 \$ U.S., pour chaque document, au compte de Technoimpex, no 202-10933 auprès de la National Bank of Hungary, Budapest. Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec Mme Agota Széle, directrice des ventes, Technoimpex, H-1051 Budapest, Dorottya u 6. Tél. : (011-36-1)-180-071. Télécopieur : (011-36-1)-186-418. Télex : (61)-22-4171.

**HONGRIE** -- Komplex lance, au nom de Szekszard Meat Processing Co., un appel d'offres, clôturant le 29 août, pour la fourniture de matériel pour la construction d'un entrepôt frigorifique pour un projet de bétail intégré. On peut soumissionner tous les groupes, un seul ou plusieurs des groupes suivants : compresseurs, compresseurs pour pompe à viande, pompes à ammoniac, installation de matériel. Les soumissions relatives à chaque groupe de matériel seront évaluées séparément et doivent être accompagnées d'un cautionnement de bonne exécution minimale de 2 % de la valeur totale de la soumission. On peut se procurer les documents relatifs à l'appel d'offres sur paiement de 200 \$ U.S. (non remboursables) au compte de Komplex, no 202-10816, auprès de la Hungarian Credit Bank Ltd., Budapest. Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec Mme Ronai ou Mme Padar, Komplex, Budapest V, Jozsef Nador Ter 5-6. Tél. : (011-36-1)-185-140 ou 185-966. Télex : 61-22-3236.

**NIGERIA** -- Le gouvernement du Nigeria a obtenu un prêt de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), qui doit être utilisé pour un projet de sylviculture. Une partie du prêt servira à financer l'achat des machines et du matériel suivants : tracteur à chenilles de 220KW, tracteur à chenilles de 60KW, chargeuse montée sur roues, trieur, rouleau vibreur, tracteur agricole de 48KW, tracteur agricole avec treuil, remorque pour bois d'oeuvre, remorque agricole surbaissée, charrue romaine, pulvérisateur, perce à disque orientable du type HD, chaîne de déboisement, tracteur surbaissé, remorque surbaissée, avitailleur, camion-surbaissé, camion à benne basculante, camion de 7 à 10t, camion à plateforme de 7 à 10t, camion de 10t avec grue sur roues, groupe électrogène (100 kVA); matériel d'atelier, chaîne de radiodiffusion, camionnette du type GP. Les machines et le matériel seront regroupés aux fins de soumission. On peut se

procurer les documents relatifs à l'appel d'offre à compléter du 26 septembre. Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec le Project Manager, Kaduna State Forest Management Project, PMB 2181, Forestry Division, Kaduna, Nigeria. Télex : 71622. Indicateur : (71622 KADP NG).

**POLOGNE** -- Impexmetal recherche des exportateurs canadiens d'aluminium. A l'heure actuelle, Impexmetal achète environ 100 000 tonnes par année d'aluminium auprès de sources occidentales par l'entremise de sa filiale Metalex située à Paris. Communiquer avec Impexmetal, UL Lucka 7/9, Warsaw, Poland. Télex : 814371.

**SENEGAL** -- Les pays membres de la Communauté économique européenne (C.E.E.), les pays ACP signataires de la 3e Convention de Lomé sont invités à soumissionner, d'ici le 29 septembre, un appel d'offres pour appuyer un projet d'aménagement hydroagricole dans ce pays. Les dossiers peuvent être obtenus, contre le versement de 500 000 FCFA, auprès des Services des marchés et commandes de la SAED, Bureau d'études Agrer 2, rue du Magistrat, B1, Saint-Louis. Télex : 24.553 B. Tél. : 640.63.10. Pour plus de renseignements, contacter la SAED. Tél. : 01-11-74. Télex : 75-124 SG. Les dossiers peuvent également être consultés aux bureaux des pays membres de la C.E.E.

**TURQUIE** -- La Société turque des produits forestiers a lancé un appel d'offres, clôturant le 25 août, pour l'achat de divers types de découpeuses pour le déroulage de placage, le cisaillement pneumatique, la coupe continue et le calibrage du placage; ces machines seront utilisées dans les usines de production de contre-plaqué et de placages. Les offres devront s'accompagner d'une caution de soumission de 3 % et d'un caution de bonne fin de 6 %. La mission obtiendra, au coût d'environ 10 \$, les dossiers de l'appel d'offres. Contacter l'ambassade du Canada à Ankara. Télex : (code de destination 607) 42369. Indicateur : (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** -- La Régie turque des aéroports a lancé deux appels d'offres, clôturant le 1er septembre, pour la fourniture de matériel pour aéroports. On demande: a) deux radiophones VHF omnidirectionnels; et b) deux appareils de télémétrie. Les dossiers pourront être obtenus, contre le versement de 50 \$, par la mission qui les fera parvenir aux sociétés canadiennes. Contacter l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** -- La Régie turque de l'électricité (TEK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 octobre, pour la livraison clé en main d'une ligne de transport d'électricité de 89/154 KV. Le projet, financé par une ligne de crédit de 142 millions de dollars US de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement, prévoit également l'achat de câbles de transport d'énergie, de câbles pilotes et d'accessoires ainsi que l'installation et la supervision. Les dossiers peuvent être obtenus contre 700 \$US. La mission pourra obtenir les dossiers et les envoyer aux sociétés canadiennes. Contacter l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** -- Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres, clôturant le 26 août, pour la fourniture de 19 canots de sauvetage capables de contenir dix personnes. Les soumissions doivent être accompagnées d'un cautionnement de bonne exécution de 10 %. L'ambassade du Canada peut obtenir les documents relatifs à l'appel d'offres, gratuitement. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** -- La Marine turque a lancé un appel d'offres, clôturant le 26 août, pour la fourniture de 2 000 balises de type MK-25-3. On exige un cautionnement de bonne exécution de 10 %. Notre mission peut obtenir les documents relatifs à l'appel d'offres, gratuitement. 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.**

## Contrat\$-Banque asiatique de développement

Se renseigner sur les projets de la Banque asiatique de développement (BASD) est fort utile. Mais c'est une toute autre chose que de préparer des offres qui seront acceptées.

Cette question fera l'objet de trois colloques qui se tiendront à Toronto (8 et 9 septembre), Calgary (12 et 13 septembre) et Vancouver (15 et 16 septembre).

Sur le thème « Comment décrocher des contrats pour des projets de la Banque asiatique de développement », les colloques sont précisément conçus pour les personnes qui préparent les composantes techniques et financières des propositions de leur entreprise.

Ces colloques visent à donner à nos fournisseurs d'équipement des conseils sur la façon de préparer des soumissions entièrement adaptées et concurrentielles au niveau des prix, des soumissions qui leur donneront de meilleures chances de décrocher des contrats financés par la BASD.

Et ces contrats valent certainement la peine qu'on les recherche.

La BASD a des engagements annuels de prêt de plus de 2 milliards de dollars, dont la plus grande partie est allouée pour promouvoir le progrès économique et social des pays membres en voie de développement de la région Asie-Pacifique.

Sur les 2 milliards d'engagements annuels, plus de 1 milliard est consacré chaque année à l'achat de

biens et de services — pour lesquels les sociétés canadiennes peuvent soumissionner.

Mais l'expérience montre que nos sociétés ont assez peu participé aux projets financés par la Banque et que, même lorsque des soumissions sont présentées par des entreprises canadiennes, certaines offres ne répondent pas adéquatement aux exigences de l'appel d'offres.

Nos sociétés réduisent ainsi leur chance de décrocher des contrats financés par la Banque.

D'où l'importance de participer au colloque sur la façon de décrocher des contrats pour des projets financés par la Banque asiatique de développement. Le colloque de deux jours comporte le programme suivant :

Premier jour : des experts des services d'achat de la BASD expliqueront comment préparer une soumission qui répondra aux exigences de la Banque. Ils expliqueront également comment les soumissionnaires peuvent obtenir des données pertinentes sur ces projets.

Deuxième jour : les participants pourront rencontrer individuellement des représentants de la Banque pour discuter plus en détail de leurs exigences particulières.

Chacun des trois colloques est limité à 40 participants pour permettre un dialogue valable entre les participants et les représentants de la BASD. Les frais d'inscription (premier arrivé, premier servi)

sont de 75 \$ par personne. Une entreprise ne peut y envoyer plus de 2 personnes.

Les colloques sont offerts sous l'égide du ministère des Affaires extérieures, du ministère de l'Expansion industrielle régionale, du gouvernement de la Colombie-Britannique et des grandes associations professionnelles canadiennes.

Pour de plus amples renseignements sur les colloques, contactez :

A Toronto : Mme Doreen Ruso, Association des manufacturiers canadiens, 1 Yonge Street, 14<sup>e</sup> étage, Toronto (Ont.), tél. : (416) 363-7261.

A Calgary : M. Denis Courchesne, ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), bureau 505, 10179-105th St., Edmonton (Alta), tél. : (403) 495-2944; ou M. Mike Brennan, MEIR, bureau 630, 220-4th Avenue SW, Calgary (Alta), tél. : (403) 292-4575.

A Vancouver : Mme Rosalind Ali, ministère des Affaires internationales et de l'Immigration de la Colombie-Britannique, 750 Pacific Boulevard, Vancouver (C.-B.), tél. : (604) 660-3930.

## Seattle vous invite

Les sociétés canadiennes de technologie de pointe qui sont prêtes à exporter mais qui ont peu ou pas d'appui sur le marché des Etats-Unis sont invitées à participer à une mission commerciale de deux jours sur le commerce de la technologie de pointe qui se tiendra à Seattle (Washington), les 4 et 5 octobre.

La première journée, un représentant des douanes américaines et un courtier en douane donneront des séances d'information à la frontière; l'après-midi, il y aura une présentation au consulat général du Canada à Seattle.

La deuxième journée, les membres de la mission visiteront Northcon 88 pour y rencontrer des clients, des agents et des représentants éventuels.

La mission est organisée par le Centre du commerce international de Vancouver en coopération avec le ministère des Affaires internationales et de l'Immigration de la Colombie-Britannique et le consulat général du Canada à Washington.

Pour participer à la mission, contacter M. Rick Stephenson au Centre du commerce international de Vancouver, tél. : (604) 666-1443.

## Pourparlers fructueux

(Suite de la première page.)

libre-échange avec les Etats-Unis et les négociations multilatérales de l'Uruguay Round — le gouvernement s'est efforcé d'obtenir de nouveaux débouchés commerciaux pour les fournisseurs canadiens de biens et de services et de contrer la menace que pose le protectionnisme.

En annonçant sa visite à Genève, le Ministre a déclaré : « le gouvernement a bon espoir d'accomplir des progrès importants en vue d'un accès plus libre aux marchés mondiaux pour les produits canadiens au moyen des Négociations commerciales multilatérales. Nous travaillons à dégager des résultats globaux, substantiels et concrets, pour la Conférence de revue à mi-parcours. A Genève, je vais à nouveau considérer tous les principaux aspects des négociations en cours, et voir ce que l'on peut faire pour nous assurer que la réunion de Montréal soit un véritable succès. »

Plusieurs représentants du secteur privé membres des Comités consultatifs sur le commerce extérieur se sont joints à M. Crosbie à Genève pour évaluer les défis et les possibilités qui s'offrent aux industries canadiennes à la suite des négociations commerciales multilatérales.

## Envolée des échanges avec la Hollande

Un accord sur le transport aérien conclu récemment entre le Canada et les Pays-Bas permettra de renforcer les liens commerciaux entre les deux pays.

Signé le dernier jour de la visite, en mai, au Canada de Sa Majesté la Reine Beatrix des Pays-Bas, l'accord sur le transport aérien a été annoncé conjointement par le secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, et le ministre des Transports, M. Benoît Bouchard.

En vertu du nouvel accord, qui est une extension de celui qui avait été conclu en 1985, la compagnie néerlandaise KLM desservira dorénavant Ottawa et Halifax, en plus de Vancouver, Calgary, Toronto et Montréal.

A l'heure actuelle, les lignes aériennes Canadien International desservent Amsterdam à partir de Vancouver, d'Edmonton, de Calgary, de Toronto, de Montréal et d'Halifax. Elles assurent également la liaison entre Amsterdam et Rome, Milan, Francfort ainsi que, à partir de l'automne prochain, Munich. Cette compagnie compte étendre ses services entre Amsterdam et d'autres destinations en Europe et

dans la région de l'Asie.

Le nouvel accord permettra au Canada de désigner, à l'avenir, une deuxième compagnie aérienne canadienne pour assurer les services réguliers à destination des Pays-Bas et de points situés au-delà. Les Pays-Bas jouiront d'un droit similaire.

## Le congrès annuel

Voulez-vous savoir ce qu'il y a de nouveau et d'innovateur dans le monde de l'exportation?

Alors, cochez les 2, 3 et 4 octobre sur votre calendrier.

Ce sont les dates du 45<sup>e</sup> congrès annuel de l'Association des exportateurs canadiens.

Le congrès, qui se tiendra à l'Hôtel Westin de Calgary, est une excellente occasion d'obtenir des renseignements de dernière heure sur le milieu des affaires en pleine évolution et sur ce qu'il signifie pour les exportateurs canadiens.

L'ordre du jour de cette année mettra l'accent sur les éléments suivants : l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis; la planification stratégique à l'intention des exportateurs; les innovations en matière de financement; l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) — une révision à mi-chemin du mandat; et la nouvelle stratégie d'aide publique au développement.

Les participants auront aussi la possibilité de se réunir avec des ministres fédéraux et provinciaux, des cadres supérieurs du gouvernement, ainsi qu'avec les exportateurs dont les affaires sont couronnées de succès.

Les frais d'inscription sont de 350 \$ pour les membres, de 450 \$ pour les autres, et de 250 \$ pour les conjoints qui les accompagnent.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le congrès, communiquer avec Mme Marcelle Lapointe, Association des exportateurs canadiens, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa (Ont.) K1P 1B9. Tél. : (613) 238-8888. Téléc. : 053-4888. Télécopieur : (613) 563-9218.

## Iran : normalisation

Le Canada et l'Iran vont rétablir leurs relations diplomatiques.

Le 18 juillet, le secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, a annoncé que le gouvernement canadien et la République Islamique d'Iran avaient accepté de normaliser leurs relations diplomatiques et de nommer leurs ambassadeurs respectifs.

L'initiative montre l'importance que le gouvernement canadien attache à ses relations avec l'Iran, un pays qui a une grande influence au Moyen-Orient.

L'Iran est le deuxième plus important marché du Moyen-Orient (après l'Arabie saoudite) pour les produits canadiens. En 1987, nos ventes à l'Iran (surtout du maïs, du blé et du bétail) étaient évaluées à quelque 168 millions de dollars. En 1987 également, nos importations de l'Iran (surtout du pétrole et des condensés du pétrole), totalisaient environ 110 millions de dollars.

# Débouchés latino-américains en communications

Rio de Janeiro — La première foire internationale des télécommunications à se tenir dans un pays en voie de développement a eu lieu à Rio de Janeiro en mai. Les 9 sociétés canadiennes qui y ont participé espèrent en retirer jusqu'à 12 millions de dollars de bénéfice.

A l'occasion d'Americas Télécom 88, tout semblait indiquer que le Brésil pourrait réviser ses politiques des télécommunications pour les rendre moins restrictives -- une initiative qui pourrait avantager nos entreprises de télécommunications.

Le président de Spar Aerospace Ltd., M. Larry Clarke, l'un des exposants au pavillon du Canada, a constaté que l'exposition a permis de rencontrer les principaux intervenants dans le réseau brésilien des télécommunications. La Spar, qui a vendu ses deux premiers satellites au Brésil, s'est déjà taillé une place sur le marché brésilien; elle espère maintenant décrocher le contrat de remplacement du satellite national du Brésil.

L'annonce de l'appel d'offres devrait se faire d'ici

la fin de l'année. M. Clarke espère que la façon dont son entreprise a pu négocier des arrangements de compensation avec le Brésil lui donnera de bonnes chances de remporter ce contrat.

Northern Telecom, autre exposant canadien qui fournit déjà 10 % des besoins du Brésil en systèmes PBX, réalisait alors à Rio une étude de l'important marché national du matériel de commutation. Quant à la société Novatel, de Calgary, elle a participé à Americas Telecom 88 pour étudier des marchés éventuels pour ses radio-téléphones et systèmes cellulaires mobiles. (Le gouvernement brésilien se prépare à lancer des appels d'offre pour du matériel de ce genre à Brasilia, Rio et Sao Paulo).

La technologie canadienne dans le domaine des télécommunications mobiles et rurales a bien retenu l'attention à l'exposition.

La société Glenayre Electronics Ltd., de Vancouver, spécialisée dans les radiocommunications, et S.R. Telecom Inc., de St-Laurent (Québec),

société qui commercialise des réseaux hertziens point à multipoints au Brésil, espèrent que leur expérience dans les régions éloignées du Canada leur permettra de fournir les mêmes avantages aux régions éloignées de l'Amérique latine.

Le récent ralentissement économique au Brésil ne semble pas avoir affecté la détermination du gouvernement de moderniser l'infrastructure des communications.

En effet, des pays comme le Brésil ont appris qu'ils se doivent de posséder ce type de technologie, d'affirmer M. Blair Erskine, l'un des membres du groupe du ministère des Communications représenté à l'exposition.

Mais la politique brésilienne des marchés réservés semble constituer un problème pour nos exportateurs. Toute société qui espère s'approprier une part du marché des télécommunications aurait donc intérêt à se trouver un bon partenaire.

Une entreprise conjointe pourrait donner d'importants avantages au partenaire canadien; elle pourrait lui ouvrir l'accès à un marché de plusieurs millions de brésiliens qui attendent un appareil téléphonique, et de plus de 20 000 entreprises qui attendent un équipement télex. Autre avantage, le Brésil est devenu une porte d'accès aux marchés d'autres pays d'Amérique du Sud et de l'Afrique.

Une session spéciale du Forum mondial des communications s'est tenue parallèlement à Americas Telecom 88. Organisé par le ministère brésilien des Communications, le Forum a porté ses travaux sur l'évolution et la réalité des réseaux numériques à intégration des services (RNIS) et sur la radio cellulaire.

Des experts ont dirigé des séances de travail explorant des questions comme les radiocommunications mobiles dans les régions éloignées, l'avenir des communications par satellite et les aspects de l'interconnexion, les nouvelles technologies dans les Amériques ainsi que l'expérience et l'évolution de la radio cellulaire en Europe.

Le premier vice-président, recherche et développement chez Novatel, M. Arunas Slekyas, a parlé de la question de l'incidence mondiale des radiocommunications cellulaires, tandis que M. K. Chang, directeur des opérations techniques de commercialisation au ministère des Communications, y a parlé de l'expérience canadienne du développement des techniques RNIS.

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) considère que le marché latino-américain et antillais des télécommunications est un secteur prioritaire. Le Ministère recherche donc la collaboration de l'industrie en vue de préparer des stratégies de développement du marché.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur Americas Telecom 88 ou sur les futures expositions, contacter la Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), MinAffex, tél. : (613) 996-7059; ou la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), tél. : (613) 996-5546.

## Le marché culinaire se réchauffe

Vancouver — Disposant de l'un des plus grands pavillons où seront exposés une large gamme d'aliments et de vins, l'Italie était l'un des premiers pays à s'inscrire à Food Pacific 88.

Mais selon des informations récentes, un certain nombre d'autres pays préparent des présentations pour mettre l'eau à la bouche des visiteurs à cette foire internationale des aliments et des boissons.

L'exposition se tiendra à B.C. Place Stadium à Vancouver du 30 août au 2 septembre. Les exposants déjà inscrits sont l'Argentine, l'Australie, l'Autriche, le Brésil, le Canada, le Chili, la Chine, la Côte d'Ivoire, les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, la

Hongrie, l'Indonésie, la Malaisie, le Mexique, les Philippines, le Salvador, le Sénégal, et Singapour.

Les sociétés canadiennes qui veulent participer à Food Pacific 88 ou s'y inscrire comme visiteurs devraient contacter les organisateurs de l'exposition, B.C. Food Exhibitions Ltd. Tél. : (604) 660-2288. Téléc. : 04-357817 (FoodPC86VCR). Télécopieur : (604) 660-2295.

Les représentants de sociétés qui veulent rencontrer des agents commerciaux affectés dans des ambassades ou consulats du Canada devraient contacter, au MinAffex, la Direction du développement des marchés (TAP), tél. : (613) 995-1775.

## La culture du poisson au grand salon

Vancouver — La conférence et l'exposition internationales sur l'aquaculture qui se tiendront à Vancouver du 6 au 9 septembre suscitent tellement d'intérêt que les organisateurs tentent coûte que coûte de trouver plus d'espace d'exposition.

Dés janvier, les 330 espaces prévus étaient déjà retenus. Et la liste d'attente des exposants étrangers s'allongeait chaque jour. Les organisateurs tentent maintenant de trouver de l'espace supplémentaire pour ajouter 65 autres kiosques d'exposition.

Comment expliquer ce grand intérêt?

La réponse est fort simple. L'aquaculture, qui recouvre à peu près tout de la production de poisson aux techniques de pêche et à la commercialisation, est un domaine en pleine évolution qui est en train de se tailler une place dans le monde à titre d'industrie distincte.

Selon les organisateurs, il va de soi que la conférence et l'exposition se tiennent à Vancouver.

Selon le responsable du marketing pour Aquaculture International, M. Bill Ellwyn, l'industrie de l'aquaculture a connu ces dernières années un taux de croissance phénoménal en Amérique du Nord, surtout

en Colombie-Britannique. Il convient donc qu'une grande activité internationale du genre se tienne à Vancouver, ville située pratiquement au centre de l'industrie mondiale de l'aquaculture -- à mi-chemin entre l'Europe et l'Orient -- et à la porte du dynamique marché américain.

Cette activité de quatre jours devrait attirer plusieurs milliers de délégués et d'acheteurs des secteurs privé et public comprenant des producteurs et des fournisseurs de matériel et d'aliments fourragers, des conditionneurs de fruits de mer, des représentants d'entreprises de commercialisation et de distribution, des investisseurs, des scientifiques, des représentants du gouvernement et des conseillers indépendants. On attend des participants de pays comme la Suède, l'Allemagne de l'Ouest, l'Italie, l'Equateur et Taïwan.

Des représentants des organismes de développement économique et des délégations commerciales de pays étrangers seront également présents pour conseiller ceux qui participent déjà ou qui se proposent de participer à la mise en oeuvre, au financement ou

(Voir page 6 : Aquaculture.)

## Ateliers-informations sur les foires commerciales à l'étranger

Voici l'occasion de découvrir tout ce que vous voulez savoir sur les foires commerciales avant d'investir des milliers de dollars pour y participer.

Le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), en coopération avec le Centre du commerce international de Toronto (MinAffex), mène une série d'ateliers pour renseigner les exportateurs canadiens sur les complexités des foires commerciales internationales.

Sous le thème de la rentabilisation des foires commerciales internationales, les ateliers d'une journée

montreront aux responsables des ventes et à leur personnel comment se préparer et comment tirer les meilleurs résultats de leur participation à une foire commerciale.

Les conférenciers aux ateliers indiqueront, entre autres, comment : choisir l'exposition, établir des objectifs quantifiables et réalisables, créer et gérer sa présentation (affichage et promotion préalable), gérer un kiosque et vendre, et comment évaluer les résultats de l'exposition. Ces ateliers sont limités à 60 participants. Les droits d'inscription (65 \$) comprennent

les déjeuners et les pauses-café. Cinq ateliers ont été prévus pour l'Ontario cet automne aux endroits suivants : 22 septembre -- Howard Johnson Hotel, Scarborough; 29 septembre -- Bristol Hotel, Rexdale; 13 octobre -- Hamilton Convention Centre, Hamilton; 17 novembre -- Holiday Inn, Sudbury; et 30 novembre -- Elmhurst Inn, Ingersoll.

Pour de plus amples renseignements sur ces ateliers, contactez M. Vern St. Louis, Centre du commerce international (MinAffex), Toronto. Tél. : (416) 973-5054.

## L'exploitation des mines : un marché profond en Amérique latine

Quelque 40 % des exportations canadiennes dans l'industrie des équipements et des services miniers sont destinés aux marchés de l'Amérique latine.

Mais cette industrie prioritaire peut se développer davantage, selon les représentants du Secteur de l'Amérique latine et des Antilles (LGB) du ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Dans l'espoir d'obtenir une part encore plus grande du marché, qui devrait s'accroître d'au moins 5 % par année, LGB a récemment commandé une étude de marché pour aider l'industrie à établir des objectifs et à identifier des stratégies pour les cinq prochaines années.

M. Harry Allen, ancien administrateur canadien d'opérations minières, qui possède une bonne expérience de l'Amérique latine, est l'auteur de l'étude qui est maintenant achevée; il mène actuellement une série pan-canadienne d'ateliers sur l'industrie.

Le premier atelier s'est tenu à Toronto à la mi-juin : les représentants de 30 sociétés sont venus y écouter M. Allen et le sous-ministre adjoint du Secteur de l'Amérique latine et des Antilles, au MinAffex, M. Michael Bell, esquisser les défis des marchés latino-américains.

Les exportations reliées aux minéraux constituent jusqu'à 50 % des recettes d'exportation vitales du Chili et du Pérou, alors que les exportations de produits minéraux de la Colombie, du Venezuela, de l'Equateur et du Costa Rica joueront un rôle de plus en plus important dans la croissance de ces économies dans les années 1990 et au-delà.

Selon M. Bell, les fournisseurs canadiens d'équipements et de services miniers sont dans une excellente position pour améliorer leur part du marché en Amérique latine, s'étant solidement implantés au Chili et au Pérou : ils fournissent actuellement environ 9 % des exportations d'équipements au Chili et 14 % au Pérou.

M. Bell a également mentionné plusieurs restrictions à l'importation en Amérique latine et soutenu que les entreprises conjointes avec des sociétés locales constituent le meilleur moyen de percer ce marché. Au Pérou et en Bolivie, les sociétés doivent être prêtes à faire du commerce de compensation si des ventes au comptant ne peuvent être négociées.

Sur un certain nombre de marchés latino-américains (comme la Colombie, le Chili, le Venezuela et le

Bésil), nos sociétés bénéficient d'un financement de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) et, dans le cas du Pérou, d'une ligne de crédit de l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

M. Bell prédit que le secteur canadien des équipements et des services miniers devrait être en mesure de s'approprier 20 % des marchés latino-américains.

Il a ajouté que le Canada jouit depuis longtemps d'une excellente réputation pour ses exportations aux mines du Chili et du Pérou, et qu'il a toujours pu répondre à la nécessité d'un niveau élevé d'innovation.

Selon M. Bell, les mines canadiennes sont à l'avant-plan de nouvelles technologies comme l'informatisation, les méthodes d'extraction en vrac et l'électrification - techniques développées pour compenser les coûts plus élevés de la main-d'œuvre canadienne. C'est pourquoi M. Bell croit que l'industrie canadienne est bien placée pour profiter des débouchés qui s'offrent sur les marchés latino-américains.

Dans un effort d'accroître les débouchés canadiens en Amérique latine, la Section des foires et missions (LSTF) de la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud, au MinAffex, parrainera une série de missions-colloques qui se donneront en septembre au Venezuela, en Colombie et en Equateur.

Les sociétés canadiennes qui s'intéressent au marché latino-américain devraient contacter M. Paul Schutte, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud-Foires et Missions (LSTF), MinAffex, tél. : (613) 996-5358, télécopieur : (613) 996-9510.

## Liste des foires enAsie-Pacifique

Après les États-Unis, la région Asie-Pacifique constitue le marché qui croît le plus rapidement au monde.

Pour s'assurer que les exportateurs canadiens obtiennent une part généreuse de ce marché, rien de tel que de participer à des foires commerciales, disent les cadres commerciaux au ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Au cours des huit mois prochains, le MinAffex compte participer à quelque treize foires commerciales clés qui auront lieu partout dans la région Asie-Pacifique.

La liste suivante énumère ces foires par ordre chronologique et par secteur industriel. Dans certains cas, les dates et les lieux sont provisoires.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les foires ou des détails sur la manière d'y participer, communiquer, au MinAffex, avec M. Garnet Richens, Service des foires et des missions commerciales dans la région Asie-Pacifique (PGTF), au (613) 995-1677.

### Aérospatiale - Défense - Haute technologie

\* 8th Indian Engineering Trade Fair - New Delhi, février 1989 - Technologie industrielle.

\* Defence Asia '89 - Bangkok (Thaïlande), février 1989 - Matériel de défense.

### Agriculture

\* AG QUIP '88 - Gunnedah (Australie), du 23 au 25 août 1988 - Machines et accessoires agricoles.

### Allimentation

\* Singapore Solo Food Show - Singapour, septembre 1988 - Exposition de produits alimentaires et de boisson.

\* Mini Food Show - Nouvelle-Zélande, novembre 1988.

\* Food and Beverage (Hong Kong) - Hong Kong, février 1989.

\* Foodex '89 - Tokyo, mars 1989 - Produits alimentaires transformés.

### Biens de consommation - Articles de sport

\* Japan Home Show - Tokyo, septembre 1988 - Amélioration des logements et tous les aspects des besoins ménagers.

\* Tokyo Sporting Goods Show - Tokyo, février 1989 - Vêtements et matériel de sport.

### Communications - Ordinateurs - Electronique

\* Expo Comm China '88 - République populaire de Chine, du 26 au 31 octobre 1988 - Matériel de communications.

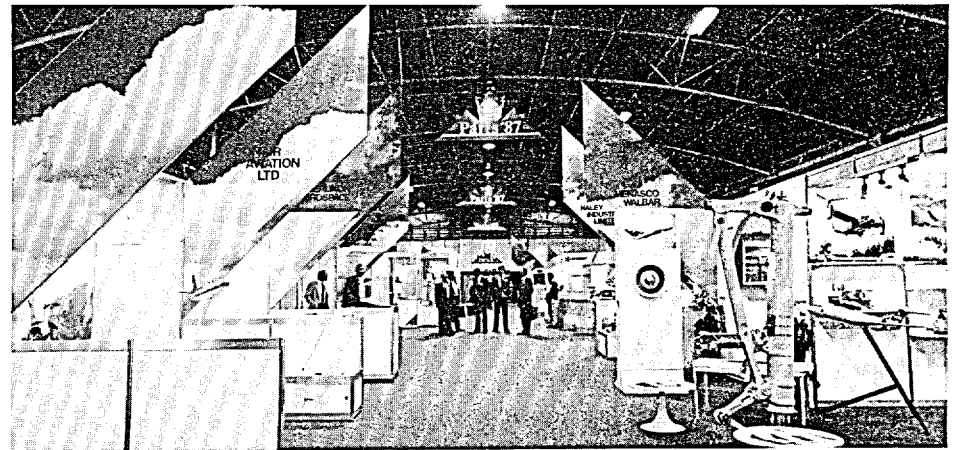
\* Informatics '88 - Singapour, du 8 au 11 décembre 1988 - Technologie de l'information, matériel de télécommunications et ordinateurs.

\* Asia Telecom '89 - Singapour, du 20 au 25 février 1989 - Matériel de télécommunications.

### Energie

\* Goldfields Mining Exhibition - Australie, du 1er au 4 novembre 1988 - Matériel d'extraction minière.

## Attachez vos ceintures pour le Salon 89 !



Les ventes décollent -- Au pavillon du Canada à SAP 87, les ventes ont dépassé 73 millions de dollars.

Le Bourget -- Attention au décollage... Le compte à rebours a commencé.

Au mois de juin prochain, l'industrie aérospatiale canadienne prendra l'air vers une destination éloignée.

La destination? Le Bourget, France - lieu du Salon de l'aéronautique de Paris '89 (SAP).

Le SAP, salon de l'aéronautique le plus important au monde, est l'endroit où les membres de l'industrie aérospatiale se réunissent et exposent leurs produits. Et, bien sûr, ils font des affaires. Celles-ci se font à l'échelle internationale étant donné que plus de 140 000 visiteurs 'professionnels' du monde entier participent à l'exposition de dix jours.

Depuis que le Canada est devenu membre de l'équipe du SAP en 1965, le pavillon et le chalet d'hospitalité canadiens sont devenus des endroits familiers. En 1987, 51 entreprises canadiennes et deux provinces - le plus grand groupe canadien

jusqu'à présent - ont été représentées au SAP.

Et personne n'est revenu les mains vides. Les ventes canadiennes au SAP '87 ont dépassé 73 millions de dollars.

Avec le succès des salons passés encore présent à l'esprit, les cadres du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) préparent la participation à SAP '89, qui aura lieu du 8 au 18 juin.

On est en train de réorganiser le pavillon et le chalet canadiens pour permettre à une gamme plus vaste et à un nombre supérieur de sociétés aérospatiales de participer. Il est ainsi prévu que l'équipe canadienne au SAP '89 comptera 60 joueurs.

Si vous voulez être du nombre, communiquez, au MinAffex, avec M. Yvan Bédard ou Mme Louise Cameron, Foires et missions commerciales, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement en Europe de l'Ouest (RWTF), au : (613) 996-3607.

# Colloques fort réussis sur l'Accord de libre-échange

L'été 1988 a marqué le premier grand effort pour montrer aux sociétés canadiennes les débouchés qu'offrira l'Accord de libre-échange.

À la fin de mai, la Direction de la liaison et des projets spéciaux, du ministère des affaires extérieures (MinAffex), a lancé une série pan-canadienne de conférences sur le libre-échange pour familiariser les

entreprises canadiennes avec les complexités de l'Accord.

Et, ce qui est encore plus important, pour leur montrer comment tirer profit des débouchés nouveaux et élargis qu'offrira l'Accord.

Entre le 21 juin et le 7 juillet, 17 conférences ont été tenues dans les grands centres du Canada. Toutes

les conférences d'une journée offraient la même présentation. Le matin était consacré à une séance plénière mettant en vedette des gens d'affaires bien connus qui expliquaient leur succès sur les marchés extérieurs, et à un survol des services commerciaux offerts par le MinAffex.

Dans l'après-midi, il y avait une série d'ateliers présidés par des délégués commerciaux canadiens affectés à des consulats et à l'ambassade du Canada aux États-Unis. Les ateliers portaient sur des régions ou secteurs offrant des débouchés particulièrement intéressants aux exportateurs canadiens.

Les participants ont loué ces conférences qui ont attiré plus de 4 000 gens d'affaires fort satisfaits (selon une enquête téléphonique officielle menée par la suite).

Les participants ont particulièrement apprécié la séance qui traitait des aspects techniques de l'Accord et de sa mise en oeuvre, la documentation qui était offerte ainsi que l'atelier qui fournissait des conseils généraux aux nouveaux exportateurs.

Étant donné le succès de la série de conférences sur le libre-échange, les organisateurs envisagent maintenant la possibilité d'une deuxième série, plus tard cet automne.

## Grand 'attrait' des États frontaliers

(Suite de la première page.)

diverses possibilités offertes par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. »

Les participants aux missions du P.A.N.E.E.F.A., organisées régulièrement, sont conduits au plus proche bureau commercial du Canada dans un État frontalier où, en deux journées, on leur fait découvrir toutes les phases du processus d'exportation : des formalités de douane à l'entreposage et à la distribution des marchandises.

Ils assistent à des séances d'information, organisées par le MinAffex, qui sont offertes par des experts américains et canadiens : représentants de fabricants, transitaires, courtiers, employés de banque et d'autres personnes qui connaissent bien tous les détails de la vente de biens et de services canadiens aux États-Unis.

En outre, les participants ont un entretien particulier avec l'un des délégués commerciaux du consulat, qui

peut les aider à élaborer une stratégie de commercialisation répondant à leurs besoins propres.

La visite au consulat offre également une excellente occasion de découvrir le réseau de contacts du consulat pour arranger des réunions avec des représentants de fabricants et des acheteurs éventuels.

Les missions commerciales du P.A.N.E.E.F.A. sont organisées par l'entremise de nos consulats à Seattle (pour les sociétés de la Colombie-Britannique et de l'Alberta), Minneapolis (pour celles de la Saskatchewan et du Manitoba), Detroit et Buffalo (pour celles de l'Ontario et du Québec) et Boston (pour celles du Québec et des Provinces atlantiques).

Au consulat de Buffalo, qui administre le P.A.N.E.E.F.A. le plus actif, la proportion de sociétés qui deviennent exportatrices après avoir participé aux missions du Programme est très élevée, soit 51 %.

Le nombre de sociétés qui participent au P.A.N.E.E.F.A. à Buffalo est aussi remarquable — au consulat, la millième société a récemment participé au Programme depuis le début de la mise en oeuvre de celui-ci en 1985.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le P.A.N.E.E.F.A., appeler sans frais, au MinAffex, le centre Info-Export, tél. : (1-800) 267-8376.

## Aquiculture cultivée

(Suite de la page 4.)

au développement d'une entreprise conjointe d'aquiculture.

La conférence internationale sur l'aquiculture, qui se tiendra en même temps que l'exposition, promet de donner de l'information utile aux délégués.

La conférence portera sur les derniers développements de l'aquiculture en Amérique du Nord, dans la bordure du Pacifique, en Australie, en Asie et en Europe. Une centaine d'éminents experts de la commercialisation, des techniques de conservation, du contrôle de la qualité, du financement, de l'investissement, de la production et de l'innovation scientifique partageront leurs connaissances avec les délégués lors des séances plénières et des ateliers.

Pour les aquiculteurs du monde, qu'ils soient producteurs, investisseurs, fournisseurs, représentants gouvernementaux ou scientifiques, la conférence et l'exposition internationales sur l'aquiculture offrent une occasion idéale d'échanger de l'information, de contacter de nouveaux fournisseurs et déjà établis, et de visiter certaines opérations d'aquiculture de la C.-B.

Pour plus d'information sur la conférence et l'exposition internationales sur l'aquiculture ou pour obtenir un formulaire d'inscription, contacter le Secrétariat, Aquaculture International, 801-750 Jarvis St., Vancouver (C.B.) V6E 2A9. Tél. : (604) 681-5226. Téléx : 04-352848. VCR. Télécopieur : (604) 661-3412.

## Visite hongroise

Lorsqu'une délégation d'importants gens d'affaires hongrois arrivera au Canada à la fin de septembre, ces gens ne viendront pas ici seulement en touristes.

Les membres de la délégation, qui représenteront plus de 20 sociétés hongroises, exploreront et encourageront les débouchés commerciaux entre la Hongrie et le Canada.

Les intérêts des sociétés hongroises participantes englobent notamment l'élevage, le conditionnement et l'emballage des aliments, les ordinateurs et le traitement des données, les instruments scientifiques, l'exploration et la mise en valeur du pétrole et du gaz, la production et le transport de l'énergie hydro-électrique, et les services de conseillers.

Le groupe doit participer à une série de présentations sur le commerce et se prêtera également à des rencontres privées avec des importateurs et des exportateurs canadiens pour discuter de débouchés offerts en Hongrie.

Des colloques sont prévus à Montréal (26 et 27 septembre), Toronto (28 et 29 septembre) et Calgary (3 octobre).

La délégation hongroise est parrainée et organisée par le Bureau hongrois du commerce, en coopération avec le ministère des Affaires extérieures.

Pour de plus amples renseignements sur ces colloques ou pour prendre rendez-vous aux rencontres privées, contacter le Bureau hongrois du commerce, 1, place Alexis Nihon, bureau 1250, Montréal (Qué.) H3Z 3B8, tél. : (514) 939-1660; ou 102 Bloor St. W., Suite 450, Toronto (Ont.) M5S 1M8, tél. : (416) 923-3596.

## Débouché-Thaïlande

(Suite de la première page.)

dans les efforts que nous faisons afin de consolider et d'intensifier les relations économiques entre le Canada et la Thaïlande. »

En Thaïlande, plusieurs firmes de la Colombie-Britannique et du Québec ont réussi récemment à établir une collaboration dans les secteurs de l'élevage de fruits de mer, de la transformation alimentaire, des produits médicaux, du travail des métaux, de la publicité et de la mode. En outre, des firmes canadiennes cherchent à réaliser plusieurs projets importants en Thaïlande.

Pour tout renseignement sur les débouchés commerciaux et en investissement en Thaïlande, communiquer avec M. Allen McBride, Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est (PST), MinAffex, au (613) 992-0959.

## 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)

## Un temps d'arrêt

CanadExport ne sera pas publié le mois d'août. Le prochain numéro paraîtra le 16 septembre.

## CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais) :

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

**1-800-267-8376**

(Région d'Ottawa: 993-6435)

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 Wiggan, tél.: (613) 996-2225.

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

Tirage: 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
CIG  
Vol. 6 #14  
DOCS

Trade Month Issue

# CanadExpo

External Affairs / Affaires extérieures Canada  
VOL. 6, NO. 14  
SEPTEMBER 16, 1988

## Export Trade Month set for sixth launch

Quick, which of the world's trading nations exports agricultural software, pewter giftware, hybrid turkeys and industrial knitting needles? It's Canada, of course, and you'll be hearing about these exports and more over the next month as Canada Export Trade Month showcases the wide range of Canada's export achievements. First launched in 1983 and co-ordinated each year by the Department of External Affairs, Canada Export Trade Month is run jointly by federal and provincial government departments, with the co-operation of private organizations and companies across Canada. The goal of the month-long program is to make

people aware of how important export trade is to Canada. (Nearly one-third of what we produce goes to other countries. In 1987 alone, Canada exported goods and services worth \$144.2 billion.) Specifically, Export Trade Month activities have been developed to explain the opportunities and benefits of international trade; to recognize, publicly, companies that have excelled in export trade; and to introduce new exporters (and firms that are ready to export) to government programs and services. Canada Export Trade Month 1988 starts October 3 when the Canada Export Awards are presented to a select group of Canadian com-

panies in recognition of their achievements in export excellence—companies that, in the judgement of a panel of prominent members of the business community, have done an outstanding job selling Canadian goods and services abroad. More than 250 companies are competing for these awards. About 15 winners will be selected and their names publicized nationally. There have been 65 winners of the Canada Export Award since the program started in 1983. Excellence in exporting is the program's single most important criterion. The winning companies have come from all parts of Canada and from a

Turn to page 6—Trade

## Saudi Arabia: Opportunities abound

Saudi Arabia is in the market for Canadian technology, products and expertise—especially in the oil and gas, health care, agricultural, and electrical sectors. That's the message of a recent report on business opportunities for Canadian companies prepared by External Affairs' Middle East Trade Development Division. Installation of new plants and equipment has generated possible opportunities for Canadian expertise in the high-tech, production, refining and industrial sectors of the oil and gas industry. As well, the existing network of gas collection and crude oil pipelines requires operations and maintenance expertise and monitoring equipment. These requirements also could mean potential markets for Canadian high-tech systems that are geared to enhancing pipeline efficiency. ARAMCO, which has an office in Houston,

Texas, purchases over US\$1 billion worth of goods annually for its Saudi operations. This company requires state-of-the-art software and equipment that will allow it to maintain its in-house expertise and develop its professional staff. In the realm of health care, 45 new hospitals commissioned under Saudi Arabia's fourth Five Year Plan translate into a potential \$350-million market for medical equipment. The best prospects for Canadian medical sales lie in high-volume items such as disposable syringes, pads and lab equipment. Canadian companies contemplating this market should note that the majority of medical equipment sales (55 per cent) are negotiated through turnkey hospital contractors; an additional 35 per cent through Saudi agents and distributors; and the remaining 10 per cent are purchased directly

Turn to page 6—Opportunities

## Petro Canada project bonanza to exporters

An additional \$4 million is being charnelled by Petro Canada International Assistance Corporation (PCIAC) into its Technical Cooperation Project with Thailand. The extra funds are likely to translate into further contracts for the export of Canadian petroleum equipment and expertise. The Technical Cooperation Project will enhance operational capabilities in Thailand's petroleum sector and improve its prospects for developing its hydrocarbon potential. Funding for Phase I of the project was originally set at \$4.7 million over a two-year period ending March 31, 1989. The newly announced extension will increase the total value of PCIAC's technical assistance to Thailand to \$8.7 million, and add two years to this phase of the project (ending March 31, 1991). As PCIAC's assistance to Thailand increases, so too will the awarding of contracts for Canadian petroleum expertise. (PCIAC is a federal development assistance program which encourages the use of Canadian technology.)

Turn to page 6—Contracts

## Research Centre for multilateral aid

"Coming full circle...That's what our upcoming seminar in Montreal is all about," says Irving Friedman, adding that International Financing Institutions Seminar/Focus on Latin America

is a "first" for Canada. Also "coming full circle" is a highly successful export-oriented program that was established in Montreal four years ago. Friedman is Trade Counsellor with the Department of Industry, Science and Technology's International Trade Centre in Montreal. The program of which he is rightfully proud is the Multilateral Aid Resource Centre (MARC) and its Scan-A-Bid system. A "first" for Canada, International Financing Institutions Seminar/Focus on Latin America will bring Canadian exporters (current or prospective users of MARC and Scan-A-Bid) directly together with representatives of executing agencies responsible for International Financing Institutions (IFI) projects in Latin America. But before going into seminar details, a bit of background... MARC helps Canadian exporters and would-

Turn to page 3—Multilateral

## A tip of the hat

CanadExpo received Honourable Mention in the category "Writing/Editing (French)" at this year's Information Services Institute (ISI) annual banquet held in Ottawa May 31. The winning CanadExpo issue was Vol. 5 No. 12, of June 17, 1987, produced by the two-man team of Louis Kovacs, Editor-in-Chief (A) and French Editor, and Don Wight, English Editor. ISI members include information officers from all government departments. The Awards are designed to acknowledge superior communications performance and to encourage high professional standards.

INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 3
- Courses to chart international trade ..... 3
- Venture abroad via joint venturing ..... 4
- Marketplace 88: Door to export world ..... 5

# Good sales prospects from around the world

**ALGERIA**--For this country's third electricity project, the Department of Engineering of Sonelgaz has issued tenders for the supply of cable accessories (for high tension lines); plain cables (for high tension lines); isolators (for high tension lines); and transformers (for high tension electrical sub-stations). Bid closing date for these four tenders is **October 30**. Also required, and with a bid closing date of **November 27**, are circuit-breakers (for high tension electrical sub-stations); and transformers (for high tension electrical sub-stations). Interested parties should indicate clearly the tender in which they are interested. Each tender document costs \$400 Cdn. Bid bond is 2 per cent. Documents may be obtained from and submitted to Sonelgaz, Direction de l'Engineering, 2 Bd Salah Bouakour, Algiers, Algeria.

**BRITAIN**--An agency here seeks to represent Canadian manufacturers of food and beverage products. Interested Canadian firms should contact Mrs. V.R. Mason, V.R. Mason (Imports/Exports) Agency, 5 St. John's Terrace, Kingston Vale, Putney, U.K., SW15 3P3. (Notice received July 29).

**BRITAIN**--Canadian manufacturing companies interested in supplying cartridge filters--as used in automotive, hydraulic and industrial applications--to a U.K. firm, should contact R.A. Harrop, Meltog Precision Engineers, King Street, Drighlington, Nr. Bradford, U.K., BD11 1EN. (Notice received July 21).

**BRITAIN**--Canadian suppliers of chess board sets, especially those of novel design or made of unusual materials, are being sought by a U.K. import agent. Interested companies should contact Jack Orchison, Import Agent, 76 Spa Drive, Sapcote, Leicestershire, U.K., LE9 6FN. (Notice received August 2).

**CONGO**--La Société Forestière Algéro-Congolaise (S.F.A.C.) has issued an international call for the supply of forestry development machinery and equipment. Required for the project that is financed by the African Development Bank are: Lot 1: one caterpillar tractor (330 CV), two caterpillar tractors (220 CV), one levellor (150 CV), and one pneumatic discharger (175 CV). Lot 2: two pneumatic forks (250 CV), one pneumatic fork (170 CV), two lift wagons, and two pallets. Lot 3: four trucks for carrying trees that have not been debarked (6 x 4, 280 CV), two tipping wagons (4 x 4, 200 CV), and six all-terrain diesel pick-up vehicles. Lot 4: seven motor chain saws (90 cm), one generating set (175 KVA), one generating set (400 KVA), and one Hord Bord. No closing date has been provided, though correspondence was dated August 2. Companies seeking more information or wanting to obtain the documents (at a cost of 50,000 FCFA) may contact the Canadian Embassy, Kinshasa, Zaire. Telex: (Destination code 982) 21303. Answerback: (21303 DOMCAN ZR). Companies could also let their interest be known to the S.F.A.C., MPila, Avenue du Port, BP 5109, Brazzaville, Congo.

**GREECE**--An opportunity exists for Canadian companies to supply equipment and machinery (i.e. electric motors, instrumentation, pumps, crushers, oxygen plant) to equip a gold leaching plant now being built in Greece. Interested firms should direct enquiries to METBA S.A., 1 Eratosthenous St. 116 36 Athens, Greece. Telex: 22 3616 MERG GR. Companies may also wish to contact the Canadian consultant to METBA, Sherritt-Gordon, Fort Saskatchewan, Alta. Tel: (403) 998-6305. Telex: 0372290. (Notice received August 10).

**GREECE**--A \$1-billion project to bring natural gas from the USSR to Greece could spell opportunity for Canadian distributors of gas terminal

equipment. Kellogg U.K. has been appointed consultant to Asprofos Engineering of Greece for the construction of the LNG terminal and is currently in the process of drawing up a list of necessary equipment. Kellogg's agent in Greece is Andrew Sinopoulos. Canadian companies interested in being considered as suppliers for this project should send their company brochures, unsolicited proposals and any other relevant information to Ray Weston, Project Manager, Kellogg U.K., Stadium Way, Wembley, Middlesex, U.K. HA9 033. Telex: 8813-451. Agent for Kellogg is Andrew Sinopoulos, 35 Omirou St., 106 72 Athens, Greece. Interested parties may also contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR). (Notice received Aug. 15).

**GREECE**--The Hellenic Public Power Corporation has announced a tender for three three-phase autotransformers (280 MV, 400/157.5/30 KV). All prices are to be quoted in drachmae, and validity of bids, which close **October 17**, is 90 days. Post will obtain complete tender documents, available at a cost of approximately \$55-\$60, for interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**MEXICO**--A local company has expressed interest in obtaining the following Canadian products for distribution in the Mexican marketplace: pine lumber (boards); plywood and particle boards; wood glue; hinges, handles, locks for doors and windows; parquet flooring; luxury doors and windows; low-cost carpentry tools and machinery; do-it-yourself furniture ensembles; bathroom fixtures; swimming pool fixtures and hydromassage tubs; air conditioning equipment; materials and/or ensembles for wooden house construction; thermic and acoustical materials for both home and office walls and ceilings; books and magazines on decoration, construction and architecture; lumber-drying kilns; machinery and know-how for wood waste utilization; and general wood industry machinery. Firms interested in exploring these markets should supply company brochures, product catalogues and other relevant material to Mr. Lic Jose Antonio Duk-Dirgen, Mademex, Paseo Del Bosque 12, Paseos de Taxquena, Deleg Coyoacan C. P. 04250 Mexico D.F. (Notice received August 4).

**NIGERIA**--Member countries of the World Bank are invited to bid for the supply of a variety of agricultural equipment for use in the Bauchi State Agricultural Development Program (BASAC). Category 1: two-inch water pump sets (2,500 units). Bid bond is \$US30,000. Category 2: three-inch water pump sets (1,000 units). Bid bond is \$US10,000. Category 3: animal drawn ridgers (3,000 units). Bid bond is \$US10,000. Category 4: multi-crop hullers (50 units). Bid bond is \$US10,000. Category 5: motorized, water-cooled corn mill grinders (150 units). Bid bond is \$US7,000. All applications for bid documents must be accompanied by non-refundable \$US200, payable to BASAC. Bid closing date is **October 20**. Documents may be obtained from Bauchi State Liaison Office, Plot 1227, Ahmadu Bello Way, Victoria Island, Lagos, Nigeria. Tel: (01) 612752 or (01) 61727. Telex: 23579 BASLO NG.

**POLAND**--The Polish trade company Polimex-Cekop Ltd., acting on behalf of Zakłady Azotowe Pulawy Nitrogen Plant, has issued a tender for the supply, supervision of installation, testing and commissioning of the necessary industrial equipment to revamp the Melamine nitrogen plant in Pulawy. The Polish government has applied for a loan from the International Bank for Reconstruction and Development to finance pay-

ment of contracts under this project. Bid closing date is **November 15**, and complete bidding documents are available to interested Canadian companies upon transfer of US\$50 to the account of Polimex-Cekop, number 201061-500-13100 held at Bank Handlowy, SA W Warszawie. For further information, contact Polimex-Cekop Ltd., Import Division, B-5/Dept B-503, 15/17 Czackiego Str., Room 103, 00-950 Warszawa.

**SWEDEN**--A tender (closing date: **November 6**) has been issued by the National Rescue Services Board for 300 compressed-air-operated, PES alarm units. Ten companies will be chosen to submit bids. Interested firms should forward their names and company information to Statens Raddningsverk, Upphandlingsenheten, Karolinen, S-651 80 Karlstad.

**TURKEY**--With a bid closing date of **January 5, 1989**, the Turkish Ereğli Iron and Steel Mills has issued a tender for a computerized production control system. The project includes complete mechanization of production planning, detailed documentation of application software, system and user training, follow-up, and stocking and transportation from the facilities, starting from the acceptance of customer orders. Also entailed in the project are detailed metallurgical references, quality supervision and test reporting programming. Equipment required includes main computer hardware, terminals, printers and related communication elements, new communication equipment, cables and software necessary to connect the new system to the existing one. Bidders should be experienced in the design, development, installation and commissioning of production control systems in the steel production industry. Complete bidding documents are available upon payment of TL 5,000,000 from: Ereğli Demir Ve Çelik Fabrikalari T.A.S., Santinalma Genel Mudur Yardimciligi, Dis Alimlar Mudurlugu (SA-17), KDZ. Ereğli, Turkey. Post will provide assistance to interested Canadian firms. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**ZAIRE**--The Republic of Zaire has issued tenders for equipment required in a river navigation improvement project. Required are Lot 1: special steel. Lot 2: various materials. Lot 3: electric material. Lot 4: paint and accessories. Member countries of the World Bank are eligible to bid, with documents each costing a non-refundable \$US200. Bid closing date is **October 31**. Documents, supplementary information is available from Regie des Voies Fluviales, Avenue Lumpungu, 109, B.P. 11.697, Kinshasa 1, Republique du Zaire. Tel: 26.526/27.408. Telex: 20443 RVF ZR.

**ZAIRE**--The Republic of Zaire will issue a tender for cartographic work on the Kasai River. The study and work includes: A) aerial photomapping of the river for a distance of 605 km; B) the publication of a navigation brochure on a scale of 1/25,000 and covering the region mapped in section A; C) detailed diagrams, on a scale of 1/5,000, of 35 and 50 km of river, detailing the topography and land elevation. To pre-qualify, candidates should send particulars, by **October 31**, to Regie des Voies Fluviales, Avenue Lumpungu 109, B.P. 11697, Kinshasa 1, Republique du Zaire. Tel: 26 526; 27 408. Telex: 20443 RVF ZR.

**NOTE:** Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products.

# Multilateral Aid Centre comes full circle

Continued from page 1

be exporters plug into international development projects being financed--to the tune of \$30 billion annually--by the World Bank and other international financing institutions.

Through its well-developed information network, and extensive export-related documentation, MARC gives Canadian exporters access to comprehensive information on international projects, invitations to tender, procurement procedures and financing, and contract awards.

In addition, says Friedman, "We lead them through the sometimes complex process of determining which part of the multilateral aid market offers them the greatest likelihood of success."

And, he adds: "We show them what they must do to qualify as participants in development projects and how to prepare their tenders."

A vital adjunct to MARC, the Scan-A-Bid computerized data bank is linked directly to an office at the United Nations in Geneva and is updated three times a week.

Scan-A-Bid, says an assistant trade counsellor, is "a professional way of providing companies with free assistance that helps them take advantage of the major business opportunities provided by international development projects."

And it's not just a valuable tool for large enterprises only. Small companies, too, have access to Scan-A-Bid and other MARC services.

Take Proceco Industrial Machinery Ltd. of Montreal as a case in point.

The 40-employee company manufactures a range of industrial washing equipment used primarily in the transportation sector.

The company had undertaken a few business trips abroad, but with limited success.

Then someone suggested to Export Sales Manager Richard Burns that he approach MARC.

There he spent a day with Friedman, saw a demonstration of Scan-A-Bid, learned about the World Bank and multilateral aid projects, and became acquainted with the Business Opportunities Sourcing System (BOSS), the Program for Export Market Development (PEMD), and other federal assistance programs.

"From then on I have had a continuous flow of information on the transportation sector and what World Bank projects are taking place where," says Burns.

"Anytime I want to know what is going on in another country, I go to Scan-A-Bid," Burns says. "I pick the country in which I am interested, find out the status of the World Bank projects, then contact my agents in the relevant countries where World Bank projects and money are available."

Working with MARC and Scan-A-Bid, Burns' company has: visited Australia and New Zealand (and sold two machines); visited Korea on a PEMD grant and taken part in a subsequent incoming mission from Korea ("We hope to sell about a third of a million worth of machines to Korea this year."); had promising discussions with businesses in Greece and Poland; and identified good sales potential in the busy Taiwanese transportation sector ("We are now corresponding with an agent and trying to sell \$4 to \$5 million worth of machines.").

The latest coup for Proceco is the winning--

against five international bidders--of a \$1,574,000 contract to supply an India Railway Electrification Project with 11 roller bearing cleaning systems.

And at this writing, Burns was on his way to Turkey to pursue a deal worth \$1.5 million.

What better testimonial to the advantages of working with MARC and Scan-A-Bid? Perhaps that's why Burns will be lauding their services at International Financing Institutions Seminar/Focus on Latin America!

The seminar will feature senior officials ("the hot shot decision-makers," Friedman calls them) of the financing executing agencies in Argentina, Mexico, Brazil and Colombia--a market where IFL-sponsored contracts are worth \$8 billion.

In addition to making more businesses aware of MARC's services, the seminar will feature presentations by representatives of the Canadian International Development Agency, the Export Development Corporation, and other federal and provincial agencies.

To be held at Montreal's Le Grand Hotel, the line-up is: October 26, full-day seminar; October 27, one-on-one interviews between seminar leaders and participants; and October 28, visits to Quebec-based companies.

For more information on MARC, Scan-A-Bid or to register for International Financing Institutions Seminar/Focus on Latin America, contact Irving Friedman, Trade Counsellor, International Trade Centre, Department of Industry, Science and Technology, 800 Place Victoria, Suite 4328, C.P. 247, Montreal H4Z 1E8. Tel: (514) 283-8795. Telex: 055-60768.

## Courses to chart international trade

A series of courses dealing with exporting and international trade will be offered this autumn in Montreal and Quebec City.

Each course, to be held one night a week for 10 consecutive weeks, is organized by the Export Division of the Quebec Ministry of External Trade. Participants will receive a certificate from the Ministry upon course completion.

The scheduled autumn courses are:

**Introduction to Exporting--Offered in Montreal and Quebec City,** this course is intended to provide participants with the tools necessary for successful exporting. Course instructors, lecturers and resource people currently work, for the most part, in the field of international trade. Participants will receive complete documentation on all subjects discussed. In Montreal, the course is available in French (beginning September 21) and in English (beginning September 22), and costs \$400. Contact Mrs. Ginette Desroches, Canadian Manufacturers' Association, 1080 Beaver Hall Hill, Room 904, Montreal H2Z 1S8. Tel: (514) 866-7774.

The starting date and cost of the course in Quebec City have not been determined. For further information, contact Mrs. Marie-France Dumas, Chamber of Commerce and Industry of Metropolitan Quebec, 17 St-Louis St., Quebec City G1R 3Y8. Tel: (418) 692-3853.

**Introduction to International Trading--The first in a series of training courses for international negotiators,** this course introduces participants to the basics of international transactions. Participants will learn about, among other things, trading houses and international trade negotiators and the services they can provide to a business

enterprise. The course is offered in French (beginning September 28) and costs \$400. Contact Mrs. Nancy Kleins, The Association of External Trading Houses of Quebec, 666 Sherbrooke St. West, Room 201, Montreal H3A 1E7. Tel: (514) 286-1042.

**Introduction to International Transport--Participants in this course will develop a greater understanding of transport issues and how to develop competitive pricing and service strategies.** They will also gain the necessary tools to better administer the domestic transportation side of their business. Costing \$350, the course is offered in French and commences September 28. Contact Mrs. Nicole Mireault, The Centre for the International Transport of Merchandise, 6455 Christophe Colomb Avenue, Room 301, Montreal H2S 2G5. Tel: (514) 271-3222.

**Introduction to International Negotiations: An Inter-cultural Approach--This course will help participants to become aware of the different cultural contexts found in various regions around the world, enabling them to adopt appropriate behaviour in conducting international negotiations or transactions.** The course is given in French (date to be determined) and costs \$400. Contact Mrs. Dominique Olivier, Association of International Trade Professionals, 6455 Christophe Colomb Avenue, Room 301, Montreal H2S 2G5. Tel: (514) 272-9133.

**Note:** The same courses will be offered again during the winter months. For information on the winter schedule, contact Danielle Cadieux, Information Officer, Ministry of International Affairs, tel: (514) 499-2156.

## U.S. Hi-Tech guide

Whether it's a regional office computer exposition in Syracuse, New York, or a six-day automation conference in Houston, Texas, if it's an American high-tech trade show, you'll find it listed in *A Guide to Hi-Tech Electronics Trade Shows in the U.S. 1988-1989*.

Prepared by External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTE), the easy-to-follow guide has been prepared for Canadian high technology electronics equipment/components/software manufacturers that are intent on capturing a share of the U.S. market.

The guide (published separately in English and French) divides the major U.S. trade shows into four categories: computer software/hardware and peripherals, electronic equipment and components, communications and related equipment, and government and defence products shows. Each entry indicates the type of buyers and number of visitors expected, as well as a contact name and address.

As well, there's a section on smaller regional shows, selected trade fairs outside North America, and proposed informatics missions for 1988-89.

The guide, however, is more than a calendar of events. It dispenses helpful tips on how to turn a trade show into a great sales opportunity, how to succeed at the show (including the set-up of your booth and selection of booth attendants) and how to create your own U.S. marketing plan.

*A Guide to Hi-Tech Electronics Trade Shows in the U.S. 1988-1989* is available, free of charge, by calling the toll-free Info Export hotline at 1-800-267-8376.



## Venture abroad via joint venturing

Untangle the mysteries of joint venturing abroad.

Plan to attend the one-day seminar presented by the University of Ottawa (Faculty of Law, Faculty of Administration, and the Institute for International Development and Cooperation), in collaboration with the Department of External Affairs, the Canadian International Development Agency (CIDA) and the Canadian Exporters' Association.

**Joint Venturing Abroad (Contracts and Management)** covers four basic topics: pre-contractual phase of a joint venture, establishment and financing of joint ventures, joint venture management and dissolution, and realizing joint ventures in Latin America and in Asia and Africa.

Speakers from Argentina, Colombia and Peru will be among those addressing the topic of joint ventures in Latin America, while the topic of joint ventures in Asia (primarily China) and Africa will be addressed by speakers from institutions in New York, Canada and Bordeaux, France.

Within these four broad topics, lawyers, professors, government officials, and business people experienced in joint venturing will address such issues as market identification, Canadian International Development Agency assistance, drafting a joint venture contract, and choosing the legal form of cooperation.

Scheduled for October 19, at the Four Seasons Hotel in Ottawa, **Joint Venturing Abroad (Contracts and Management)** will be opened by the Hon. Monique Landry, Minister for External Relations and International Development.

Tom Bata, Bata Shoes International, is keynote luncheon speaker. Wrapping up the session will be Konrad Von Finckenstein, Assistant Deputy

## Agro-trade to grow

There's promising news for Canadian producers of agricultural commodities—especially for those who export to the Cuban market.

Minister for International Trade John C. Crosbie announced recently that the Export Development Corporation (EDC) will provide \$21.2 million in export insurance to cover Canadian sales of agricultural commodities to Cuba.

"I am pleased that EDC is making such insurance coverage available," said Crosbie. "It will greatly assist Canadian agricultural exporters in maintaining their long-standing business markets in Cuba."

The insurance covers any bulk agricultural commodity—including traditional exports to Cuba such as beans, corn, soya meal and potatoes—and will allow Canadian producers to continue to service an ongoing and important market. The EDC initiative is expected to be of particular benefit to hard-pressed producers in Alberta, Ontario and New Brunswick.

The insurance is part of EDC's Bulk Agricultural Insurance Program which, since 1986, has provided support for over \$500 million worth of Canadian agricultural commodity exports worldwide.

For more information on Canada-Cuba trade opportunities, contact Chuck Watt of External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 996-6129.

Information on the Bulk Agricultural Insurance Program is available from the EDC office nearest you.

Minister, Trade Law, Department of Justice, who will address the "Impact of the Free Trade Agreement on Joint Ventures in the U.S."

For more information or to register for **Joint Venturing Abroad (Contracts and Management)** contact Lise Gauthier of the University of Ottawa's Faculty of Law. Tel: (613) 564-7047.

## Perseverance pays

Four years may seem like a long time (by Canadian standards) to clinch a deal—but spending that time has paid handsomely for Travis Chemicals Inc. of Calgary, Alberta.

This chemical production company— as a subcontractor to Lavalin Inc.— beat out stiff global competition to land a multi-million dollar contract to sell oilfield chemicals to the Soviet Union.

The contract signals a major breakthrough for a Canadian-owned oilfield chemical company. Says Travis President Jim Banister, "It's a rare opportunity to get a toehold in the Soviet market, which is nearly as large as the U.S. market for these types of products. The contract will give Travis' international reputation a terrific boost."

The contract, which runs for two years, calls for a number of specialty products to treat the Tengiz oilfield northeast of the Caspian Sea.

The products will be blended in Montreal under the supervision of Travis technicians who will also supervise on-site application.

The contract will enable Travis to expand its research and development capacity and will also result in a major order for drums and concentrates from Canadian suppliers.

For further information on Canadian trade opportunities in the Soviet Union, contact Graham Rush, External Affairs, USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2.

## Drug procedures focus of seminars

Coming next month.... A not-to-be-missed opportunity for Canadian manufacturers and distributors of medical devices and pharmaceuticals who wish to establish new, or expand existing, sales to the United States.

In conjunction with Association Quebecois des fabricants de l'industrie medicale (AQFIM) and Medical Devices Canada (MEDEC), the U.S.A. Trade and Tourism Development Division of the Department of External Affairs (UTW), is sponsoring two, one-day seminars that focus on **Federal Drug and Administration (FDA) Procedures and Product Liability**.

Designed for first-time as well as seasoned exporters, the seminars will take place October 11 and 12 in Montreal (Sheraton Le St-Laurent, Longueuil) and Toronto (The Constellation Hotel), respectively.

The latest information on 510 (K), investigational device exemptions, pre-market approval,

## Guide "built" on U.S. trade shows

Here it is, hot off the press!... External Affairs' *Guide to Building Products, Hardware, Heating and Plumbing, Refrigeration and Ventilation Trade Shows in the United States 1988-1989*.

Compiled to help building materials and HRV manufacturers identify key American trade shows, this easy-to-read reference guide also offers tips on entering the huge U.S. market and

## Arbitration Centre schedules seminars

Interested in learning more about how to settle commercial contract disputes? If you are, the Quebec National and International Commercial Arbitration Centre is offering a series of one-day seminars that may prove helpful.

As part of its training sessions designed for arbitrators and arbitration consultants (or simply for professionals interested in remaining active in the field of mediation and arbitration), the Centre presents *Les Journees Jean Robert*.

Named for Jean Robert, founding president of the International Council for Commercial Arbitration (ICCA) and "father" of modern commercial arbitration, the *journees* are offered in Quebec City or Montreal, once a month between September and January.

Each *journee* is independent of the others and deals with new subjects. The structure both enables previous participants to continue their training and allows for the integration of new participants.

Topics for upcoming *journees* include: disputes involving several parties; arbitration in Maritime Law; how to obtain evidence, conservatory remedies and provisional remedies; and the settlement of commercial disputes within the framework of Free Trade.

The schedule for the next four in the current series of *journees* is: October 7, November 4, and December 2, Montreal; and January 13, Quebec City.

For further information or to register for any of the *journees*, contact The Quebec National and International Commercial Arbitration Centre, 500 Grande Allee est, Bureau 120, Quebec City, Quebec. GIR 2J7. Tel: (418) 649-1374. Telex: 051-2238. Fax: (418) 649-0845.

good manufacturing practices, and medical device reporting, as well as up-to-date developments in U.S. product liability will be handled by experts in the field.

These experts are: John Villforth, Assistant Surgeon General and Director, Center for Devices and Radiological Health, FDA; Nancy Singer, Vice President, Food and Drug Law Institute, and Professor of Food and Drug Law, Catholic University, Washington, D.C.; and Kathleen Touby, a prominent attorney specializing in product liability cases concerning medical devices and food and drug products.

The seminar will take place from 8:30 a.m. to 3:30 p.m., with lunch and refreshments provided. There will be a nominal registration charge.

For more information or seminar registration, contact Ed Wang, External Affairs' U.S.A. Trade and Tourism Development Division (UTW). Tel: (613) 991-9481. Fax: (613) 996-9103.

lists the addresses of all Canadian trade offices in the States.

Copies of the bilingual guide, which will be published on an annual basis, are available from Michel Samson of External Affairs' USA Trade and Investment Development Division at (613) 991-9476, or by calling Info-Export toll-free at 1-800-267-8376.

# Export Marketplace opens world of opportunity

Open the door to the world of export opportunity by attending Export Marketplace 88 when it comes to a city near you as part of Canada Export Trade Month.

October is Canada Export Trade Month, and starting October 11, Export Marketplace 88 will bring Canadian trade commissioners from foreign missions around the world to 31 Canadian cities, from St. John's to Victoria.

Export Marketplace 88 is the place to start if you are considering expanding into export markets. It's your chance to meet with Canadian trade commissioners from around the world to discuss the export potential of your products or services, as well as with specialists from organ-

izations such as the Export Development Corporation (EDC), the Canadian International Development Agency (CIDA), and the Canadian Commercial Corporation (CCC).

And with Export Marketplace 88 taking place in 10 more cities this year than in 1987, it's that much easier for you to talk trade with the people who know it best. If you are already exporting, Export Marketplace 88 can provide valuable, up-to-date information about trends in your target markets. If you are new to exporting, take this opportunity to talk face-to-face with trade commissioners about opportunities for your company in exporting and how best to break into international markets.

Whether you're interested in selling to the United States, Europe, Latin America and the Caribbean, or in the expanding markets of Asia and the Pacific, Africa and the Middle East, Export Marketplace 88 will put you in touch with those in the know. Explore the opportunities and problems associated with international markets. Establish contact with government representatives in private interviews, and learn which export services are best suited to your needs.

And there's more: You can visit the Export Supermarket and speak with representatives of companies and organizations that provide support services to exporters. Information on export assistance programs will also be provided by specialists from the federal government's International Trade Centres and provincial government departments. You can discuss your specific requirements, from international banking to freight forwarding.

To help you make the most of your interviews, "Introduction to Exporting", a general workshop aimed at new exporters, will be held at each location. Other workshops—covering export-related topics such as export financing and insurance, customs brokerage, freight forwarding, and international development assistance—will be held throughout the day. Tours, product displays and other related special events will make the three-week Export Marketplace 88 schedule one of the busiest and most comprehensive to date.

Join the more than 2,500 companies that are expected to register, many of them newcomers to the field. If you're new to exporting, and to Export Marketplace 88, you won't be alone and you won't go home disappointed.

Registration kits are now in the mail. If you haven't received a kit by the last week of September, contact the Trade Development Liaison and Special Projects Division (TPL), Department of External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2, or call (613) 957-8294. For more information on specific events in your region, contact the International Trade Centre closest to you. (See list on left.)

## INTERNATIONAL TRADE CENTRES

### Vancouver

International Trade Centre  
Industry, Science and Technology Canada  
P.O. Box 11610  
900 - 650 West Georgia Street, Scotia Tower  
Vancouver, B.C., V6B 5H8  
Telex: 04-51191. Fax: (604) 666-8330  
Contact: Zen Buriyanyk, Peter Zalite  
Tel: (604) 666-1437

### Edmonton

International Trade Centre  
Industry, Science and Technology Canada  
The Cornerpoint Building  
Suite 505, 10179 - 105th Street  
Edmonton, Alta., T5J 3S3  
Telex: 037-2762. Fax: (403) 420-4507  
Contact: Jack Kepper. Tel: (403) 420-2944

**Calgary:** To be established.

### Saskatoon

International Trade Centre  
Industry, Science and Technology Canada  
6th Floor, 105 - 21st Street East  
Saskatoon, Sask., S7K 0B3  
Telex: 074-2742. Fax: (306) 975-5334  
Contact: A.D.D. McEwen. Tel: (306) 975-4343  
Ron McLeod. Tel: (306) 975-5318

**Regina:** To be established.

### Winnipeg

International Trade Centre  
Industry, Science and Technology Canada  
Suite 608, 330 Portage Avenue  
Winnipeg, Man., R3C 2V2  
Telex: 07-57624. Fax: (204) 983-2187  
Contact: Tony van Rosmalen  
Tel: (204) 983-4099

### Toronto

International Trade Centre  
Industry, Science and Technology Canada  
4th Floor, Dominion Public Building  
1 Front Street West  
Toronto, Ont., M5J 1A4  
Telex: 065-24378. Fax: (416) 973-8714  
Contact: Doug Sirrs, Doug Paterson  
Tel: (416) 973-5052

**London:** To be established.

### Montreal

International Trade Centre  
Industry, Science and Technology Canada  
Tour de la Bourse  
800, Place Victoria - 38e étage, C.P. 247  
Montréal, P.Q., H4Z 1E8  
Telex: 055-60768. Fax: (514) 283-3302  
Contact: Bruno Goulet. Tel: (514) 283-6796

**Quebec City:** To be established.

### Moncton

International Trade Centre

Industry, Science and Technology Canada  
Assumption Place  
770 Main Street, P.O. Box 1210  
Moncton, New Brunswick, E1C 8P9  
Telex: 014-2200. Fax: (506) 857-6429  
Contact: Guy-André Gélinas  
Tel: (506) 857-6440

### Halifax

International Trade Centre  
Industry, Science and Technology Canada  
1496 Lower Water Street  
P.O. Box 940, Station M  
Halifax, N.S., B3J 2V9  
Telex: 019-22525. Fax: (902) 426-2624  
Contact: Doug Rosenthal. Tel: (902) 426-6125

### Charlottetown

International Trade Centre  
Industry, Science and Technology Canada  
Confederation Court Mall  
134 Kent Street, Suite 400, P.O. Box 1115  
Charlottetown, P.E.I., C1A 7M8  
Telex: 014-44129. Fax: (902) 566-7450  
Contact: Fraser Dickson. Tel: (902) 566-7443

### St. John's

International Trade Centre  
Industry, Science and Technology Canada  
90 O'Leary Avenue, P.O. Box 8950  
St. John's, Nfld., A1B 3R9  
Telex: 016-4749. Fax: (709) 772-5093  
Contact: Jim Harman. Tel: (709) 772-5511

## All's fair in Havana

Havana--Canadian companies wishing to explore market opportunities in Cuba will have the opportunity November 1-7, 1988.

That's when the Department of External Affairs will sponsor an Information Booth at the Havana International Fair, an annual "general fair" at which Canadian companies are invited to participate by supplying company brochures, product literature and videos (VHS format).

The Information Booth will be staffed by personnel of the Commercial Division of the Canadian Embassy in Havana, who advise that it would be advantageous to submit brochures/videos or brochure inserts in Spanish.

Companies should submit their material as soon as possible, for shipment to Havana through the Department of External Affairs.

Companies wishing to participate in the Havana International Fair should contact Jon Dundon of External Affairs' South America Trade Development Division, Fairs and Missions (LSTF), tel: (613) 996-6921.

## Hi Tech goes West

A new initiative to enhance export opportunities to the United States and the Asia-Pacific region is being launched by the Department of External Affairs.

From September 28 to 30, External Affairs' Defence Programs and Advanced Technology Bureau, in conjunction with the Government of British Columbia, will host Western HiTEC '88.

To be held at B. C. Enterprise Centre in Vancouver, this three-day event is aimed at Western Canada's current and future exporters of defence/high technology products.

Trade commissioners from Canada's trade offices in the U.S. and the Asia-Pacific area will be on hand to discuss marketing opportunities with individual exporters and to acquaint them with federal government assistance programs.

Follow-up information on sales possibilities, distribution methods and conditions specific to each market will help companies develop a new, or strengthen an existing, export strategy.

For further information, contact Ms. Gisele Laframboise, Coordinator, Western HiTEC '88, External Affairs (TDDR), 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 996-8040. Telex: 053-3745/46. Fax: (613) 996-9265.

## Trade builds Canada

Continued from page 1

cross-section of our diverse exporting community. Large companies have shared the winners' circle with small companies. What all the winners have in common is an impressive track record in reaching international markets with exceptional Canadian products, often in the face of stiff international competition.

There are many other events and activities taking place during Canada Export Trade Month. All told, provincial committees organize nearly 250 events each year focusing on trade, including seminars, tours, "how-to" workshops, and other special events.

A special feature of Canada Export Trade Month is Export Marketplace 88. Organized by the Department of External Affairs to provide specific information about exporting, this cross-Canada event offers you the chance to talk face-to-face with trade commissioners from Canada's foreign missions. Export Marketplace 88 will take place in 31 centres across Canada.

Take part: Help make the slogan "Exports Build Canada" a reality for years to come.

## Contracts awarded

Continued from page 1

To date, Phase I of the Technical Cooperation Project has seen the approval of 58 separate sub-contracts, each involving one or more contracts with Canadian firms. More than 60 Canadian consulting firms have been involved in the training of Thai personnel alone.

In Phase II, PCIAC will finance further training programs and provide Canadian expertise in exploration and production, gas operations and management for the Petroleum Institute of Thailand (PTT).

Established to assist developing countries identify and develop domestic sources of hydrocarbons, PCIAC has provided project and technical assistance to over 20 developing countries.

For further information on trade opportunities in Thailand, contact Alan McBride of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 992-0959. For further information on PCIAC, contact Bob Maiklem, Vice President, Operations, tel: (403) 296-5554.

### Our mistake

In Vol.6, No.13, we reported that approximately \$50 million in Canadian export sales were directly attributable to Buffalo-based New Exporters to Border States (NEBs) missions. The correct figure is approximately \$7 million.

In the same issue, the trade show listing "Defence Asia '89 -- Bangkok, Thailand, February 1989 -- Defence equipment" should have read "Defence Asia '88 -- Bangkok, Thailand, December 1988 -- Defence equipment."

## The right direction to trading houses

Do you need the services of a competent trading house, but aren't certain which one has experience in your specific product?

Then what you need first is a copy of the 1987/88 Directory of the Council of Canadian Trading Houses (CCTH).

All trading houses listed in the directory have been accredited by CCTH. That means they have a proven track record, have been in operation for at least one year, and have supplied CCTH with references from at least two suppliers that have used their services.

The Council, organized under the auspices of the Canadian Exporters' Association, was established three years ago as a direct result of recommendations put forth in the report of the federal government's Trading House Task Force.

CCTH reviews its members' activities and investigates any complaints. The implementation of stricter controls has resulted in an overall im-

provement in the operating environment for Canadian trading houses and a greater number of "houses" seeking accreditation.

Listing 48 accredited trading companies, the directory also includes sections on services provided by trading houses, how trading houses operate, who uses their services, and what to look for when shopping for a trading house.

Each listing includes the address of the company, a contact name, telephone number, sectors of interest, countries served, length of time in business, and annual sales figures.

Copies of the directory can be obtained from M.J. Reshitnyk of External Affairs' Export Finance, Capital Projects and Trading Houses Division (TPF), tel: (613) 996-1419; or by contacting the Council of Canadian Trading Houses, Suite 250, 99 Bank St., Ottawa, Ontario K1P 6B9, tel: (613) 238-8888. Telex: 0534888.

## Opportunities abound in Saudi Arabia

Continued from page 1

by users.

Saudi agriculture and food sectors offer Canadians a variety of opportunities for export and joint-venture trade activities.

There's a strong demand for imported food products such as beef, lamb, fresh and canned fruit, vegetables and juices, and for specialty items such as spices, smoked salmon, chocolates, nuts and other confectioneries.

There are also opportunities for manufacturers of food processing and packaging equipment, especially for companies willing to go the joint-venture route. Prospects are also brightening for sales of livestock poultry breeding, feed production and greenhouse equipment, as well as spare parts to service the large inventory of farm machinery acquired during the "boom" years.

As the Saudi government's program of agricultural expansion continues, more attention will be paid to lowering the cost of production and diversifying output. This could spell additional opportunities for Canadians.

"This will create a need for new, more efficient technology in farming operations," explains Paul Dingleline, Director, Middle East Trade Development Division, External Affairs.

Saudi Arabia's electrical infrastructure has been developed to a point where the system now ranks among the world's best.

While Canada has had notable success in the Kingdom's \$2-million electrical equipment import market--especially in supplying wire and cable, and electric filaments and bulbs--further opportunities are expected over the next five years.

Increased domestic demand for electricity as well as additional requirements for desalination plants will result in a need for new generating plants and associated equipment.

It is also anticipated that the Saudi Consolidated

Electrical Company will be in the market for staff training programs, supervisory and control equipment and specialized operations and maintenance services.

While substantial opportunities exist for Canadian firms in Saudi Arabia, competitive pricing, a good agent and a long-term commitment to the market are necessary to ensure success.

For sector reports on Saudi Arabia or for general information on trade opportunities in the Middle East, contact Borys Budny or Shaun Wedick of External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 990-5998, or call the toll-free Info Export hotline, 1-800-267-8376.

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

(Ottawa area: 993-6435)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

CanadExport is published twice monthly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Pamela Wiggin, tel: (613) 996-2225.

Editors: Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Don Wight, tel: (613) 992-6252.

Circulation: 30,000.

CAI  
EA  
CICP  
Vol 6 #14  
docs c.l

Numéro Spécial

# Canadexpo

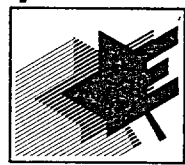
Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 6 N° 14 LE 16 SEPTEMBRE 1988

## Le Mois de l'exportation : tout est fin prêt

Répondez rapidement : quelle est, parmi toutes les nations commerçantes, celle qui exporte des logiciels agricoles, de la vaisselle d'étain, des dindons hybrides et des aiguilles à tricoter industrielles ?

C'est le Canada, bien sûr; et vous entendrez parler de ces articles, parmi d'autres, au cours du mois prochain -- le Mois canadien de l'exportation -- lorsque le Canada exposera la remarquable série de ses exploits dans ce domaine.

Inauguré en 1983 et coordonné chaque année par le ministre des Affaires extérieures (MinAffex), le Mois canadien de l'exportation est organisé conjointement par divers ministères provinciaux et fédéraux, avec la collaboration d'organismes et d'entreprises



privés d'un bout à l'autre du Canada.

Ce programme, qui dure tout un mois, vise à rendre les Canadiens conscients de l'importance des exportations pour notre pays. Près de la

moitié de notre production nationale est exportée à l'étranger : rien qu'en 1987, le Canada a exporté pour 144,2 milliards de produits et de services. On a donc conçu des programmes pour explorer les débouchés et les avantages du commerce extérieur; pour reconnaître publiquement les services rendus par les entreprises qui se sont distinguées dans le commerce

d'exportation; et pour présenter les programmes et les services du gouvernement à des maisons et à des entreprises qui veulent se lancer dans cette activité.

Le Mois canadien de l'exportation 1988 sera inauguré le 3 octobre. Ce jour-là, les Prix d'excellence à l'exportation seront remis à un groupe choisi de sociétés canadiennes qui se sont distinguées dans ce domaine. Il s'agit d'entreprises qui, selon un jury composé de représentants éminents des milieux d'affaires, ont magnifiquement contribué à promouvoir les produits et les services canadiens à l'étranger. On notera que plus de 250 entreprises sont en lice pour l'obtention de ces prix; parmi celles-ci, il y aura environ

(Voir page 6 : Exporter.)

## L'Arabie saoudite, 'mine' de débouchés

L'Arabie saoudite offre des débouchés à la technologie et aux produits canadiens, en particulier dans les domaines du pétrole et du gaz, de la santé, de l'agriculture et de l'électricité.

Telle est la teneur d'un rapport sur les débouchés commerciaux offerts aux entreprises canadiennes -- rapport préparé, au ministère des Affaires extérieures (MinAffex), par la Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT).

L'installation de nouvelles usines et le besoin d'équipements ont créé des débouchés, pour les spécialistes canadiens, dans les domaines de la haute technologie, de la production, du raffinage, ainsi que dans les industries du pétrole et du gaz.

En outre, le réseau actuel de gazoducs et les oléoducs destinés au pétrole brut exigent des compétences en matière d'entretien et de fonctionnement, ainsi que des équipements de surveillance; d'où les débouchés offerts aux fabricants canadiens de

systèmes de pointe conçus pour améliorer le rendement des canalisations.

L'ARAMCO, une entreprise de services de Houston, au Texas, qui achète annuellement pour plus d'un milliard de dollars de marchandises destinées à ses opérations en Arabie saoudite, a besoin de logiciels et d'équipements plus perfectionnés pour conserver un personnel hautement compétent et pour augmenter le nombre de ses professionnels.

Dans le domaine de la santé, l'Arabie saoudite a mis en service 45 nouveaux hôpitaux dans le cadre de son quatrième plan quinquennal, ce qui crée des débouchés pour la vente d'équipements médicaux évalués à 350 millions de dollars.

Les meilleures perspectives offertes aux entreprises canadiennes résident dans les articles vendus en grandes quantités, notamment les seringues jetables, tampons, compresses et matériels de laboratoire.

(Voir page 6 : Les débouchés.)

## Petro Canada, source d'excellents contrats

La Corporation Petro-Canada pour l'Assistance Internationale (C.P.C.A.I.) a décidé de consacrer 4 millions de dollars supplémentaires à son projet de coopération technique avec la Thaïlande.

Ce supplément engendrera probablement de nouveaux contrats portant sur l'exportation d'équipements et de compétences canadiennes dans le domaine du pétrole. Le projet de coopération technique a pour but de renforcer les capacités d'exploitation du secteur pétrolier thaïlandais et d'améliorer les perspectives de la Thaïlande en ce qui concerne l'exploitation de ses réserves d'hydrocarbures.

La phase I du projet prévoyait un financement de 4,7 millions de dollars étalé sur deux ans, jusqu'au 31 mars 1989. L'augmentation annoncée portera jusqu'à 8,7 millions de dollars la valeur totale de l'aide technique accordée par la C.P.C.A.I. à la Thaïlande, et la phase I sera ainsi prolongée jusqu'au 31 mars 1991.

L'extension de l'aide de la C.P.C.A.I. à la Thaïlande multipliera, parallèlement, les contrats de vente portant sur nos équipements et nos compétences. La C.P.C.A.I. applique un principe très simple : utiliser la technologie et les compétences canadiennes chaque

(Voir page 6 : L'or noir.)

## Un centre de ressources à exploiter

« Boucler la boucle... Tel est le but unique de notre prochain séminaire prévu à Montréal », a déclaré M. Irving Friedman, en soulignant d'ailleurs que le Séminaire sur les Institutions de financement Internationales/Pleins feux sur l'Amérique latine représente une « première » pour le Canada.

Une autre boucle est bouclée avec un programme très réussi, axé sur les exportations, qui existe à Montréal depuis quatre ans.

M. Friedman est conseiller commercial auprès du Centre du commerce international, à Montréal, au ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie. Le programme, dont il a raison d'être fier, est le Centre de ressources de l'aide multilatérale (Multilateral Aid Resource Centre, ou MARC), aidé du système Scan-A-Bid.

Effectivement une « première » pour le Canada, le Séminaire sur les Institutions de financement Internationales/Pleins feux sur l'Amérique latine mettra en contact les exportateurs canadiens avec des représentants d'agences chargées de certains projets qui relèvent des Institutions de financement internationales (I.F.I.) en Amérique latine.

Avant d'entrer dans les détails à propos du séminaire, voici quelques explications fondamentales sur le Centre et sur le système Scan-A-Bid...

Le Centre aide les exportateurs canadiens, actuels

(Voir page 3 : L'aide.)

## Félicitations !

CanadExport a reçu une mention honorable dans la catégorie « rédaction-révision (français) » lors du banquet annuel de l'Institut des services de l'Information (I.S.I.) tenu à Ottawa le 31 mai.

Le numéro gagnant était le vol. 5 no 12 du 17 juin 1987, produit par Louis Kovacs, rédacteur en chef (i) et rédacteur-réviseur français, et Don Wight, rédacteur-réviseur anglais.

Les membres de l'I.S.I. comprennent des agents d'information de tous les ministères du gouvernement. Ces prix sont décernés pour reconnaître les résultats supérieurs en matière de communication et pour encourager le maintien de normes professionnelles élevées.

## DANS CE NUMERO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mon...
- Montréal et Québec offrent des cours pratiques à l'exportation .. 3
- Carrefour Export 88, le rendez-vous des exportateurs ..... 5
- Voici un répertoire utile sur les maisons de commerce ..... 6

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ALGERIE** -- Dans le cadre du troisième projet algérien d'aménagement électrique, la Direction de l'ingénierie de la Société Sonelgaz a lancé quatre appels d'offres, clôturant le 30 octobre, en vue d'acquies les matériels suivants : accessoires de câbles pour lignes haute tension; câbles nus (pour lignes haute tension); isolateurs (pour lignes haute tension); et transformateurs (pour sous-stations de transformation haute tension). Bien indiquer celui ou ceux des appels d'offres qui vous intéressent. La Sonelgaz peut expédier les documents utiles contre paiement de 400 \$ CAN par appel d'offres. On exige une caution de soumission de 2 %. Communiquer avec la Sonelgaz, Direction de l'ingénierie, 2, boul. Salah Bouakouir, Alger, Algérie.

**CONGO** -- La Société forestière algéro-congolaise (S.F.A.C.) a lancé un appel d'offres international, financé par la Banque africaine de développement, en vue d'acquies des machines et des équipements d'exploitation forestière, comme suit : Lot 1 : 1 tracteur à chenilles (330 CV); 2 tracteurs à chenilles (220 CV); 1 niveleuse (150 CV); et 1 débarder à pneus (175 CV). Lot 2 : 2 fourchettes sur pneus (250 CV); 1 fourchette sur pneus (170 CV); 2 chariots élévateurs, et 2 transpalette. Lot 3 : 4 camions grumiers (6 x 4, 280 CV); 2 camions-bennes (4 x 4, 200 CV); et 6 véhicules tout terrain Pick up Diesel. Lot 4 : 7 tronçonneuses à chaîne guide (90 cm); 1 groupe électrogène (175 KVA); 1 groupe électrogène (400 KVA); et 1 hors-bord. L'appel d'offres ne comporte pas de date de clôture, mais on notera que la correspondance est datée du 2 août. Pour obtenir d'autres renseignements ou pour recevoir les documents de l'appel d'offres (contre paiement de 50 000 FCFA), communiquer avec l'ambassade du Canada à Kinshasa, Zaïre. Tél. : (Code de destination 982) 21303. Indicateur : (21303 COMCANZR). On peut également faire part de son intérêt pour ces projets à la S.F.A.C., MPila, Avenue du Port, BP 5109, Brazzaville, Congo.

**GRANDE-BRETAGNE** -- Une société britannique désire entrer en contact avec des fabricants canadiens qui pourraient lui fournir des filtres à cartouche du type utilisés dans l'industrie automobile, dans la construction hydraulique, et dans d'autres applications industrielles. Communiquer avec : R.A. Harrop, Meltog Precision Engineers, King Street, Drighlington, Nr. Bradford, Royaume-Uni, BD11 1EN. (Renseignements reçus le 21.VII.88.)

**GRANDE-BRETAGNE** -- Une entreprise britannique est à la recherche d'une agence commerciale qui pourrait lui fournir des produits alimentaires et des boissons fabriqués au Canada. Communiquer avec Mrs. V.R. Mason, V.R., Mason (Imports/Exports) Agency, 5 St. John's Terrace, Kingston Vale, Putney, Royaume-Uni, SW15 2P3. (Renseignements reçus le 29.VII.88.)

**GRANDE-BRETAGNE** -- Une maison d'importation britannique désire entrer en contact avec des fournisseurs canadiens de jeux d'échec. Cette agence recherche, en particulier, des jeux de conception originale ou fabriqués dans des matériaux peu courants. Communiquer avec : Jack Orchardson, Import Agent, 76 Spa Drive, Sapcote, Leicester, Royaume-Uni. LE9 6 FN. (Renseignements reçus le 2.VIII.88.)

**GREECE** -- La Société nationale de l'énergie électrique de Grèce (Hellenic Public Power Corporation) a lancé un appel d'offres, clôturant le 17 octobre, en vue d'acquies trois autotransformateurs triphasés (280 MV, 400/157,5/30 KV). Tous les prix doivent être cotés en drachmes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Tél. : (Code de destination 60) 215584. Indicateur : (215584 DOM GR).

**GREECE** -- Les entreprises canadiennes spécialisées ont l'occasion de fournir des équipements et des machines, notamment des moteurs électriques, des

appareils de mesure, des pompes, des broyeurs, et des systèmes d'apport d'oxygène, en vue d'équiper une usine de traitement de minerai d'or qu'on est en train de construire en Grèce. Communiquer avec : METBA S.A., I Eratosthenous St. Il6 36 Athènes, Grèce. Tél. : 22 3616 MERG GR. Ou communiquer avec l'expert-conseil canadien de la Société METBA : Sherritt-Gordon, Fort Saskatchewan, Alta. Tél. : (403) 998-6305. Tél. : 0372290. (Renseignements reçus le 10.VIII.88.)

**GREECE** -- Les distributeurs canadiens spécialisés dans les terminaux de gazoducs pourraient bénéficier d'un projet d'un milliard de dollars visant à transporter du gaz naturel d'U.R.S.S. en Grèce. La société grecque Asprofos Engineering a fait appel au bureau d'experts-conseils Kellogg U.K. pour la construction du terminal LNG; et elle est en train de dresser la liste des équipements nécessaires. Les fournisseurs canadiens désireux de proposer leurs services aux fins de ce projet doivent envoyer leur brochure commerciale, ainsi que des propositions non sollicitées et toutes les informations utiles, à : Ray Waston, Project Manager, Kellogg U.K., Stadium Way, Wembley, Middlesex, U.K. HA9 033. Tél. : 8813-451, Andrew Sinopoulos, 35 Omirou St., 106 72 Athènes, Grèce; ainsi qu'à George Constantakis, Director, Gas Project, Asprofos Engineering SA, 50 El Venizelou St., Kallithea, 176 71 Athènes, Grèce. Tél. : 223388 ASFO GR. (Renseignements reçus le 15.VII.88.)

**MEXIQUE** -- Une entreprise mexicaine voudrait obtenir les produits canadiens suivants, en vue de les distribuer sur le marché mexicain : bols de pin (planches); contreplaqués et panneaux de particules; colle à bois; gonds et serrures pour portes et fenêtres; matériel de planchéage; portes et fenêtres de luxe; outils et machines de menuiserie bon marché; accessoires de piscine et bains-tourbillon; équipements de climatisation; matériels ou trousseaux de construction pour maisons de bols; matériels thermiques et acoustiques pour murs et plafonds de bureaux et de maisons; livres et périodiques traitant de décoration, de construction et d'architecture; fours de séchage pour bols de construction; machines et compétences dans le domaine de l'utilisation des déchets de bols; et, enfin, toutes sortes de machines utilisées dans l'industrie du bols. Envoyer ses brochures commerciales, catalogues et autres documents utiles à : M. Lic Jose Antonio Duk-Dirgen, Mademex, Paseo Del Bosque 12, Paseos de Taaxquená, Deleg Coyoacán C.P. 04250 Mexico D.F. (Renseignements reçus le 4.VIII.88.)

**NIGERIA** -- Les pays membres de la Banque mondiale sont invités à soumettre, d'ici le 20 octobre, leur offre concernant la fourniture d'une variété d'équipements agricoles destinés au programme de développement agricole de l'Etat de Bauchi (BASAC). Catégorie 1 : système de pompe à eau de deux pouces (2 500 unités); caution de soumission exigée : 30 000 \$ US. Catégorie 2 : 3 systèmes de pompe à eau de 3 pouces (1 000 unités); caution de soumission exigée : 10 000 \$ US. Catégorie 3 : buttoirs à traction animale (3 000 unités); caution de soumission : 10 000 \$ US. Catégorie 4 : ecosseurs multirécettes (50 unités); caution de soumission : 10 000 \$ US. Catégorie 5 : broyeuses de minoterie motorisées, refroidies par eau (150 unités); caution de soumission : 7 000 \$ US. Toutes les demandes concernant les documents des appels d'offres doivent être accompagnées d'une somme non remboursable de 200 \$, payable à BASAC. Communiquer avec : Bauchi State Liaison Office, Plot 1227, Ahmadu Bello Way, Victoria Island, Lagos, Nigeria. Tél. : (01) 612752 ou (01) 612727. Tél. : 23579 BASO NG.

**POLOGNE** -- Au nom de l'entreprise Zakłady Azotowe Pulawy Nitrogen, la société commerciale polonaise Polimex-Cekop Ltd. a lancé un appel d'offres, clôturant le 15 novembre, en vue d'obtenir les services suivants : fourniture, surveillance de l'installation, essais et mise en service de l'équipement industriel nécessaire à la réorganisation de

l'usine d'azote Melamine, à Pulawy. Tous les documents utiles peuvent être expédiés aux entreprises canadiennes contre virement de 50 \$ U.S. au compte de la Polimex-Cekop, numéro 201061-500-13100, à la Banque Handlowy, SA W Warszawie. Pour plus de renseignements, communiquer avec la Polimex-Cekop Ltd., Import Division, B-5/Dept B-503, 15/17 Czackiego Str, bureau 103, 00-950 Varsovie.

**SUEDE** -- Un appel d'offres, clôturant le 6 novembre, a été lancé par l'Administration des services de secours national (National Rescue Services Board), pour l'achat de 300 systèmes d'alarme PES à air comprimé. Un maximum de 10 soumissionnaires seront pris en considération. Envoyer son nom et tous les renseignements utiles à : Statens Raddningsverk, Upphandlingsenheten, Karolinen, S-651 80 Karlstad.

**TURQUIE** -- Les aciéries turques Ereğli (Turkish Ereğli Iron and Steel Mills) ont lancé un appel d'offres, clôturant le 5 janvier 1989, en vue d'acquies un système informatisé de contrôle de la production. Ce projet comprend la mécanisation complète de la planification concernant la production; la rédaction d'une documentation détaillée sur les logiciels d'application; la formation des techniciens et des utilisateurs, les opérations de suivi; le stockage des matériels; et, enfin, le transport de l'équipement à partir des installations dès que les commandes des clients sont acceptées. Les programmes détaillés conçus pour la métallurgie, la surveillance de la qualité, ainsi que la programmation des comptes rendus incombreront également aux responsables du projet. Les équipements requis comprennent : des matériels de gros ordinateurs, des terminaux, des imprimantes et autres éléments de communication, de nouveaux périphériques, ainsi que les câbles et les logiciels qui relieront le nouveau système à son homologue actuel. Les soumissionnaires doivent témoigner d'une expérience fructueuse dans la conception, la création, l'installation et la mise en service de systèmes de contrôle de la production conçus pour l'industrie sidérurgique. On peut obtenir tous les documents de l'appel d'offres, contre paiement de 5 millions de LT, en communiquant avec : Demir Ve Çelik Fabrikalari T.A.S., Santinalma Genel Mudur Yardimcılığı, Dis Alimler Mudurlugu (SA-17), KDZ, Ereğli, Turquie. Ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Tél. : (Code de destination 607) 42369. Indicateur : (42369 DCAN TR).

**ZAIRE** -- La République du Zaïre a lancé des appels d'offres, clôturant le 31 octobre, en vue d'acheter les équipements requis par un projet d'amélioration de navigation fluviale. Les équipements exigés sont groupés dans quatre lots. Lot 1 : aciers spéciaux. Lot 2 : matériels divers. Lot 3 : matériels électriques. Lot 4 : peintures et accessoires. On peut recevoir les documents contre virement d'une somme non remboursable de 200 \$ US. Pour obtenir les documents utiles ou des renseignements complémentaires, communiquer avec la Régie des Voies Fluviales, av. Lumpungu, 109, B.P. 11.697, Kinshasa I, République du Zaïre. Tél. : 26.52627.408. Tél. : 20443.

**ZAIRE** -- La République du Zaïre lancera un appel d'offres concernant des travaux cartographiques portant sur la rivière Kasai. L'étude et les travaux demandés comprennent : a) photocartographie aérienne de la rivière sur une distance de 605 kilomètres; b) publication d'un ouvrage sur la navigation fluviale, à l'échelle 1/25 000, consacré à la région cartographiée (section A); c) levés précis, à l'échelle 1/5 000, portant sur des tronçons de 35 et 50 kilomètres et détaillant la topographie et le relief du terrain. Aux fins de préqualification, les candidats doivent faire parvenir les documents utiles, au plus tard le 31 octobre, à la Régie des Voies Fluviales.

**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'aide multilatérale à la portée des exportateurs

(Suite de la première page.)

ou éventuels, à se brancher sur des projets de développement international financés, à raison de 30 milliards de dollars par an, par la Banque mondiale et par d'autres institutions de financement internationales.

Grâce à son réseau d'informations bien organisé, et à une vaste documentation sur l'exportation, le Centre permet aux exportateurs canadiens d'obtenir les renseignements les plus complets sur les projets internationaux, les appels d'offres, les procédés d'achat public, le financement et l'allocation des contrats.

En outre, a déclaré M. Friedman, le Centre enseigne aux entreprises où et comment exporter vers le marché qui les intéresse. « Nous les dirigeons à travers les démarches parfois complexes qui consistent à déterminer les secteurs du marché de l'aide multilatérale qui leur offrent le plus de chances de réussite. »

D'ajouter encore M. Friedman: « Nous leur montrons ce qu'ils doivent faire pour être agréés comme participants à des projets de développement, et comment préparer leurs soumissions. »

Auxiliaire essentiel du Centre, le système Scan-A-Bid est une banque de données informatisée directement reliée au Bureau des Nations-Unies à Genève, (les données sont mises à jour trois fois par semaine).

Selon un conseiller commercial adjoint du Centre, le Scan-A-Bid offre un outil professionnel donnant gratuitement aux entreprises une aide qui leur permet d'exploiter les importants débouchés commerciaux offerts par les projets de développement international.

Mais ce précieux instrument ne dessert pas que les grandes sociétés; les petites entreprises peuvent aussi utiliser le Scan-A-Bid et les autres services du Centre.

Tel est, par exemple, le cas de la société montréalaise Proceco Industrial Machinery Ltd.

Cette entreprise de 40 employés fabrique une gamme d'équipements de lavage industriel utilisés

principalement dans le secteur des transports.

Or, elle avait entrepris quelques voyages d'affaires à l'étranger, mais sans grands résultats.

C'est alors qu'on a conseillé au directeur à l'exportation, M. Richard Burns, de s'adresser au Centre.

M. Burns a donc passé une journée avec M. Friedman; il a assisté à une démonstration du Scan-A-Bid, s'est renseigné au sujet de la Banque mondiale et des projets d'aide multilatérale, et a pris connaissance du Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR), du Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.), et de certains autres programmes d'aide fédérale.

« Depuis lors, a déclaré M. Burns, je reçois des informations sur les transports et je connais tous les projets de la Banque mondiale dans ce domaine. »

« Lorsque je veux savoir ce qui se passe dans un autre pays, a-t-il ajouté, je m'adresse à Scan-A-Bid. Je demande le pays qui m'intéresse, et j'apprends où en sont les projets de la Banque mondiale; ensuite, je communique avec mes agents dans ces pays qui bénéficient des projets et des fonds de la Banque. »

Après avoir travaillé avec le Centre et le système Scan-A-Bid, des responsables de cette entreprise ont visité l'Australie et la Nouvelle-Zélande où ils ont vendu deux machines; visité la Corée grâce à une subvention du P.D.M.E., et ont participé à une mission coréenne qui est venue, par la suite, au Canada (« Nous espérons, cette année, vendre des machines à la Corée, pour la valeur d'un tiers de millions de dollars »); mené des discussions très prometteuses avec des entreprises, en Grèce et en Pologne; repéré d'excellents débouchés dans le secteur, en pleine expansion, des transports de Taiwan (« Nous correspondons actuellement avec un agent taiwanais et nous essayons de vendre des machines pour 4 ou 5 millions de dollars. »)

L'exploit le plus récent de Proceco consistait à ramporter, malgré les offres de cinq entreprises étrangères, un contrat de 1 574 000 \$. Il s'agit de fournir à l'Inde des systèmes de nettoyage à rouleaux cylindriques, dans le cadre d'un projet d'électrification ferroviaire.

Actuellement, M. Burns est en route pour la Turquie, où il espère conclure une affaire de 1,5 million.

Quel meilleur témoignage peut-on offrir des avantages du Centre et du système Scan-A-Bid? C'est probablement pourquoi M. Burns fera l'éloge de ces services à l'occasion du Séminaire sur les Institutions de financement Internationales/Pleins feux sur l'Amérique latine.

Ce séminaire sera marqué par la présence de plusieurs cadres supérieurs (« le gratin des décideurs », comme les appelle M. Friedman) des organismes de financement de l'Argentine, du Mexique, du Brésil et de la Colombie, pays où les contrats parrainés par l'I.F.I. se chiffrent à 8 milliards de dollars.

En outre, pour sensibiliser un plus grand nombre d'entreprises aux services offerts par le Centre, le séminaire donnera la parole à des représentants de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.), et autres.

Prévu au Grand Hôtel de Montréal, le séminaire comportera les activités suivantes: 26 octobre, journée du Séminaire proprement dit; 27 octobre, entretiens entre les dirigeants du séminaire et les participants; et 28 octobre, visite d'entreprises basées au Québec.

Pour d'autres renseignements sur le Centre, le système Scan-A-Bid et les inscriptions au Séminaire, communiquer avec M. Irving Friedman, Conseiller commercial, Centre du commerce international, ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, 800, place Victoria, bureau 4328, C.P. 247, Montréal H4Z 1E8. Tél.: (514) 283-8795. Téléc.: 055-60768.

## Cours pratiques pour mieux exporter

Une série de cours consacrée à l'exportation et aux échanges internationaux sera offerte, cet automne, à Montréal et à Québec. Ils auront lieu un soir par semaine, pendant 10 semaines consécutives, et seront organisés par la Direction de l'exportation du ministère québécois du Commerce extérieur. A la fin du cours, le Ministère remettra un certificat aux participants.

Voici le programme des cours prévus:

**Introduction à l'exportation** — Offert à Montréal ou à Québec, ce cours fournira aux participants les outils nécessaires au bon fonctionnement des exportations d'une entreprise. La plupart des animateurs et conférenciers qui le dispensent travaillent dans le secteur du commerce extérieur. Les participants disposeront d'une documentation complète sur tous les sujets abordés. A Montréal, le cours est donné en français (début: 21 septembre) et en anglais (début: 22 septembre); coûts, 400 \$. Communiquer avec Mme Ginette Desroches, Association des manufacturiers canadiens, 1080, côte du Beaver Hall, bureau 904, Montréal H2Z 1S8. Tél.: (514) 866-7774.

Pour Québec, on n'a pas encore fixé la date du début, ni le prix du cours. Pour tous renseignements, communiquer avec Mme Marie-France Dumas, Chambre de Commerce et de l'Industrie du Québec, 17, rue St-Louis, Québec, GIR 3Y8. Tél.: (418) 692-3853.

**Introduction au négoce international (Trading)** — Il s'agit du premier volet d'une série de cours visant à former des négociants internationaux. Elle permettra aux participants d'acquies, entre autres, les notions de base nécessaires aux transactions internationales. Les étudiants apprendront à connaître, par exemple, le rôle des maisons de commerce et des négociants internationaux (traders) et la nature des services qu'ils peuvent rendre à l'entreprise. Le cours est offert en

français (début: 28 septembre); coûts, 400 \$. Communiquer avec Mme Nancy Kleins, Association des Maisons de Commerce à l'extérieur du Québec, 666, rue Sherbrooke Ouest, bureau 201, Montréal (Québec) H3A 1E7. Tél.: (514) 286-1042.

**Introduction au transport international** — Ce cours permettra aux participants d'approfondir leurs connaissances en matière de transport, et d'élaborer ainsi des stratégies concurrentielles de prix et de services. De ce fait, ils acquies les outils nécessaires à une meilleure gestion du transport à l'intérieur de leur entreprise. Ce cours, offert en français (305 \$), débute le 28 septembre. Communiquer avec Mme Nicole Mireault, Centre de Transport international des Marchandises, 6455, av. Christophe-Colomb, bureau 301, Montréal H2S 2G5. Tél.: (514) 271-3222.

**Introduction aux négociations internationales; une approche inter culturelle** — Ce cours vise à sensibiliser les participants aux différents contextes culturels qui caractérisent diverses régions du monde entier. Ils sauront ainsi adopter le comportement voulu lorsqu'il leur faudra mener des négociations ou des transactions internationales. Le cours, donné en français (la date sera fixée ultérieurement), coûte 400 \$. Communiquer avec Mme Dominique Olivier, Association des Professionnels en Commerce international, 6455, av. Christophe-Colomb, bureau 301, Montréal (Québec) H2S 2G5. Tél.: (514) 272-9133.

Nota: Aux personnes désireuses de s'inscrire aux cours mentionnés ci-dessus, mais qui ne peuvent y assister aux dates indiquées: les mêmes cours seront offerts de nouveau pendant les mois d'hiver. Communiquer avec Mme Danielle Cadieux, Agent d'information, ministère des Affaires internationales, au (514) 499-2156.

## Colloque médical pour exportateurs

Une occasion à ne pas manquer pour les fabricants et les distributeurs canadiens d'appareils médicaux et de produits pharmaceutiques, notamment pour ceux qui désirent s'installer ou s'étendre aux Etats-Unis.

La Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux Etats-Unis (UTW), au ministère des Affaires extérieures (MinAffex), a décidé de parrainer, conjointement avec l'Association québécoise des fabricants de l'industrie médicale (AQFIM) et la Medical Devices Canada (MEDEC), deux colloques d'une journée consacrés aux procédures appliquées par la Federal Drug and Administration (FDA) et à la responsabilité des fabricants concernant leurs produits.

Conçus pour les exportateurs, qu'ils soient novices ou chevronnés, ces colloques auront lieu les 11 octobre à Montréal, et le 12 octobre à Toronto.

On y parlera, entre autres, des derniers développements concernant la responsabilité des fabricants, et de l'approbation à obtenir au préalable.

Les spécialistes suivants y prendront la parole: John Villforth, chirurgien-général adjoint et directeur, Center for Devices and Radiological Health, FDA; Nancy Singer, vice-présidente, Food and Drug Law Institute, et professeur de droit en aliments et médicaments, Catholic University, Washington (D.C.); et Kathleen Touby, éminente avocate spécialisée dans la responsabilité des fabricants d'appareils médicaux, d'aliments ou de médicaments.

Pour obtenir d'autres renseignements ou pour s'inscrire communiquer, au MinAffex, avec M. ED Wang, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux Etats-Unis (UTW). Tél.: (613) 991-9481. Télécopieur: (613) 996-9103.

## Bons tuyaux sur la co-entreprise

Découvrez les mystères de la coentreprise à l'étranger.

Venez donc participer au colloque d'une journée organisé par l'Université d'Ottawa (Faculté de droit, Faculté de gestion, et l'Institut de développement international et de coopération), avec la collaboration du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et de l'Association des exportateurs canadiens.

La Coentreprise à l'étranger (Contrats et gestion), telle est la désignation du colloque qui sera consacré à plusieurs questions, notamment : la phase précontractuelle de la coentreprise; la négociation et le financement de la coentreprise; la gestion et la dissolution de la coentreprise; et la réalisation d'une coentreprise en Amérique latine, en Afrique et en Asie.

Dans le cadre de ces quatre grands sujets, un groupe d'avocats, de professeurs, de fonctionnaires et de gens d'affaires ferrés sur la coentreprise, traiteront des sujets tels que l'identification des marchés, l'assistance offerte par l'ACDI, la rédaction d'un contrat de coentreprise, et le choix de la forme juridique en matière de coopération. Prévu pour le 19 octobre, à l'Hôtel Quatre Saisons d'Ottawa, le colloque La Coentreprise à l'étranger sera inauguré par le ministre des Relations extérieures et du développement international, Mme Monique Landry.

Les conférenciers invités seront M. Tom Bata, de la société Bata Shoes International, qui prendra la parole à l'heure du déjeuner, et M. Konrad Von Finckenstein, sous-ministre adjoint, Droit des échanges commerciaux (Ministère de la Justice du Canada), qui parlera, lors de la séance de clôture, de l'« Impact de l'accord de libre-échange sur les coentreprises aux E.-U. ».

Pour obtenir d'autres renseignements ou pour s'inscrire au colloque La coentreprise à l'étranger

## Pour bien réussir en U.R.S.S. : persévérer

Aucun contrat n'a probablement exigé d'aussi longues négociations que celles de la Travis Chemicals Inc., qui a été récompensée de ses quatre années de patience et de persévérance.

Malgré l'âpreté de la concurrence mondiale, cette entreprise de Calgary (Alberta), qui travaille sous contrat pour Lavallin Inc., a remporté un contrat de plusieurs millions de dollars de vente, à l'Union soviétique, de produits chimiques pour gisements pétroliers.

Ce contrat représente une magnifique percée pour une entreprise canadienne spécialisée dans ce type de produits. En effet, d'après le président de Travis, M. Jim Banister, « il représente une occasion unique de prendre pied sur le marché soviétique qui est, dans ce domaine, presque aussi important que le marché américain. La réputation internationale de Travis s'en trouvera ainsi considérablement augmentée. »

Prévu pour deux ans, le contrat porte sur un certain nombre de produits spéciaux destinés aux gisements de Tenquiz, au nord-est de la Mer Caspienne. Ces produits seront mélangés à Montréal sous la surveillance des techniciens de Travis venus d'Alberta. Ce seront également des techniciens de Travis qui surveilleront l'application des produits à Tenquiz.

Le contrat entraînera une importante commande de tambours et de concentrés auprès de fournisseurs canadiens; en outre, il permettra à Travis d'accroître ses capacités en recherche et développement.

Pour tout renseignement sur les débouchés canadiens en U.R.S.S., communiquer, au MinAffex, avec M. Graham Rush, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), 125 Sussex, Ottawa K1A 0G2.

(Contrats et gestion), communiquer avec Mme Lise Gauthier, Faculté de Droit de l'Université d'Ottawa, au (613) 564-7047.

## De gros débouchés à 'récolter' à Cuba

Bonnes nouvelles pour les producteurs agricoles canadiens! Surtout ceux qui exportent vers Cuba.

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a récemment annoncé que la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) garantit par une assurance à l'exportation de 21,2 millions de dollars la vente de produits agricoles à Cuba.

« Je suis heureux que la S.E.E. offre cette assurance, a déclaré M. Crosbie. Elle aidera considérablement les exportateurs canadiens de produits agricoles à garder la place qu'ils occupent de longue date sur le marché de Cuba. »

L'assurance de la S.E.E. couvrira la vente de tout produit agricole en vrac et permettra aux producteurs canadiens de continuer à exporter vers un marché traditionnel et important. Les producteurs agricoles en difficulté, particulièrement ceux de l'Alberta, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick, se féliciteront sans doute de cette dernière initiative de la S.E.E.

L'assurance s'inscrit dans le Programme d'assurance pour les produits agricoles en vrac de la S.E.E. qui, depuis 1986, a appuyé l'exportation dans le monde entier de produits agricoles de plus de 500 millions de dollars.

Pour tout renseignement sur les débouchés canadiens à Cuba, communiquer, au MinAffex, avec M. Chuck Watt, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), au (613) 996-6129.

On peut s'adresser au bureau de la S.E.E. le plus proche pour se renseigner sur le Programme d'assurance pour les produits agricoles en vrac.

## Foires de l'électronique aux Etats-Unis

Qu'il s'agisse d'une exposition régionale sur la bureautique à Syracuse (New York), ou d'une conférence de 6 jours sur l'automatisation à Houston (Texas), s'il est question d'une foire commerciale américaine consacrée à des techniques de pointe, elle sera mentionnée dans *Electronique de pointe - Guide des foires commerciales aux Etats-Unis 1988-1989*.

Rédigé au ministère des Affaires extérieures (MinAffex) par la Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux Etats-Unis (UTE), ce guide facile à lire s'adresse aux fabricants canadiens d'équipements électroniques, de composants et de logiciels à haut niveau de technologie, qui désirent s'emparer d'une partie du marché des Etats-Unis.

L'ouvrage répartit les foires commerciales américaines en 4 catégories : 1) logiciels, matériels et périphériques; 2) équipements et composants électroniques; 3) systèmes de communication et

## Suivez le guide des foires du bâtiment

On annonce la parution, au ministère des Affaires extérieures (MinAffex), du *Guide des foires commerciales aux Etats-Unis dans les domaines des matériels de bâtiment, quincaillerie, chauffage et plomberie, réfrigération et ventilation - 1988-1989*.

Conçu pour aider les fabricants de matériels de construction et d'équipements de chauffage, de réfrigération et de ventilation à identifier les principales foires commerciales américaines, ce guide facile à lire offre également des tuyaux aux fabricants désireux de

## Colloque à venir sur l'arbitrage-commerce

Voulez-vous en savoir plus long sur la façon de résoudre les litiges portant sur les contrats commerciaux? Alors, pensez aux colloques d'un jour offerts par le Centre d'arbitrage commercial national et international du Québec.

C'est dans le cadre des sessions de formation conçues pour les arbitres et les bureaux d'arbitrage (ou simplement pour les professionnels désireux de conserver leurs activités dans les domaines de la médiation et de l'arbitrage) que le Centre présente Les Journées Jean Robert.

Désignées ainsi en l'honneur de Jean Robert, président-fondateur de l'International Council For Commercial Arbitration (ICCA) et père de l'arbitrage commercial moderne, ces journées seront présentées à Québec ou à Montréal, à raison d'une par mois, entre septembre et janvier.

Chacune de ces journées sera indépendante des autres, et portera sur des sujets distincts. Les anciens participants pourront ainsi poursuivre leur formation et perfectionner leurs connaissances, tandis que les nouveaux se verront facilement intégrés.

Les sujets traités au cours de ces journées comprendront : les litiges multiparties; l'arbitrage dans le droit maritime; comment obtenir la preuve, les mesures conservatoires et les mesures provisoires; et le règlement des différends commerciaux privés dans le cadre du libre-échange.

Voici le calendrier de cette série de journées : les 7 octobre, 4 novembre et 2 décembre à Montréal; et le 13 janvier à Québec.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les services du Centre, ou pour s'inscrire à l'une de ces journées, communiquer avec le Centre d'arbitrage commercial national et international du Québec, 500, Grande Allée Est, bureau 120, Québec (Québec) G1R 2J7. Tél. : (418) 649-1374. Téléc. : 051-2238. Télécopieur : (418) 649-0845.

équipements connexes; 4) articles conçus pour la fonction publique et pour la défense. En outre, on trouvera, pour chaque entrée, le type d'acheteurs, le nombre de visiteurs, le nom et l'adresse d'un contact.

Cet ouvrage comporte également une section consacrée aux « petites » foires régionales, aux principales foires organisées en dehors de l'Amérique du Nord, et une liste des missions projetées dans le domaine de l'informatique pour 1988-1989.

Mais le *Guide* est plus qu'un simple calendrier d'événements, car il fournit d'excellents tuyaux sur la façon d'utiliser une foire comme un point de vente très actif, d'y réussir ses opérations (y compris la présentation d'un kiosque et le choix des employés), et sur la manière d'élaborer son propre plan de commercialisation aux Etats-Unis.

Pour obtenir gratuitement l'*Electronique de pointe*, composer le numéro gratuit d'Info Export : 1-800-267-8376.

pénétrer le vaste marché des Etats-Unis, et fournit les adresses de tous nos bureaux commerciaux situés chez nos voisins.

Pour obtenir le *Guide des foires commerciales aux Etats-Unis*, qui sera réédité chaque année, communiquer, au MinAffex, avec M. Michel Samson, Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux Etats-Unis (UTE), au (613) 991-9476; ou téléphoner sans frais à Info-Export au 1-800-267-8376.

# Rendez-vous au Carrefour des débouchés à l'exportation

**Carrefour Export 1988 : Un monde de possibilités**  
 Découvrez tout un monde de possibilités en assistant au programme de Carrefour Export 1988, lorsqu'il sera offert près de chez vous, dans le cadre du Mois canadien de l'exportation.

C'est à partir du 11 octobre, pendant le Mois canadien de l'exportation, que Carrefour Export 88 rassemblera, dans 31 villes canadiennes -- de St. John's à Victoria -- des délégués commerciaux venus d'un grand nombre de nos missions diplomatiques réparties dans le monde entier.

Carrefour Export 88 doit être votre point de départ si vous comptez vous lancer dans l'exportation. Vous aurez ainsi l'occasion de rencontrer nos délégués commerciaux pour discuter des débouchés offerts à vos produits et à vos services, ainsi que des spécialistes au service d'organismes tels que la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.), l'Agence canadienne de développement international (ACDI), et la Corporation commerciale canadienne (C.C.C.).

Depuis 1987, 10 autres villes ont décidé d'accueillir Carrefour Export; vous pourrez ainsi, d'autant plus facilement, parler commerce avec des experts. Si vous exportez déjà, Carrefour Export 88 pourra vous fournir des renseignements précieux et tout à fait récents sur les tendances des marchés que vous visez. Si vous êtes un exportateur novice, vous avez

tout intérêt à profiter de l'occasion pour discuter avec nos délégués commerciaux des débouchés à l'exportation de votre entreprise, et des meilleurs moyens de percer sur les marchés internationaux.

Que vous vous intéressiez à vendre aux Etats-Unis, en Europe, en Amérique latine et aux Caraïbes, ou ailleurs dans le monde (par exemple sur les marchés en pleine expansion du Pacifique, de l'Afrique et du Moyen-Orient), Carrefour Export 88 vous mettra en contact avec les spécialistes. Etudiez les débouchés et les problèmes des marchés internationaux. Prenez contact avec des représentants du gouvernement au cours d'entretiens privés; et voyez quels sont, en matière d'exportation, les services les mieux adaptés aux besoins de votre entreprise.

Ce n'est pas tout: visitez donc le Supermarché de l'exportation, et parlez avec les représentants de plusieurs entreprises et organismes qui gèrent des services de soutien aux exportateurs. Vous pourrez également rencontrer, à Carrefour Export 88, des spécialistes rattachés à des Centres du commerce international et à des gouvernements provinciaux, qui vous renseigneront sur les programmes d'aide à l'exportation. Vous pourrez ainsi discuter tous vos besoins particuliers, des transactions bancaires internationales au transport de vos marchandises.

Pour vous aider à tirer le meilleur parti de vos

entretiens, on a prévu, dans chaque localité, un atelier général destiné aux nouveaux exportateurs. D'autres ateliers seront consacrés à des sujets se rapportant à l'exportation, notamment: le financement et l'assurance, le courtage douanier, l'expédition des marchandises et l'aide au développement international. Mentionnons enfin les visites guidées, les démonstrations de produits et autres événements spéciaux qui feront de ces trois semaines consacrées à Carrefour Export 88 l'un des programmes les plus chargés et les plus complets qu'on ait vu jusqu'ici.

Joignez-vous aux quelque 2 500 entreprises qui devraient s'inscrire, et dont beaucoup sont nouvelles dans ce domaine. Si vous venez de vous lancer dans l'exportation, et si vous assistez à Carrefour Export pour la première fois, vous ne serez pas seul et vous ne rentrerez pas déçu.

Les troupes d'inscription sont maintenant dans le courrier. Si vous n'avez pas reçu la vôtre au cours de la dernière semaine de septembre, veuillez communiquer, au ministère des Affaires extérieures, avec la Direction des liaisons et des projets spéciaux (TPL), 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.), K1A 0G2; ou téléphonez au (613) 957-8294. Pour tout renseignement sur les activités dans votre région, communiquez avec le Centre du commerce international le plus proche (voir la liste ci-dessous).

## CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL

### Vancouver

International Trade Centre

Industry, Science and Technology Canada

P.O. Box 11610

900 - 650 West Georgia St.; Scotia Tower

Vancouver (C.-B.) V6B 5H8

Télex: 04-51191. Télécopieur: (604) 666-8330

Tél.: MM. Zen Burianyk, Peter Zalite (604) 666-1437.

### Edmonton

International Trade Centre

Industry, Science and Technology Canada

The Cornerpoint Building

Suite 505, 10179 - 105th Street

Edmonton (Alta) T5J 3S3

Télex: 037-2762. Télécopieur: (403) 420-4507

Tél.: M. Jack Kepper au (403) 420-2944.

Calgary: A mettre sur pied.

### Saskatoon

International Trade Centre

Industry, Science and Technology Canada

6th Floor, 105 - 21st Street East

Saskatoon (Sask.) S7K 0B3

Télex: 074-2742 S7K 0B3. Télécopieur: (306) 975-4343

Tél.: MM. A.D.D. McEwen au (306) 975-4343, ou Ron McLeod au (306) 975-5318.

Régina: A mettre sur pied.

### Winnipeg

International Trade Centre

Industry, Science and Technology Canada

Suite 608, 330 Portage Avenue

Winnipeg (Man.) R3C 2V2

Télex: 07-57624. Télécopieur: (204) 983-2187

Tél.: M. Tony van Rosmalen au (204) 983-4099.

### Toronto

International Trade Centre

Industry, Science and Technology Canada

4th Floor, Dominion Public Building

1 Front Street West

Toronto (Ont.) M5J 1A4

Télex: 065-24378. Télécopieur: (416) 973-8714

Tél.: MM. Doug Sirrs, Doug Paterson (416) 973-5052.

London: A mettre sur pied.

### Montréal

Centre du commerce international

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Tour de la Bourse

800, place Victoria - 38e étage, C.P. 247

Montréal (Québec) H4Z 1E8

Télex: 055-60768. Télécopieur: (514) 283-3302

Tél.: M. Bruno Goulet au (514) 283-6796.

Québec: A mettre sur pied.

### Moncton

Centre du commerce international

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Assumption Place

770 Main Street, P.O. Box 1210

Moncton (N.-B.) E1C 8P9

Télex: 014-2200. Télécopieur: (506) 857-6429

Tél.: M. Guy-André Gélinas au (506) 857-6429.

### Halifax

International Trade Centre

Industry, Science and Technology Canada

1496 Lower Water Street

P.O. Box 940, Station M

Halifax (N.-E.) B3J 2V9

Télex: 019-22525. Télécopieur: (902) 426-2624

Tél.: M. Doug Rosenthal au (902) 426-6125.

### Charlottetown

International Trade Centre

Industry, Science and Technology Canada

Confederation Court Mall

134 Kent Street, Suite 400, P.O. Box 1115

Charlottetown, (I.-P.-E.) C1A 7M8

Télex: 014-44129. Télécopieur: (902) 566-7450

Tél.: M. Fraser Dickson au (902) 566-7443.

### St. John's

International Trade Centre

Industry, Science and Technology Canada

90 O'Leary Avenue, P.O. Box 8950

St. John's (T.-N.) A1B 3R9

Télex: 016-4749. Télécopieur: (709) 772-5093

Tél.: M. Jim Harman au (709) 772-5511.

## Grande offensive: le salon de la défense

On va bientôt découvrir une nouvelle initiative du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) conçue pour stimuler les exportations aux Etats-Unis et en Asie-Pacifique.

Du 28 au 30 septembre, la Direction générale des programmes de défense et de technologie de pointe, du MinAffex, et la Colombie-Britannique accueilleront conjointement l'exposition Western HITEC '88.

Cette « première », qui se tiendra pendant trois jours au B.C. Enterprise Centre de Vancouver, devrait attirer les exportateurs actuels et futurs de matériels de défense à haut niveau technologique.

Nos délégués commerciaux en poste aux Etats-Unis et en Asie-Pacifique seront à la disposition de chaque exportateur pour discuter des débouchés et des divers programmes d'aide du gouvernement.

En outre, grâce aux informations de suivi sur les débouchés, les méthodes de distribution et les conditions particulières de chaque marché, les entreprises pourront se doter d'une nouvelle stratégie d'exportation ou perfectionner celle en cours.

Pour tout renseignement, communiquer, au MinAffex (TDDR), avec Mme Gisèle Laframboise, Coordinatrice, Western HITEC '88. Tél.: (613) 996-8040. Télex: 053-3745/46. Télécopieur: (613) 996-9265.

## Foire à La Havane

La Havane -- Les entreprises canadiennes désireuses d'explorer les débouchés commerciaux de Cuba en auront l'occasion du 1er au 7 novembre.

En effet, pendant cette semaine, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) parrainera un kiosque d'informations à la Foire Internationale de La Havane. Il s'agit d'une grande foire annuelle à laquelle les entreprises canadiennes sont invitées à participer en distribuant des brochures, des documents et des vidéos sur leurs produits.

Le kiosque d'informations sera desservi par le personnel de la Direction commerciale de l'ambassade du Canada à La Havane. Ces fonctionnaires recommandent aux entreprises canadiennes de fournir des brochures et des vidéos en espagnol.

Les entreprises devraient remettre leur matériel le plus tôt possible; le MinAffex en assurera l'expédition vers La Havane.

Pour participer à la Foire, communiquer, au MinAffex, avec M. Jon Dundon, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud, Foires et missions (LSTF), au (613) 996-6921.



## Exporter : le slogan pour tout le Canada

(Suite de la première page.)

15 lauréats, dont les noms seront célébrés partout au Canada.

Depuis l'inauguration du programme en 1983, 65 entreprises ont reçu le Prix d'excellence à l'exportation. A cet égard, le critère de sélection le plus important est l'excellence professionnelle des exportateurs. Les lauréats venaient de toutes les régions de notre pays, représentaient tous nos domaines d'exportation, et se recrutaient aussi bien parmi les grandes que parmi les petites entreprises.

Bien d'autres événements auront lieu au cours du Mois canadien de l'exportation. En effet, les comités provinciaux organisent, chaque année, environ 250 manifestations consacrées au commerce. On trouvera ainsi des colloques, des visites guidées, des ateliers d'études pratiques et d'autres activités spéciales.

Autre événement du Mois canadien de l'exportation, Carrefour Export 88 a été organisé par le MinAffex pour offrir aux exportateurs des renseignements précis en matière d'exportation. Grâce à cette manifestation prévue dans tout le Canada, vous aurez l'occasion de causer avec certains délégués commerciaux de nos missions diplomatiques. Carrefour Export 88 aura lieu dans 31 villes canadiennes.

Venez donc participer au Mois canadien de l'exportation, et contribuez ainsi à donner un sens concret au slogan « Exporter, ça rapporte. »

## L'or noir coule à flots

(Suite de la première page.)

fois que c'est possible. Jusqu'ici, la phase I du projet de coopération technique a été marquée par l'approbation de 58 sous-contrats, dont chacun a entraîné la conclusion d'un ou de plusieurs contrats avec des entreprises canadiennes. Rien que la formation du personnel thaïlandais a exigé la participation de plus de 60 bureaux d'experts-conseils canadiens.

Au cours de la phase II, la C.P.C.A.I. financera d'autres programmes de formation et fournira des spécialistes canadiens en exploration, en production et en gestion pour l'Institut du pétrole de Thaïlande.

Créée pour aider les pays en voie de développement à découvrir et à exploiter leurs réserves nationales d'hydrocarbures, la C.P.C.A.I. a fourni une aide concernant les projets, ainsi qu'une assistance technique, à plus de 20 pays en voie de développement.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés commerciaux en Thaïlande, communiquer, au MinAffex, avec M. Alan McBride, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), au (613) 992-0959.

Pour tout renseignement sur la C.P.C.A.I., communiquer avec M. Bob Maiklem, au (403) 296-5554.

## RECTIFICATIF

Dans notre dernier numéro (vol. 6 no 13, p. 1), on estimait que les ventes à l'exportation attribuables aux missions commerciales du P.A.N.E.E.F.A. à Buffalo atteindront 50 millions de dollars. Lire « 7 millions ».

Dans le même numéro (p. 5), à la liste des foires en Asie-Pacifique, il faut lire « Defence Asia '88 - décembre 1988 » et non pas « Defence Asia '89 - février 1989 ».

## Maisons de bon commerce

Vous avez besoin des services d'une maison de commerce compétente, mais ne savez pas laquelle possède de l'expérience dans votre domaine précis?

Alors, ce qu'il vous faut, c'est un exemplaire du Répertoire des membres 1987-1988 du Conseil des maisons de commerce canadiennes (C.M.C.C.).

Toutes les maisons de commerce figurant dans ce répertoire ont été accréditées par le C.M.C.C. Elles ont donc fait leurs preuves, existent depuis au moins un an et ont fourni au C.M.C.C. des références d'au moins deux fournisseurs ayant eu recours à leurs services.

Le Conseil a été créé sous les auspices de l'Association des exportateurs canadiens il y a trois ans, pour faire suite aux recommandations contenues dans le rapport du Groupe de travail sur les maisons de commerce extérieur du gouvernement fédéral.

Le C.M.C.C. examine les activités de ses membres et mène des enquêtes en cas de plaintes. La mise en oeuvre de contrôles stricts s'est traduite par une amélioration globale du cadre opérationnel dans le-

quel fonctionnent les maisons de commerce canadiennes et une augmentation du nombre de maisons demandant à être accréditées.

Regroupant une liste de 48 maisons de commerce accréditées, le Répertoire contient aussi des renseignements sur les services offerts par les maisons, leur mode de fonctionnement, les utilisateurs et la façon de choisir une maison de commerce.

Chaque inscription comprend l'adresse de la société, le nom d'une personne ressource, le numéro de téléphone, les secteurs d'activité, les pays d'exportation, le nombre d'années d'expérience et le chiffre d'affaires annuel.

Pour obtenir une copie du Répertoire, s'adresser, au MinAffex, à M. J. Reshitnyk, Direction du financement des exportations, des projets d'équipement et des maisons de commerce (TPF), au (613) 996-1419; ou au Conseil des maisons de commerce canadiennes, bureau 250, 99, rue Bank, Ottawa (Ont.) K1P 6B9. Tél. : (613) 238-8888. Téléx : 0534888.

## Les débouchés ne manquent pas en Arabie

(Suite de la première page.)

Les entreprises canadiennes qui s'intéressent à ce marché doivent noter que la plupart des ventes d'équipements médicaux (55 %) sont négociées par l'entremise d'entrepreneurs; quant au reste : 35 % des ventes sont négociées par des agents et des distributeurs saoudiens, et 10 % des marchandises sont achetées directement par les utilisateurs.

Par ailleurs, l'agriculture et les secteurs alimentaires saoudiens offrent aux entreprises canadiennes un grand nombre de débouchés à l'exportation et de possibilités d'entreprises conjointes.

La demande est particulièrement forte à l'égard des produits alimentaires importés, dont la viande de boeuf, l'agneau, les fruits frais et en conserve, les légumes et les jus, et certaines spécialités telles que les épices, saumon fumé, chocolats, noix et confiseries.

Il existe aussi des débouchés pour les fabricants d'équipements de transformation et d'emballage des aliments, en particulier pour ceux qu'intéressent les entreprises conjointes. En outre, les perspectives se précisent pour la vente d'équipements destinés à l'élevage du bétail et des volailles, à la production de provendes, et à la culture en serre; il en va de même pour les pièces de rechange nécessaires aux vastes parcs de machines agricoles achetées pendant les années de forte expansion.

En poursuivant son programme d'expansion agricole, le gouvernement saoudien veillera davantage à baisser le coût de production et à diversifier ses produits, ce qui pourrait créer d'autres débouchés.

Le développement des infrastructures électriques de l'Arabie saoudite est parvenu à un niveau tel que son réseau est aujourd'hui l'un des meilleurs du monde. Dans ce royaume qui représente, pour les importations d'équipements électriques, un marché de 2 millions de dollars, le Canada a déjà remporté des succès appréciables, notamment dans la vente de fils et de câbles, de turbines à gaz, de filaments et d'ampoules; or, ce marché devrait s'élargir au cours des cinq prochaines années.

On prévoit également que la Compagnie générale d'électricité de l'Arabie saoudite (Saudi Consolidated Electrical Company) recherchera des programmes de formation, des équipements de surveillance et de contrôle, ainsi que des services d'exploitation et d'entretien spécialisés.

Même si l'Arabie saoudite offre actuellement d'importants débouchés aux entreprises canadiennes, celles-ci ne doivent pas négliger l'importance, comme facteur de réussite, de la compétitivité des prix, d'un agent compétent et d'un engagement à long terme.

Pour tous renseignements sur les débouchés commerciaux au Moyen-Orient, communiquer, au MinAffex, avec MM. Borys Budny ou Shaun Wedick, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), au (613) 990-5998, ou composer sans frais le numéro d'Info-Export, 1-800-267-8376.

## 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.

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 Wigglin, tél. : (613) 996-2225.

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

Tirage : 30 000 exemplaires.

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

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
CIC  
Vol 6 #15  
DOCS e.1

Trade Month Issue

# Canadexpo

External Affairs / Affaires extérieures Canada  
VOL. 6, NO. 15  
OCTOBER 3, 1988

## Excellence in exporting reaps awards

Excellence in exporting has brought 15 Canadian companies the 1988 Canada Export Award.

Minister for International Trade John C. Crosbie announced the winners October 3, praising them for their outstanding work selling Canadian goods and services abroad.

"Export opportunity is knocking on Canada's door and the success of these outstanding exporters shows that Canadian companies that seize the initiative will reap the benefits," Crosbie said.

"These winners demonstrate how important it is for all Canadian companies to position themselves for the opportunities that will result from the Canada-U.S. Free Trade Agreement, as well as from improved market access resulting from

Canada's active participation in multilateral trade negotiations," Crosbie added.

External Affairs Minister Joe Clark presented the awards at a dinner in Calgary following the 45th Annual Convention of the Canadian Exporters' Association.

All told more than 250 companies competed for the award. The winners received a plaque and the right to use the Canada Export Award logo on their stationery and promotional material for the next three years.

At the same ceremony, seven other Canadian companies were honoured with citations for special achievements in exporting.

Co-ordinated by the Department of External Affairs, Canada Export Trade Month is

an annual event run jointly by federal and provincial government departments, with the co-operation of private organizations and companies across Canada. Its goal is to stimulate export

Since the program started in 1983, there have been 80 winners of the Canada Export Award. The winning companies have come from all parts of Canada and represent a cross-section of Canada's exporting community. Exporting excellence, as judged by an independent panel,

Turn to page 8--Awards

## Export trade package announced by Crosbie

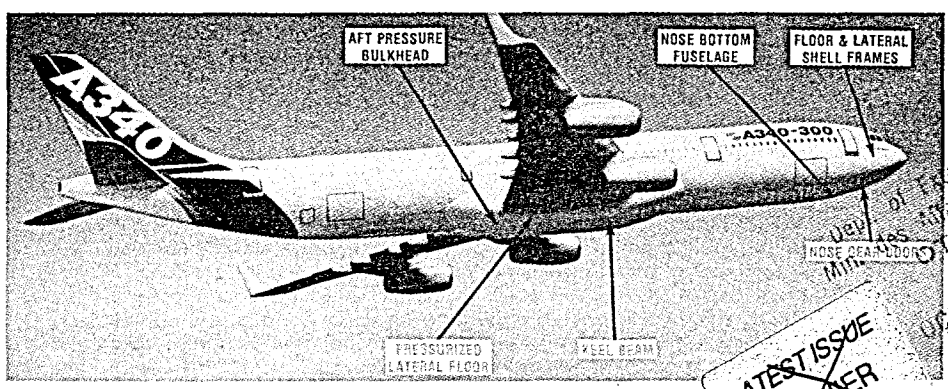
International Trade Minister John C. Crosbie officially launched Canada's Export Trade Month and announced a five-year, \$57 million World Market Trade Development Program, on September 29.

This specialized package of trade development initiatives and services is designed to assist small and medium size businesses to take advantage of the new opportunities which will arise out of the Free Trade Agreement, and to develop export markets overseas with particular focus on the Asia/Pacific region and Europe.

"Trade is at the centre of the government's economic agenda," said Minister Crosbie. "Through the Free Trade Agreement with the United States and our continuing emphasis on the multi-lateral trade process, we have put in place a trading framework to ensure Canada's future success."

Specific initiatives in the new package include: a new program to assist exporters to the U.S. in diversifying overseas; enhancing the highly successful New Exporters to Border States Program (NEBS) and the WIN Exports programs to the Asia/Pacific region and Europe; a new program, New Exporters to the U.S. South, to assist ex-

Turn to page 5--New



Elated--That's the feeling of Canadair/Bombardier officials whose company 16-year contract with Aerospatiale of Paris.

## Aerospace industry has red-letter day

September 23, 1988 marked a red-letter day in Canadian aerospace history.

In a ceremony attended by Minister of Industry, Science and Technology Robert R. de Cotret, Canadair Aerospace Group of Bombardier Inc. signed a contract with Aerospatiale of Paris to design, develop and manufacture major airframe parts for the Airbus A330 and A340.

"The agreement will result in a significant transfer of high technology to Canadair, which will benefit not only the company and the Montreal area, but the Canadian aerospace industry as well," said de Cotret.

The \$37.3 million contract, announced under the department's Defense Industry Productivity Program (DIPP), will create 600 jobs during its first eight years, with employment rising to 1,000 during peak periods. It will also generate exports of \$1 billion over the 16-year contract period.

But, perhaps, even more importantly, it will "give us access to sophisticated European tech-

nology", said Bombardier Chairman Laurent Beaudoin. "This association enables us to increase and broaden our technological capacity and enhances our ability to face international competition."

Canadair has sent engineers and technologists to Aerospatiale to participate in the design of the components and to transfer the technology to the Montreal-based company.

"For the future of Bombardier's aerospace sector, our association with Aerospatiale opens up new prospects for reinforcing our position as a world supplier of airframe components, particularly in the civil aerospace markets," Beaudoin added.

The contract represents the largest component manufacturing order in Canadair's history and the first of such magnitude to come by way of a European manufacturer.

Jacques Plenier, Aerospatiale Aircraft Division General Manager, said the contract made

Turn to page 8--Canadair

### INSIDE:

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- World Bank pipeline to projects ..... 3
- Calendar of Trade Month events ..... 4
- Trade commissioners open doors ..... 6
- Fairs prepare for participants .... 7

Sales leads

# Good sales prospects from around the world

**BRITAIN**--A local trade promotion company seeks Canadian transformers, cranes, and pumps for use in a project in Pakistan. Of special interest are rotary and percussion-type drilling rigs for water wells and lift pumps (5 and 20 cu/sec capacity). Interested Canadian companies should contact F. H. Burney, 16 Gloucester Rd., London SW7 4RB, U.K. Telex: 925504 BURNEY G. Tel: 01-584-4646. (Notice dated Aug. 11).

**BRITAIN**--A local company seeks Canadian manufacturers of electronic airflow and pressure measuring instruments. Interested firms should contact J.C. Cumming, Sales and Marketing Manager, Air-Neotronics Ltd., Monument Industrial Park, Chalgrove, Oxford OX9 7RW, U.K. (Notice dated Sept. 5).

**BRITAIN**--Canadian-made garden hand tools are being sought by a local garden contractor. Companies interested in exporting to this market should contact Nick Rainey, Garden Contractor, 5 Bereweke Ave., Winchester, Hampshire SO22 6BH, U.K. (Notice dated Aug. 23).

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--The Nagema Division of Fortschritt Landmaschinen Export-Import seeks Canadian suppliers of packaging/food processing equipment for the modernization of the country's food processing industry. Items required are: vegetable processing and canning equipment (including high-speed equipment for cutting and heating); cabbage pickling equipment; wine and spirits bottling equipment (especially high-speed labelling equipment capable of labelling five labels per bottle); confectionery packaging equipment (particularly for packaging pralines and wafer biscuits); and equipment for pharmaceutical packaging, blister packaging; cosmetics packaging; and packaging equipment for household chemicals (including dish washing liquid). Interested producers should provide company capabilities, product literature to Harmut Schulte, Stellvetreter, des Generaldirektors, Nagema Division, Fortschritt Landmaschinen Export-Import, Bruno-Taut-Strasse 4, DDR-1185 Berlin. Telex 112522. (Notice dated Sept. 22).

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--A garden tool manufacturer seeks a Canadian company to supply a plant to produce spades and digging forks. Total plant capacity must be 800,000 units per year, with a minimum hourly production of 240 units. Output must meet British (BS 3388) and West German standards. Interested Canadian companies should contact Dr. Horst Eckert, Director, Iberman GMBH, Thulestrasse 44, Berlin, DDR-1100. Telex: 11 45 48 IBERM DD. (Telex dated Sept. 19).

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--A company here, Fortschritt Landmaschinen Export-Import, seeks Canadian producers of industrial components. Products being sought include: roller chains (for single, double and triple applications); wire mesh (for filters and for use in the electronics industry); and stainless steel, copper and brass wire (micro-mesh and wider). Interested Canadian producers should provide company and product literature to Harmut Schulte, Stellvetreter des Generaldirektors, Fortschritt Landmaschinen Export-Import, Bruno-Faut-Strasse A, DDR-1185 Berlin. Telex: 112522. (Notice dated Sept. 22).

**GREECE**--With a bid closing date of Novem-

ber 15, the Hellenic Public Power Corporation has issued a tender for the supply of 547 spare parts for landrover vehicles. Specifications are: 2 1/4 litres, series 11A; 111 88 inches (109 inches and 1 1/2 ton). Tender documents, in English, can be forwarded to interested bidders at a cost of \$55-\$60. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**HUNGARY**--Under a World Bank power plant project, two tenders have been issued on behalf of several Hungarian electricity utility companies. The first, with a bid closing date of November 17, calls for six distance protection units (to ensure security of power lines in the country's 400 KV-supergrid). The tender also calls for static and dynamic testing of the protections. Bids must be accompanied by a security bond of not less than 2 per cent of the bid value. The second tender calls for the supply of: five cable fault-locating cars; four cable fault-locating units; one universal receiver; one cable fault-locator (for power transmission cables); two cable sheath-testing devices; one cable fault-locating bridge; one cable fault-locator (for telecommunications cables); one high-voltage fault-locating car; and resource-testing equipment (used for on-site alternating voltage testing on medium voltage cables and power plant generators). Bid closing date is November 16. Bids can be made on one or all items. Complete bid documents for each tender are available upon payment of US\$200 (per tender) to the account of ERBE, number MNB 209-06245, held with the National Bank of Hungary. For further details, contact Mrs. Edeltraut Csaba or Mr. Antal Vavrik, ERBE, tel: (011-36-1)126-281. Telex: (61) 225442.

**MEXICO**--A local distributor seeks Canadian suppliers for the following items: 5,000 boxes of bath and laundry soap; 40 tonnes double and single sheet rolls of toilet paper; 350 T beef tallow; 80 T caustic soda, both liquid and dry; cellulose for sanitary napkins; 90 T sodium carbonate anhydrous; 15 T sodium tripolyphosphate; 70 T sodium sulphate; 25 T sodium silicate neuter; 100 T dodecylbenzene; 20 T sulphur; 13,200 T solid-bleached paraffin; 130 T polyethylene resin; cases with talc, lotion, and soap for men, women and infants; nail polish, and lipstick; dental cream; solid and spray deodorant; surgical materials such as dressings and instruments; pharmaceutical machinery and equipment; plastic waste materials; high and low-tension electrical materials; cotton; office supplies; food-packaging machinery; and button-making machinery. Interested suppliers are urged to send company brochures, product catalogues, and information concerning consumer and distributor prices, terms of payment, etc. to: Ing Jose Luis Estrada, Desuca-Distribution Exportacion Y Servicios Unificados Comerciales Y Administrativos, Av Jose Ma Pino Suarez 13, Col Santa Ana Tlapaltitlan, Toluca, Edo de Mexico. Telex: 174330 ADUAME. Fax: (721) 30774. (Dated August 10).

**SAUDI ARABIA**--Canadian companies interested in considering Saudi Arabia as a regional base for the manufacture and export of downstream petrochemical products, processed foods or other manufactured goods should contact the Canadian Embassy for information on potential partners and investment in-

centives. For further information, write to the Canadian Embassy, P.O. Box 94321, Riyadh 11693, Saudi Arabia. (Notice dated Sept. 10).

**TURKEY**--A wide variety and quantity of safety equipment is being sought in a tender (bid closing date November 3) announced by Turkish Coal Enterprises (TKIK). Required are: 21 methane detectors; 20 CO<sub>2</sub> detectors; 16 CO detectors; 3 PW measuring devices; 7 hydrogen measuring devices; 9 aneroid barometers; 11 anemometers; 2 noise meters; 14 closed-circuit oxygen-breathing devices; and 2 automatic breathing devices. Companies of World Bank member countries must post a bid bond of 3 per cent and a performance bond of 10 per cent. Pricing is FOB-CIF, through irrevocable letter of credit (World Bank file no. 60-TK1/37). At a cost of \$115, the post will forward documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR)

**TURKEY**--A tender with a bid closing date of November 2 has been issued by Turkish Coal Enterprises (TKIK) for the supply of 45 blasting machines (for use in underground coal mines). Specifications: flameproof; generator-condenser type; portable-type (with hanger); energy discharge time of 45 ms/minute; and with a mechanism showing the cable connection breaks. Companies of World Bank member countries must post a 3 per cent bid bond and a performance bond of 10 per cent through irrevocable letter of credit (World Bank file no. 50-TK1/45). Post can forward documents, costing \$90, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR.)

**TURKEY**--Tenders have been announced by Turkish Coal Enterprises (TKIK) for: A) 35 rock drills, B) 30 hand-held drills; and C) 60 pick hammers. Specifications for (A) are: comprehensive strength of 800-1000 kg/cm sq (for drilling hard rocks); drilling by water flushing and lubrication system; compressed air power supply (4-6 BAR); 2100 strokes/min; 22 x 108 mm hexagonal shank (standard); and a 2500-3000 mm drill hole length. Specifications for (B) are: compressed air power supply (4-6 BAR); 33 mm helical drill rod; 38 mm drill hole diameter; 600-800 RPM; 10-13 kg. weight; 2000-3000 mm drill hole length; and a torque of approximately 70 mm. Specifications for (C) are: approximate 8 kg. weight (without pick-rod); 400-475 mm length (without pick-rod); compressed air power supply (4-6 BAR); strokes/min. of 1400-1600; piston diameter 37 mm; and stroke length 115 mm. Bid closing date is November 1. Companies of World Bank member countries must post a 3 per cent bid bond and a 10 per cent performance bond. Pricing is FOB-CIF, with payment through irrevocable letter of credit (World Bank file no. 112-TK1/49-50-51). At a cost of \$90, post can forward documents/specifications to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback (42369 DCAN TR).

**TURKEY**--This country's Electricity Authority has announced a tender for the following in-

Continued on page 3

## Trade Opportunities

Continued from page 2

insulators to be used for construction of 380 KV transmission lines: 75,000 pieces of U.100.BL; 25,000 pieces of U.160.BS; 350,000 pieces of U.160.BL; 70,000 pieces of U.100.AS; and 30,000 pieces of U.160.AS. Bid closing date is November 22, and a 3 per cent bid bond is required. Post will obtain bid documents, available at a cost of US\$100. Interested Canadian companies should contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY**--Turkish Coal Enterprises (TKIK) has issued a tender for loading machines with drilling booms, single drum hoists and conveyor motors. Specifications are detailed and quantities vary. Bid closing date is November 3. Companies of World Bank member countries must post a bid bond of 3 per cent and a performance bond of 10 per cent. Payment is through irrevocable letter of credit. (World Bank file no. 118-TK1/39-40-41). Specifications/bid documents, costing \$130, can be couriered to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY**--Turkish Coal Enterprises (TKIK) has issued a tender (bid closing date November

2) for the supply of 140 underground telephone machines for use in a methane gas environment. Specifications: rotary dial; wall-mounted; dust, moisture and water protected; flame proof (closed type); protection grade 1P 5A (DIN40050). Companies of World Bank member countries must post a 3 per cent bid bond through an irrevocable letter of credit (World Bank file no. 152-TK1/46). Documents, costing \$80, will be couriered to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback (42369 DCAN TR).

**TURKEY**--With a bid closing date of November 4, Turkish Coal Enterprises (TKIK) has issued tenders for the supply of A) 2,850 hydraulic props and B) 1,750 steel roof bars. Specifications for (A) are: each with two hydraulic pumps; galvanized inner and outer surfaces (except the telescope piece); outer surface of telescope piece to be nickel-cadmium-coated; suitable for "wanwersch type" steel roof bars, minimum closed height 1500 mm (max. 1600 mm); maximum extended height is 2500 mm (min. 2400 mm); 40 tons yield load, 18 tons (min.) setting load; maximum operating pressure of 400 kg/cm sq.; inner stroke prop 900 mm.; maximum total weight 85 kg; pump station shall be 200 m apart from face entrance; and pump must set at least three props from the pump sta-

tion simultaneously. Specifications for (B) are: length, 1250 mm; web height 96 mm; section width, 100 mm; must include joint bolts (and one round key) according to DIN21551 standards. Bid bond is 3 per cent. Performance bond 10 per cent. Payment on this World Bank credit is through irrevocable letter of credit on World Bank file no. 12-TK1/38-42. Interested Canadian companies will be couriered bid specifications/documents (on payment of \$140) by contacting the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR.)

**TURKEY**--With a bid closing date of December 1, the Turkish Electricity Authority has announced a tender for 160 disconnecting switches for circuit breakers. Specifications are: 380 KV; 1,600-3,150 A; and 40 KA. Bid bond is 3 per cent. Post will obtain bid documents, at a cost of US\$200, for interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Note:** Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products.

## World Bank: A pipeline to international projects

From the Canadian Embassy in Washington comes the following list of new projects currently under consideration for World Bank funding. Canadian companies will be eligible to bid on all projects which receive World Bank funding approval.

**Cameroon**--Food security program to support investments, policy and income projects to improve food security position. Loan: \$100 million. (Executing agency: Ministry of Agriculture, Commerce and Planning).

**Chad**--Social development program to address social impact of adjustment and explore new approaches to social development. Loan: \$10 million. (Executing agency: To be determined).

**Colombia**--Power distribution to assist ICEL and CORELCA in the implementation of electricity distribution investment program. Loan: \$50 million. (Executing agency: CORELCA/ICEL, A.A. 16243, Bogota, Colombia. Telex: 396-43319. Tel: 571-243-9110).

**Dominican Republic**--Construction of a 125 MW coal-fired steam thermal plant. Loan: \$70 million. (Executing agency: To be determined).

**Egypt**--Expansion of country's agriculture base to include construction of irrigational and drainage work and provision of financial support to farmers for machinery and agricultural inputs. Loan: \$50 million. (Executing agency: Ministry of Agriculture, Dokki, Cairo. Telex: 927-21360. Tel: 704746).

**Ethiopia**--1) Natural resource development to make energy efficient improvements in industry, biomass, and energy development. The project includes feasibility studies and pilot exploitation of natural gas, modifications to Assab refinery, expansion of power generation in Asmara region, and institution strengthening in the mining sector. (Executing agency: Ministry of Mining and Energy, P.O. Box 486, Addis Ababa. Telex: 976-21448. Tel: 44-82-504). 2) A

program of industrial sector reforms to: improve efficiency of resource allocation, stimulate export growth, and improve productivity at the factory level; expand financial resources for industrial development through the Aid Bank; finance technical assistance for investments in manufacturing for export development and promotion strategy; and improve efficiency of industrial production for the domestic market. Loan: \$30 million. (Executing agency: Ministry of Industry, P.O. Box 704, Addis Ababa. Telex: 976-21448. Tel: 44-80-25-29).

**Gabon**--Three-year road maintenance program. Loan: \$30 million. (Executing agency: Ministry of Public Works, Libreville).

**Guinea**--Natural resources management program to include rationalization of fisheries resources development and forestry protection. Loan: \$40 million. (Executing agency: State Secretariat for Fisheries (SEP), Ministry of Natural Resources, Energy and Environment (MRNEE). Telex: 22350 MINGEO. Tel: 33-11-86).

**Guinea Bissau**--Follow-up project to continue strengthening of macro-economic capability in key institutions. Loan: \$9.7 million. (Executing agency: Bank of Guinea Bissau, 38 Avenida Amilcar Cabral, Bissau, Guinea Bissau. Telex: 241 BNG BL. Tel: 212434).

**Ivory Coast**--First phase of a national program to settle young rural adults in productive activities in rural areas. Project puts emphasis on improved access to agricultural services and to land. Loan: \$20 million. (Executing agency: Ministry of Agriculture and Rural Development).

**Jamaica**--Consolidation of further progress in road maintenance and upgrading of institutional efficiency in transport agencies. Loan: \$20 million. (Executing agency: Ministry of Construction, 2 Hagley Park Road, Kingston 10, Jamaica. Telex: 381-2441. Tel: 809-926-1590).

**Nigeria**--Development, through the construction of various site facilities, of OSO field for export production of condensate. Loan: \$150 million. (Executing agency: Nigerian National Petroleum Corporation (NNPC), Falamu Complex, Ikoyi, Lagos. Telex: 61166. Tel: 657490/1).

**People's Republic of China**--1) A multi-component agricultural development project with major activities focusing on improvements in cotton production, research, seed production, drainage and irrigation, harvesting, processing, and marketing infrastructure. May include coastal aquaculture. Loan: \$100 million. (Executing agency: Hebei Provincial Government). 2) A forestry sector project to initiate a sectoral approach to lending for afforestation and other forestry activities. Loan: \$110 million. (Executing agency: Ministry of Forestry). 3) Coastal lands development project to include development of marine fishing within a two-mile extended economic zone, coastal mariculture, coastal land reclamation, export fruit and livestock development. Loan: \$40 million. (Executing agency: Guandong Provincial Government/Guangzhou Municipal Government, 305 Dong Feng Road, Guangzhou). 4) Rural credit program to continue commercialization process within the Agricultural Bank of China and associated rural credit cooperatives. Loan: \$100 million. (Executing agency: Agricultural Bank of China). 5) Yunnan provincial chemical sector development to include three components: provincial chemical sector strategy; line of credit; and institutional development. Loan: \$120-\$300 million. (Executing agency: To be determined).

Canadian companies interested in pursuing any of these projects may contact the Trade Commissioner in the countries responsible for the areas in which projects are planned. To obtain the telex number for the appropriate trade commissioners, call Info Export, toll free 1-800-267-8376.

# Calendar of Canada Export Trade Month events

If you're in the export field, there's an abundance of trade information to be harvested in Canada during the month of October--Canada Export Trade Month.

Whether it's a sourcing mission in Vancouver or an Export Marketplace '88 seminar in Charlottetown, a number of events have been planned to help business people appreciate the vital role exports play in the Canadian economy and to get pointers on how they can break into or expand export markets for their products and services.

Listed here are Canada Export Trade Month events taking place across the country on or after October 10. (Also listed are additional trade events planned throughout Canada during the month of November).

## British Columbia

- October 11--Export Marketplace '88, Victoria. Contact: D. Loader, tel: (604) 660-3932.
- October 11--Export Month Event, Nanaimo. Contact: P. Zalite, tel: (604) 666-1437.
- October 12-13--Export Marketplace '88, Vancouver. Contact: P. Zalite, tel: (604) 666-1437.
- October 14--Export Marketplace '88, Kelowna. Contact: P. Zalite, tel: (604) 666-1437.
- October 14--Export Month Event, Kamloops. Contact: S. Ishiguro, tel: (604) 666-1436.
- November 3-4--Supplier Sourcing Seminar. Contact: R. Stephenson, tel: (604) 666-1443.

## Alberta

- October 11--Trade Show Selling Seminar, Medicine Hat. Contact: J. Hamill, tel: (403) 527-5214.
- October 11--Sonatrack Mission to Canada, Edmonton. Contact: D. Courchene, tel: (403) 420-2944.
- October 11-18--Incoming Russian Seed Exchange Mission, Edmonton. Contact: D. Hill, tel: (403) 427-4241.
- October 12--Seminar on Exporting to California, Edmonton. Contact: B. Westlund/R. Liepert, tel: (403) 427-4809.
- October 13--Seminar on Exporting to Southwestern U.S., Calgary. Contact: B. Westlund/R. Liepert/B. Jaschke/B. Himo, tel: (403) 427-4809.
- October 17-18--Export Marketplace '88, Calgary. Contact: M. Brennan, tel: (403) 292-4575.
- October 19--Trade Show Selling Seminar, Calgary. Contact: D. Chinski/B. Lockwood, tel: (403) 263-7435.
- October 9-20--Export Marketplace '88, Edmonton. Contact: J. Keeper, tel: (403) 420-4415.
- October 23-29--Small Business Week, Edmonton/Calgary. Contact: D. Bender, tel: (403) 420-2944.
- October 26--Camrose Exporters Recognition Banquet, Camrose. Contact: P. Twomey, tel: (403) 672-4217.

## Saskatchewan

- October 13--Food Quality Assurance Seminars, Saskatoon. Contact: B. Darling, tel: (306) 975-4346.
- October 16--Canadian Poultry and Egg Processors Conference, Regina. Contact: P. Hahn tel: (613) 995-1775.
- October 21--Export Marketplace '88, Regina. Contact: R. McLeod, tel: (306) 975-5518.
- October 24--Export Marketplace '88, Saskatoon. Contact: R. McLeod, tel: (306) 975-5518.
- November 25-December 3--Agribition Show, Regina. Contact: G. Adamson, tel: (306) 787-2222.

## Manitoba

- October 13--Improving Your Export Capabilities, Winnipeg. Contact: E. Borsboom, tel: (204) 474-8851.
- October 13--Strategies for Export Expansions to the U.S., Winnipeg. Contact: B. Armit, tel: (204) 944-5347.
- October 18--Crisis in Agriculture - A European Viewpoint, Winnipeg. Contact: T. van Rosmalen, tel: (204) 983-2387.
- October 20--Improving Your Export Capabilities, Winnipeg. Contact: E. Borsboom, (204) 474-8851.
- October 23--Small Business Week. Contact: R. Lavergne, tel: (204) 983-7900.
- October 25--Export Marketplace '88, Winnipeg. Contact: T. van Rosmalen, tel: (204) 983-2387.
- October 27--Improving Your Export Capabilities, Winnipeg. Contact: E. Borsboom, tel: (204) 474-8851.
- October 27--Manitoba Export Awards, Winnipeg. Contact: J. Stewart, tel: (204) 945-2775.
- October 31--Export Opportunities, Northern Tour. Contact: S. Coughlin, tel: (204) 983-2097.
- November 3--Improving Your Export Capabilities, Winnipeg. Contact: E. Borsboom, tel: (204) 474-8851.

## Ontario

- October 12--Defence Industrial Supply Centre, Toronto. Contact: K. Fisher, tel: (416) 965-5875.
- October 13--International Trade Shows Made Profitable, Toronto. Contact: D. Paterson, tel: (416) 973-5054.
- October 17--Export Marketplace '88, Cambridge. Contact: K. Fisher, tel: (416) 965-5875.
- October 18--Export Marketplace '88, London. Contact: K. Fisher, tel: (416) 965-5875.
- October 19--Export Marketplace '88, Barrie. Contact: K. Fisher, tel: (416) 965-5875.
- October 20--Export Marketplace '88, St. Catharines. Contact: K. Fisher, (416) 965-5875.
- October 21--Export Marketplace '88, Ottawa. Contact: D. Patterson, tel: (416) 973-5054.
- October 24--Export Marketplace '88, Trenton. Contact: K. Fisher, tel: (416) 965-5875.
- October 24--Export Marketplace '88, Toronto. Contact: D. Paterson, tel: (416) 973-5054.
- October 25--Export Marketplace '88, North Bay. Contact: K. Fisher, tel: (416) 965-5875.
- October 26--Export Marketplace '88, Sault Ste. Marie. Contact: K. Fisher, tel: (416) 965-5875.
- October 27--Export Marketplace '88, Windsor. Contact: K. Fisher, tel: (416) 965-5875.
- October 28--Export Marketplace '88, Sarnia. Contact: K. Fisher, tel: (416) 965-5875.
- November (date TBA)--Technology Transfer Workshop. Contact: O. Corbu, tel: (416) 973-5056.
- November 2--Furniture buyers to IIDEX Interior Design Show, Toronto. Contact: J. Radwanski, tel: (416) 963-2500.
- November 6--Canadian Seed Trade Association. Contact: S. Elkady, tel: (613) 996-3460.
- November 7--Medical Technology International, Contact: B. Cream, tel: (519) 679-5820.
- November 8-9--Medical Technology International, London. Contact: O. Corbu, tel: (416) 973-5056.
- November 9--DND Opportunities Workshop, Kingston. Contact P. Melnichuk, tel: (416) 973-5059.
- November 9--Private Label Expo Trade Mis-

- sion, Toronto. Contact H. Pilot, tel: (416) 965-5399.
- November 14--Canada-France Industrial Cooperation. Contact: J. Hammill, tel: (416) 973-5055.
- November 17--International Trade Shows Made Profitable. Contact: V. St. Louis, tel: (416) 973-5054.
- November 20--Incoming Buyers to Mode Accessories. Contact: H. Pilot, tel: (416) 965-5399.
- November 22--DND Opportunities, Oakville. Contact: P. Melnichuk, tel: (416) 973-5059.
- November 24--Canadian Seed Growers Association. Contact: S. Elkady, tel: (613) 996-3460.
- November 30--International Trade Shows Made Profitable. Contact V. St. Louis, tel: (416) 973-5054.

## Quebec

- October 12--Beyond Free Trade: Europe 1992, Montreal. Contact: L. Dumas, tel: (514) 866-7774.
- October 12--Breakfast Meeting on International Trade, Montreal. Contact: H. Létourneau, tel: (514) 878-4651.
- October 13--Export Marketplace '88, Rimouski. Contact: A. Audet, tel: (418) 722-3282.
- October 13--International Transportation of Goods, Jonquière. Contact: N. Mireault, tel: (514) 271-3222.
- October 14--Export Marketplace '88, Quebec City. Contact: P. Mattéo, tel: (418) 648-2506.
- October 17-19--Export Marketplace '88, Montreal. Contact: C. Lavoie, tel: (514) 283-6779.
- October 18-19--New Business Opportunities: Montreal 1988, Montreal. Contact: H. Létourneau, tel: (514) 878-4651.
- October 20--Export Marketplace '88, Sherbrooke/Magog. Contact: R. Poirier, tel: (819) 564-5904.
- October 20--International Transportation of Goods, Sherbrooke. Contact: N. Mireault, tel: (514) 271-3222.
- October 21--Export Marketplace '88, Outaouais/Ottawa. Contact: B. Bouma, tel: (613) 996-8713.
- October 25--Foreign Credit, Montreal. Contact: H. Létourneau, tel: (514) 878-4651.
- October 26-27--International Financial Institutions, Montreal. Contact: I. Friedman, tel: (514) 283-8795.
- October 27--International Transportation of Goods, Trois-Rivières. Contact: N. Mireault, tel: (514) 271-3222.
- October 29-31--PME Show (Small & Medium Business). Contact: D. Boisvert, tel: (514) 842-1042.
- October 31--Infomar 88, Computers in the World Sea Trade. Contact: D. Drendel, tel: (418) 647-2927.
- November 17--Impact of Free Trade on Critical Sectors, Montreal. Contact: P. Proulx, tel: (514) 343-6543.

## New Brunswick

- October 11--Export Marketplace '88, Saint John. Contact: J. Gorham, tel: (506) 634-8111.
- October 12--Export Marketplace '88, Moncton. Contact: J. Richard, tel: (506) 857-6452.
- October 20--Export Seminar and Technology Show, Campbellton. Contact: I. Landry, tel: (506) 857-6421.

## Trade Month Calendar - Seminars

Continued from page 4

### Nova Scotia

October 11--Export Marketplace '88, Halifax.

Contact: D. Rosenthal, tel: (902) 426-6125.

October 13--Export Marketplace '88, Sydney.

Contact: J. Roach, tel: (902) 564-6453.

October 15--Freeing Trade for Prosperity, Halifax. Contact: J. Wentzell, tel: (902) 420-0223.

October 16--Doing Business with Indonesia, Halifax. Contact: C. Thornley, tel: (902) 421-8686.

### Prince Edward Island

October 10--Marketplace/Exporters Reception, Summerside. Contact: F. Dickson, tel: (902) 566-7443.

October 12--Export Marketplace '88, Charlottetown. Contact: H. McKinnon tel: (902) 892-3424.

October 13--Session with Junior Achievers, Charlottetown. Contact: E. Jordan, tel: (902) 566-7425.

October 17--Canada Export Award Winners, Charlottetown. Contact: F. Dickson, tel: (902) 566-7443.

October 24--How to Prepare a Market Plan, Charlottetown. Contact: E. Jordan, tel: (902) 566-7425.

October 31--Session with 4-H Clubs, Charlottetown. Contact: E. Jordan, tel: (902) 566-7425.

November 15--Supply Based Trade Show, Charlottetown, Contact: F. Dickson, tel: (902)-566-7443.

### Newfoundland

October 14--Export Marketplace '88, St. John's. Contact: P. Cronin, tel: (709) 772-5511.

October 24--Outgoing Spanish Fisheries Mission. Contact: P. Rose, tel: (709) 772-4864.

October 26--Newfoundland Export Awards Presentation, St. John's. Contact: K. Coxworthy, tel: (709) 576-5690.

October 27-28--Newfoundland Export Awards Dinner, St. John's. Contact: P. Cronin, tel: (709)-772-5511.

November 6--Marine '88. Contact: E. Breen (709) 772-5511.

November 7-9--Freight Forwarding Seminar, St. John's, Gander, Comer Brook. Contact P. Cronin, tel: (709) 772-5511.

November 15--Newfoundland Arts and Crafts Fair, St. John's. Contact: C. Reynolds, tel: (709) 576-5690.

### Yukon

October 17--Federal Business Development Bank Business Week, Whitehorse. Contact: A. Hay, tel: (403) 668-4655.

### Northwest Territories

October 12--Introduction to Trade, Yellowknife. Contact: J. Titterington, tel: (403) 920-8575.

## Defence Conference anticipates sell-out

Last year it was a sell-out. This year, if you want to sit in on The Financial Post's Defence Industry Conference, you'd better act now.

The theme of this year's conference, scheduled for October 26-27 at Ottawa's Westin Hotel, is "co-operation and competition."

An impressive slate of international speakers has been assembled for the conference: Rear Admiral John Anderson, Chief of the Canadian Submarine Acquisition Program; Robert McCormack, in charge of production support for the U.S. Department of Defence; and Brig. General Peter Cameron, of the Defence Industrial Preparedness Advisory Council.

The conference fee is \$525. To register or to receive a conference brochure, contact Paula Gould of *The Financial Post* at (416) 596-5681.

To obtain information on Canada's cooperative armaments projects, contact the Defence Programs and Advanced Technology Bureau, External Affairs. Tel: (613) 996-1814.

## Technology & Free Trade: Challenges

Is Canada's \$27 billion information technology sector poised to meet the challenges of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA)?

That's the question that will be placed on the table before the Annual Conference of the Information Technology Association of Canada (ITAC).

When it meets on October 24, the ITAC will explore the export opportunities offered by the FTA, as well as the potential risks to the domestic market.

Through expert panels and opinion leaders such as U.S. Ambassador Thomas Niles, Quebec Premier Robert Bourassa and David Culver, Chairman of the Canadian Alliance for Trade and Job Opportunities, the conference will supply the necessary information to help plan strategies into the 1990s.

The two-day ITAC Annual Conference takes place at the Bonaventure Hilton in Montreal, October 24 and 25.

For more information or to register, contact ITAC, 211 Consumers Rd., Suite 300, Willowdale, Ont., M2J 4G8, tel: (416) 492-8710

## New program to enhance Canada's trade future

Continued from page 1

porters already successful in the Northern U.S. to develop new markets in southeastern or southwestern states; and increasing support to associations concerned with developing exports.

Said Minister Crosbie: "It all adds up to a package of programs that will make the Canadian export community a force to be reckoned with, as never before, in both the U.S. and overseas markets."

Canadian firms interested in participating in trade promotion initiatives to be undertaken under the new World Market Trade Development Program should contact their nearest International Trade Centre (by calling the nearest regional office listed in the telephone book under the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE)).

## Pacific Rim Opportunities Conference to convene

The challenges facing Canadian trade and investment opportunities in the Asia Pacific will be highlighted at the Sixth Pacific Rim Opportunities Conference (PROC VI) when it convenes February 27, 1989 at the Sheraton Centre, Montreal, Quebec.

As well, the Conference will focus on each of the 13 major markets of the region.

Bernard Lamarre, President and Chief Executive Officer of Lavalin Inc., will chair the four-day Conference.

Also on the agenda, are sessions covering such topics as: the importance of local business culture on business opportunities; the changing regulatory environment; joint ventures; technology transfer; and direct investment.

Each session will feature a senior Canadian business person, an offshore business representative, a Canadian trade commissioner, or a Department of External Affairs trade officer

responsible for the country concerned.

In addition to the concurrent sessions and presentations, there will be ample opportunity for participants to meet on a one-to-one basis with the trade commissioners and offshore business representatives.

As well, a one-day importers program will run parallel to the main program and feature a number of exporters from ASEAN (Association of Southeast Asian Nations).

Organized by the Canadian Committee of the Pacific Basin Economic Council (PBEC), the Conference is co-sponsored by the Department of External Affairs and several other government departments and agencies.

For more information on the Sixth Pacific Rim Opportunities Conference (PROC VI), contact Dianne Caldbick, the Canadian Committee of the Pacific Basin Economic Council, tel: (613) 238-4000.

## World Trade Centres "assemble" in Bombay

Bombay--It's the gateway to markets in India. It's linked by air to major capital and business centres in the Near and Far East, the West, Japan and Australia.

Bombay--It's a most appropriate venue for the World Trade Centres Associations (WTCA) General Assembly.

On November 14, delegations from Canada's World Trade Centres will, with their international colleagues, converge on Bombay to participate in the WTCA General Assembly--the first ever to be held in Asia.

The theme of the 19th General Assembly, which runs from November 14 to 18, is "International Trade: The Silent Language of Global Integration."

The Canadian delegates at the Assembly--along with representatives from more than 150 World Trade Centres in more than 50 countries--

--will use the opportunity to exchange trade experiences and to establish contacts for future cooperation.

The Assembly will also give participants the opportunity to: meet with local World Trade Centre business organizations; source trading partners, suppliers and buyers; and explore the possibilities of joint ventures and collaborations.

The attendance of senior foreign and Indian decision-makers will enable Canadian participants to network and to demonstrate their determined interest in furthering trade with Asia.

Also on the agenda of the General Assembly--which coincides with the 20th anniversary of the WTCA, are sessions covering such issues as world development/trade; aid; investment perspectives; ASEAN trading blocs; and the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) Uruguay Round.

## Trade Commissioners: Vital links to markets world wide

"Canada has about the best commercial counsellors there are around the world. We use them extensively."

That's what a 1987 Canada Export Award winner (G. B. Champagne, President of Exeltor Inc. of Bedford, Quebec) says about Canada's trade commissioners.

Export trade is vital to Canada, and October has been designated Canada Export Trade Month to highlight the importance of exports to Canada's economic well being.

But doing business abroad--using different languages, customs and laws--presents a challenge that at times may seem overwhelming.

What exporters need is someone familiar with local conditions, someone who can develop relationships with business and government organizations, explore distribution channels, and make and follow up on contacts.

That's exactly what Canada's trade commissioners do. The Department of External Affairs, which is responsible for international trade, maintains a world-wide network of trade commissioners to assist Canadian exporters.

The department's five geographic branches (United States, Europe, Africa and the Middle East, Asia-Pacific, and Latin America and the Caribbean) co-ordinate the work of over 400 trade officers in some 100 cities around the world. Their primary responsibility is to help exporters get started or expand sales in international markets.

Trade commissioners can:

- identify market opportunities for your product or service;
- promote your company to local customers;
- recommend appropriate technical experts to help you negotiate a deal;
- help you find good translators and interpreters;
- help you select effective agents;
- keep in touch with your agents and encourage them; and
- advise you on situations and circumstances affecting travel to and within a country.

Ken Sunquist, a trade commissioner and the Coordinator for Trade Development Liaison and Policy, says trade commissioners don't make the sales, but they can do some of the spade work, either by finding opportunities or responding to specific requests from foreign buyers.

"For example," says Sunquist, "when I was posted to San Francisco, I visited Bechtel's world headquarters weekly to research their international projects and send information on Bechtel projects back to Canadian companies. The

companies could bid on the projects or not, as they chose, but they wouldn't have known about these projects if we hadn't told them."

Paul Desbiens, External Affairs' Director of Trade Communications [Canada] Division, recently returned from assignment as Consul and Senior Trade Commissioner in Buffalo, New York.

He says trade commissioners are marketers first and foremost. "A Canadian Trade Commissioner should have a strong ability to market Canadian products and services and an in-depth knowledge of Canadian capabilities."

Trade commissioners can advise exporters on:

- whether a product or service can be imported into a particular market;
- what the normal distribution channels are;
- whether there is local or imported competition;
- local buying practices;
- the kind and quality of market support services (such as banking, shipping and storage) available in the country;
- local import policies and restrictions;
- how to quote in the market; and
- social, cultural, business, market and political conditions that could affect sales.

Desbiens recommends first-time exporters interested in exporting to the United States take advantage of the New Exporters to Border States Program (NEBS).

This program offers small businesses a crash course in the essentials of exporting, and is the best way to start learning about exporting to the United States. Allan Lever, Director of the Western Europe Trade and Investment Development Division, says the best way to break into the Western European market is through participation in international trade fairs.

"Fairs such as Hannover CeBit (Computer Technologies), the Paris Air Show, and the Frankfurt Book Fair are the premier events of their kind in the world," says Lever, adding that there are many opportunities for Canadian companies in Western Europe-- particularly in fully manufactured goods and high-tech products.

What does a trade commissioner need to know about your company in order to help you?

The trade commissioner is marketing your products or services and has to make a sales pitch that explains what your company does, describes your products or services, highlights your reputation, and lists your key reference accounts. The better this presentation is, the better your company's chances of securing a good agent or making a sale.

## Guide to U.S. Manufacturers' Agents

Everything you've ever wanted to know (and were afraid to ask) about selecting and using a manufacturers' agent in the United States is now answered in a comprehensive booklet produced by the Department of External Affairs.

Released by Minister for International Trade John C. Crosbie, *Selecting and Using Manufacturers' Agents in the United States* is a hands-on contribution to helping Canadian exporters take advantage of trade opportunities generated by the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

On releasing the guidebook, Crosbie encouraged Canadian exporters to consider indirect sales representation when breaking into the U.S. market.

"Agents cannot substitute for a company's sound marketing strategy," Crosbie said, "but they can help make the difference between a

strong, competitive market entry and a hard learning process in a highly aggressive business environment."

*Selecting and Using Manufacturers' Agents in the United States* is a practical guide for the exporter who wants to locate and select the most appropriate manufacturers' agent to sell a particular product in the U.S.

To illustrate, the guide provides a sample worksheet on costing Canadian products for sale in U.S. funds, delivered duty-paid south of the border. It also lists addresses of many Canadian government contacts that can assist exporters with specialized information about market opportunities for their specific product.

Copies of the guide are available free of charge by calling External Affairs at (613) 993-6435, or the toll-free, InfoExport hotline at 1-800-267-8376.

The first time you contact a trade commissioner you should provide:

- your name and title;
- the full name and address of your company;
- your telephone and facsimile numbers (with area code);
- your telex number (with answerback);
- a precise description of your product and how it is used (avoid using abbreviations);
- your marketing plan and target markets;
- your company's export experience; and
- five copies of your product literature, preferably in colour and with a multilingual copy (as a follow-up to your telex or included with your letter); and
- a detailed description of the assistance you need.

How can exporters take advantage of the services of Canadian trade commissioners?

A good first step is to call Info Export, toll-free, at 1-800-267-8376, to find out which of the many federal and provincial services are best for your company. Before contacting Canadian missions abroad, discuss your plans with a trade officer in one of the International Trade Centres across Canada. These trade officers can give new exporters basic export advice, such as which market to focus on and what support is available from government.

To reach the International Trade Centre nearest you, call the nearest regional office listed in the telephone book under the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE).

In addition, during Export Trade Month, exporters will have the opportunity to talk directly with trade commissioners through Export Marketplace 88, an event that brings trade commissioners from Canada's foreign missions to 31 centres across Canada.

And don't forget: Export Marketplace 88 is a two-way street. Not only can you learn about market opportunities abroad, *trade commissioners* can learn about your company's capabilities, as well.

## Canada shows surplus in trade with Japan

Canada's exports to Japan for the first seven months of 1988 show a phenomenal increase of US\$1.7 billion--54 per cent.

Figures released by the Japanese Ministry of Finance show that Canadian exports from January to the end of July totalled US\$4.8 billion. This compares with about US\$3.1 billion for the same period a year earlier.

Also on the "up" side--Canadian government officials in Tokyo expect Canada to show a trade surplus with Japan for the first time since 1983.

Bob Merner, a senior trade official at the Canadian Embassy in Tokyo says that, based on Canada's export performance to date, he expects Canada to post a surplus with Japan of about US\$640 million in 1988. (Last year, Canada recorded a trade deficit with Japan of about US\$400 million).

Merner says the improved figures represent, in part, Japan's commitment to stimulating domestic consumption. Canadian products increasingly, are being accepted by Japanese consumers--with Canadian forest products among the best performers.

As Merner summed it up, "Basically, it's a good year for Canada."

### Canada Fair in Turkey highlights technology transfer, trade

Istanbul—One of the most important events scheduled for Turkey next year is Canada Fair'89—Technology and Trade.

Organized by SIRTEC Inc. of Montreal and sponsored by the Canadian government, Canada Fair'89 aims to boost the export of Canadian goods and services and the transfer of Canadian technologies.

Close to 40 Canadian companies will be on hand during the four-day fair to seek distributors, agents or partners for joint venture or licensing projects.

The sectors likely to offer Canadians the best business opportunities are: agro-feeding processing; irrigation; natural gas equipment; plastics; building materials; medical and hospital equipment; and hotel equipment and supplies.

Other promising sectors include: consumer goods products; electrical and computer products; industrial machines; transport vehicles; and chemical products and fertilizers.

The Tuyap Exhibition Centre, in the heart of Istanbul's business district, is the venue for Canada Fair'89 which runs from February 22 to 25 and which is expected to attract distributors, agents, manufacturers, government officials, bankers, and members of local business associations.

Organizers say that Turkey lends itself to increased imports from Canada. The country, with a population of 51 million, has a solid industrial infrastructure, a liberal import regime, and flexible foreign investment regulations. As well, Turkey is a prime location for re-export to Europe, the Middle East and North Africa.

The Turkish market and participation in Canada Fair'89 are attractive for other reasons: There will be a general Information Booth staffed by External Affairs personnel; assistance in the transportation of goods to and from Turkey will be provided to participants; SIRTEC will provide on-site services throughout the fair; and private meetings may be arranged with potential customers.

Companies wishing to participate in Canada Fair'89 are eligible to apply for various forms of assistance.

Help is available under the Technology Transfer Section of the Canadian International Development Agency's (CIDA) Industrial

### All's fair in Khartoum

Billed as the "meeting point of African, Arab and world trade," the International Fair of Khartoum takes place from January 25 to February 10, 1989.

The latest in products and services from the industrial, agricultural and technological sectors will be on exhibit at the 12th session of the fair.

Canadian exporters interested in reaching Arab and African markets might investigate the marketing potential of the International Fair of Khartoum.

Complete details are available from the Sudan Exhibitions and Fairs Corporation, P.O. Box 2366, Khartoum, Sudan. Telex: 22407 EXPO SD

### Correction

In Vol. 6, No. 12, the postal box number for ordering Jank Arnold's book, *Export Techniques*, was incorrect. The correct mailing address is P.O. Box 6122, Depot #1, Victoria, B.C., V8P 5L4.

Cooperation Program, as well as under the Export Section of the Department of External Affairs' Program for Export Market Development (PEMD).

Firms that wish to participate in the export section of Canada Fair'89 should apply for PEMD assistance through the nearest regional office of the Department of Industry, Science and Technology.

Companies unable to personally attend Canada Fair'89 may also participate through

### Singapore sets telecommunications stage

When the curtain rises on Asla Telecom 89, centre stage will be occupied by the world's telecommunications community.

They'll be gathered in Singapore (February 20-25) to discuss the future planning, financing, management and organization of modern digital telecommunications networks, services and technologies. They'll also exhibit state-of-the-art telecommunications systems and products.

Co-hosted by the Telecommunications Authority of Singapore and the International Telecommunication Union (ITU), Asla Telecom 89 will bring together telecommunications users and providers from ITU's 164 member countries to focus on the needs and developments of the Asia Pacific area.

With close to 3 billion people and covering a third of the world, the Asia-Pacific region will account for approximately 40 per cent of the global telecommunications infrastructure and service development in the next decade. At present, there are only three telephones, on average, for every 100 people. Many countries in the region are now actively seeking ways to redress this ratio.

Singapore is eminently suited to host this international event. In addition to its ideal geographical location, it has excellent infrastructural facilities—acknowledged to be among the best in the world—and is a major communications hub in

### Chinese communicate on mission to Canada

A 13-day visit to Canada in August by a group of senior Chinese telecommunications officials may not have shaken the world—but it did produce waves of economic significance.

The Chinese delegation (with representatives from Beijing, Xian, and Chongqing) was invited by the Department of External Affairs and Communications Canada to get a first-hand look at Canada's state-of-the-art capabilities in telecommunications systems.

And Canada had good reason to show China it has the "right stuff".

By 1990, China plans to have in place a completely improved telecommunications system. This year, the country will spend \$675 million toward achieving that goal. Next year's expenditure by the Chinese is estimated at \$1 billion. Canada hopes to land between \$20 and \$60 million of that outlay over the next two years.

During its cross-Canada sweep the Chinese delegation visited 15 companies in five provinces. They also toured Canadian telecommunications research, development and manufacturing facilities.

For further information, contact R. Catellier, East Asisa Trade Development Division, External Affairs, tel: (613) 995-8744.

the display of company brochures and product literature. Display material should be forwarded directly to the Canadian Embassy, Nenehatum Caddesi 75, Gaziosmanpasa, Ankara, Turkey. Telex: (Destination code 607) 42369. Answer-back: (42369 DCAN TR).

Companies that intend to participate in Canada Fair'89 should contact Jean Lamothe, SIRTEC Inc., 555 Rene Levesque Blvd. West, 9th Floor, Montreal, Que. H2Z 1B1. Tel: (514) 866-1633. Telex: 055-60388. Fax: (514) 861-0281.

the Asia-Pacific.

"Moving into the Information Age: Integrated Telecommunications Services and Networks" is the timely theme of Asla Telecom 89. The proliferation of different telecommunications systems over the past decades has resulted in numerous problems for users trying to interface with one another.

These problems present the communications community with its greatest challenge—to resolve the outstanding issues on interconnectivity for both domestic and international networks.

In conjunction with the exhibition, a forum will be held at which talks will be presented by more than 50 of the world's most experienced telecommunications specialists, Ministers of Communication, economists, lawyers and major telecommunications users.

Topics of discussion at the forum will include ISDN services, the digital challenge facing the industry, mobile system technology, maritime satellite communications, and computers and telecommunications in digital network evolution.

For more information on Asla Telecom 89 contact R. Grison, Asia and Pacific Branch, External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 995-8619. Telex: 053-3745.

### Trade ties are tightened between Canada, Japan

Commercial ties between Canada and Japan were further strengthened recently.

On August 12, Regional Industrial Expansion Minister Robert de Cotret announced the signing of a Letter of Understanding between the Canadian government and the Export-Import Bank of Japan.

Under the terms of the Letter, Canada and Japan agree to exchange information for the purpose of expanding Canadian exports to Japan, facilitating investment and technology transfer from Japan into Canada and encouraging joint collaborations to pursue third-country markets.

The Export-Import Bank of Japan, a government financial institution traditionally involved in supplying export credit, has recently expanded its activities to include investment and joint venture financing and import financing.

The Letter of Understanding was signed by Deputy Minister Harry Rogers and K. Uemura, Executive Director and board member of the Export-Import Bank.

As a result of the Letter of Understanding, a working group of senior officials will be established to meet regularly to review progress in expanding co-operative arrangements between Canadian and Japanese firms.



## Canadair, Bombardier take to the (Air) bus

Continued from page 1

"Bombardier a privileged partner in the development of a key sector of our company's operations", and emphasized Aerospatiale's "confidence in the expertise and technical resources of our Canadian partner."

Canadair will be the single supplier of six major fuselage components for the Airbus A340 and A330, which represent a new generation of wide-bodied, long-range aircraft. The components are: nose bottom fuselage, floor and lateral shell beams, nose gear doors, keel beam, aft pressure bulkhead, and pressurized lateral floor. Delivery is slated to begin the last quarter of 1989.

The Canadair Division of Bombardier is the largest diversified manufacturer in the Canadian aerospace industry.

For further information contact Rocco Delvecchio, Department of Regional Industrial Expansion, Ottawa. Tel: (613) 954-3343.

## Awards bestowed on Canada's leading export achievers

Continued from page 1

is the program's single most important criterion. And the winners this year were:

**Ault Foods Limited**, Etobicoke, Ont.--using fluid milk, processes and packages cheeses, skim milk powder, infant formula, whey powder, and specialized custom dairy blends for use in food and value-added manufacturing around the world. The company employs about 3,000 people.

**Baymag**, Calgary, Alta.--one of the world's largest producers of refractory grade fused magnesium oxide and North America's largest producer of calcined magnesium oxide. The company employs 98 people.

**Canadian Helicopters Ltd.**, St. John's, Nfld.--the company's advanced fleet of helicopters supports drilling rigs in more than 11 countries;

**Champion Road Machinery Ltd.**, Goderich, Ont.--manufactures and distributes road graders, attachments and parts. The company employs about 700 people.

**Clearwater Fine Foods Inc.**, Bedford, N.S.--Canada's largest vertically-integrated shellfish processor, the company grows, harvests, processes and markets seafood on both the Atlantic and Pacific coasts. The company employs about 4,000 people.

**Geac Computer Corporation Ltd.**, Markham, Ont.--designs and produces complete on-line computing systems for the retail banking and library automation markets. The company employs 700 people.

**Imax Systems Corporation**, Toronto, Ont.--designs and builds the world-famous IMAX and OMNIMAX film systems. The company employs 125 people.

**INTERA Technologies Ltd.**, Calgary, Alta.--

## Canada's alfalfa sales grow in Japan

Two agreements that make it easier to sell Canadian alfalfa in Japan could spell about \$130 million in new business for Canadian alfalfa producers over the next five years.

This spring Canada negotiated an agreement with Japanese plant protection officials to admit Canadian dehydrated chopped-hay products to Japan.

The agreement, starting with the 1988 season, is expected to generate about \$30 million in new export business over the next five years.

A second agreement, accepting, in principal, Canada's proposal to fumigate for hessian fly (after the insect's active period and to store the product for later shipment), removed one of the major stumbling blocks to selling Canadian baled hay to Japan.

Once Canada develops a research plan for its fumigation proposal, it could gain access to a market worth an additional \$100 million in export sales over the next five years.

Demand for hay products in Japan has increased dramatically in recent years, with hay exports being one of the brightest spots in the

Canadian alfalfa picture.

Currently, Canada exports more than three-quarters of its alfalfa--the majority of which is shipped to Japan.

Canada lays claim to more than 90 percent of the Japanese alfalfa pellet market, but only a small portion of the cube market. The latter offers Canadian producers the greatest potential for expansion.

There has also been a marked increase in the Japanese demand for long-fibre forages. This demand is leading some Canadian producers to consider cultivating alternate products such as long-fibre pellets, dehydrated alfalfa chops and compressed baled hay.

There are a variety of organizations--both Japanese and Canadian--that can provide information about the Japanese market and can assist Canadians in making valuable contacts.

For more information on exporting to Japan, contact External Affairs' Agricultural Products Division (TAA), tel: (613) 996-3418, or Japan Trade Development Division (PNJ), tel: (613) 995-1283.

specializes in computer-oriented collection and processing of data, mainly in the fields of remote sensing, airborne geophysics, atmospheric research and numerical modelling;

**MacMillan Bloedel Ltd.** (Custom Processing Division), Richmond, B.C.--produces high-value specialty lumber components used worldwide in windows, doors, mouldings, ladders and stair parts;

**Noranda Sales Corporation Ltd.**, Toronto, Ont.--markets primary mineral and metal products, chemicals and fertilizers;

**NovAtel Communications Ltd.**, Calgary, Alta.--researches, develops and manufactures cellular telephone systems and a variety of cellular telephones for the world market. The company employs 800 people.

**Positron Industries Inc.**, Montreal, Que.--designs and manufactures telecommunications equipment used by commodity traders and manufactures E9-1-1 emergency and other related equipment. The company employs 250 people.

**Rowntree Farms Ltd.**, Brampton, Ont.--breeds and exports pure-bred dairy cattle, frozen embryos, sheep, swine and horses. The company employs 15 people.

**Sablán Ltd.**, Meductic, N.B.--manufactures fine-quality bronze cymbals that are used by drummers worldwide, from popular rock groups to some of the world's most prestigious orchestras;

**Universal Paper Export Co. Ltd.**, Montreal, Que.--a trading house that exports Canadian forest products (more than 135,000 metric tonnes last year) to manufacturers in 50 countries.

Judges for the 1988 Canada Export Award

were: Mrs. Jeanne Geldart, President, Atlantic Provinces Chamber of Commerce (Moncton); Mrs. Vanessa Tourangeau, President, Canedex (Scarborough); Robert Q. Phillips, President, Cansulex Ltd. (Vancouver); F. R. Petrie, Past President, Canadian Exporter's Association (Ottawa); Ms. Doreen Wallace-Ruso, Manager, Canadian Manufacturers' Association (Toronto); Wayne Gooding, Managing Editor, Canadian Business magazine, (Toronto); and Brian Schumacher, Acting Assistant Deputy Minister, International Trade Development, Department of External Affairs (Ottawa).

### Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: *CanadExport* (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376  
(Ottawa area: 993-6435)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

*CanadExport* is published twice monthly by External Affairs' Trade Communications—Canada Division (BTC).

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Pamela Wiggan, tel: (613) 992-6249.

Editors: Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Don Wight, tel: (613) 992-6252.

Circulation: 30,000.

Canada

CAI  
EA  
CICF  
Vol. 6 # 15  
DOCS C2

Numéro Spécial

# Canadexpo

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 6 N° 15 LE 3 OCTOBRE 1988

## Les gagnants du Prix 1988 à l'honneur

Quinze entreprises canadiennes ont obtenu cette année le Prix d'excellence à l'exportation canadienne 1988, en témoignage de leur bilan remarquable dans le domaine des exportations.

Le 3 octobre, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a annoncé les lauréats, en faisant l'éloge de leur contribution exceptionnelle à la vente de produits et de services canadiens à l'étranger.

« Les marchés d'exportation nous ouvrent leurs portes; et, justement, ces remarquables exportateurs nous prouvent que les entreprises canadiennes douées d'initiative sauront profiter de la situation. »

D'ajouter M. Crosbie : « Ces lauréats nous démontrent combien il est important que toutes les entreprises canadiennes se préparent à profiter des débouchés que créera l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis et

l'expansion des marchés grâce à la participation du Canada aux négociations commerciales multilatérales. »

Les Prix ont été décernés par le secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, lors d'un dîner clôturant la 45e réunion annuelle de l'Association des exportateurs canadiens, qui s'est tenue à Calgary.

Les lauréats ont reçu une plaque honorifique et le droit d'utiliser, au cours des trois prochaines années, le logo « Prix d'excellence à l'exportation canadienne » dans leur correspondance et leur matériel publicitaire. D'autre part, au cours de la même cérémonie, 7 autres entreprises canadiennes ont été citées pour leurs prouesses dans le domaine de l'exportation. Plus de 250 entreprises étaient en lice dans cette compétition.

La cérémonie marquait l'inauguration du Mois

canadien de l'exportation, un événement annuel qui a pour but de stimuler le commerce d'exportation. Il est coordonné par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), et dirigé par divers ministères fédéraux et provinciaux, avec la collaboration de plusieurs organismes et entreprises privés situées d'un bout à l'autre du Canada.

Depuis 1983, 80 entreprises ont remporté le Prix d'excellence à l'exportation canadienne. Ces lauréats exercent leurs activités partout au Canada, et sont représentatifs du monde de l'exportation.

C'est l'excellence professionnelle en exportation.  
(Voir page 8 : Remise.)

## Des millions accordés pour mieux exporter

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a officiellement lancé le Mois canadien de l'exportation, le 29 septembre, et annoncé un programme quinquennal de 57 millions de dollars, le Programme de promotion du commerce sur les marchés mondiaux.

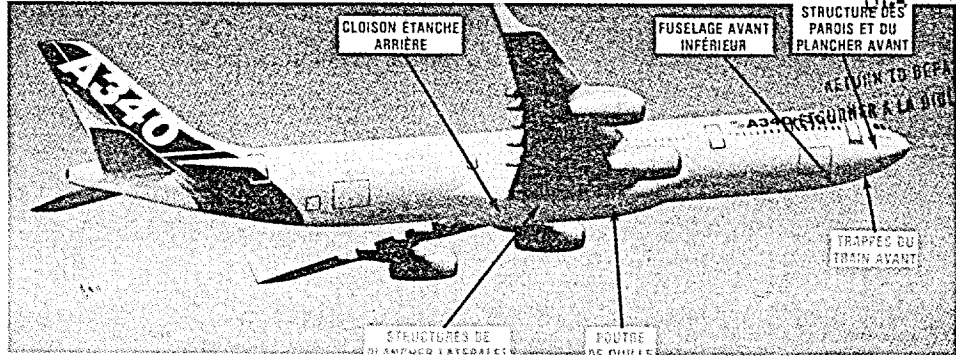
Cet ensemble spécialisé d'initiatives et de services de promotion du commerce vise à aider les petites et les moyennes entreprises canadiennes à profiter des nouveaux débouchés qu'offrira l'Accord de libre-échange, et à étendre les marchés d'exportation outre-mer, surtout ceux en Asie-Pacifique et en Europe.

« Le commerce est au centre du programme économique du gouvernement, » d'affirmer M. Crosbie. « Grâce à l'Accord de libre-échange avec les Etats-Unis et notre grande insistance sur l'aspect multilatéral du commerce, nous avons mis en place un cadre commercial pour garantir la prospérité du Canada. »

Le nouveau programme vise à :

- aider les entreprises canadiennes qui vendent aux Etats-Unis à exporter outre-mer;
- renforcer deux initiatives qui ont connu un grand succès, soit le programme 'Nouveaux exportateurs aux Etats frontaliers (NEEF)' et le programme 'WIN Exports', en mettant l'accent sur l'Asie-Pacifique et l'Europe;
- introduire le programme 'Nouveaux exportateurs vers les Etats américains du Sud (NEXUS)' pour aider les exportateurs qui connaissent déjà du succès dans le Nord des Etats- (Voir page 6 : D'excellents.)

## Nos ventes décollent en Europe



Belle envolée ! -- Voici certains des composants de fuselage que la Division Canadair de Bombardier concevra, développera et fabriquera dans le cadre du contrat de 37,3 millions de dollars décroché auprès de la société française Aérospatiale.

Le 23 septembre a été un jour faste pour l'industrie canadienne de l'aérospatiale.

Au cours d'une cérémonie à laquelle assistait M. Robert de Cotret, ministre de l'Expansion industrielle régionale, le Groupe aérospatial Canadair de Bombardier Inc. et la Société Aérospatiale de Paris ont signé un contrat portant sur la conception, la création et la fabrication de grands composants de fuselage pour les avions de ligne Airbus A330 et A340.

A cette occasion, M. de Cotret a fait remarquer que l'entente « permettra à la Division Canadair de Bombardier de bénéficier d'un transfert de technologie de pointe qui profitera non seulement à la Société et à la région de Montréal, mais à l'ensemble de l'industrie canadienne de l'aérospatiale ».

Ce contrat de 37,3 millions de dollars, annoncé dans le cadre du Programme de productivité industrielle de défense (P.P.I.D.) du Ministère, permettra de créer 600 emplois au cours des huit premières années, et l'on envisage des sommets de 1000 emplois en période de pointe. En outre, il engendrera des exportations évaluées à 1 milliard de dollars au cours d'une période de 16 ans.

Mais il y a probablement beaucoup plus; car, selon le président du Conseil de Bombardier, M. Laurent Baudoin : « En nous donnant accès à une technologie européenne de pointe, cette association nous permet d'accroître et d'élargir notre

capacité technologique et de soutenir ainsi plus efficacement la concurrence internationale. »

Canadair a envoyé à la Société Aérospatiale des ingénieurs et des technologues, afin qu'ils participent à la conception des composants et au transfert de technologie à l'entreprise montréalaise.

D'ajouter M. Baudoin : « Pour la croissance des activités du secteur aéronautique de Bombardier, l'association que nous formons avec Aérospatiale ouvre des perspectives nouvelles pour le renforcement de notre position comme fournisseur mondial de composants structureaux d'avions, en particulier sur les marchés de l'aéronautique civile. »

Ce contrat, qu'avait suivi de près l'ambassade du Canada à Paris, représente en effet la plus importante commande de fabrication de composants dans l'histoire de Canadair et la première de cette envergure à provenir d'un constructeur européen.

Pour sa part, le directeur général de la Division Avions d'Aérospatiale, M. Jacques Plénier, a souligné que le contrat fait de Bombardier « un partenaire privilégié dans le développement d'un secteur clé des activités de notre société ». Il a également insisté sur « la confiance de la Société Aérospatiale dans la compétence et les ressources techniques de son partenaire canadien ».

(Voir page 8 : Bombardier.)

## DANS CE NUMERO :

• Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux .....	2
• Voici le programme du Mois de l'exportation .....	4
• Les délégués commerciaux au service des exportateurs .....	6
• La luzerne canadienne se vend bien au Japon .....	8

Marchés mondiaux

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ARABIE SAOUDITE** -- Les entreprises canadiennes qui veulent établir, en Arabie saoudite, un siège d'opération régional en vue de fabriquer et d'exporter des produits pétrochimiques d'aval, des aliments transformés ou d'autres produits manufacturés, doivent communiquer avec l'ambassade du Canada pour obtenir des renseignements sur des partenaires éventuels et sur les stimulants accordés aux investisseurs. Pour obtenir d'autres renseignements, écrire à l'ambassade du Canada, P.O. Box 94321, Ryad 11693, Arabie saoudite. (Renseignements reçus le 10.IX.1988.)

**GRANDE-BRETAGNE** -- Une entreprise britannique recherche des fabricants canadiens d'appareils de mesure électronique de la circulation d'air et de la pression. Communiquer avec : J.C. Cumming, Sales and Marketing Manager, Air-Neonics Ltd., Monument Industrial Park, Chalgrove, Oxford OX9 7RW, Royaume-Uni. (Renseignements reçus le 5.IX.1988.)

**GRANDE-BRETAGNE** -- Un entrepreneur britannique d'horticulture désire acheter des outils de jardin manuels fabriqués au Canada. Communiquer avec : Nick Rainey, Garden Contractor, 5 Berewecke Ave., Winchester, Hampshire SO22 6 BH, Royaume-Uni. (Renseignements reçus le 23.VIII.1988.)

**GRANDE-BRETAGNE** -- Une société britannique de promotion commerciale désire acheter des transformateurs, des grues, des pompes, etc. pour un projet conçu au Pakistan. Cette entreprise recherche tout particulièrement les appareils de forage rotatifs et à percussion pour puits d'eau, ainsi que des pompes aspirantes (capacité : 5 et 20 cu/sec). Communiquer avec : F.H. Burney, 16 Gloucester Rd., Londres SW7 4RB, Royaume-Uni. Tél. : 925504 BURNLEY G. Tél. : 01-584-4646. (Renseignements reçus le 11.VIII.1988.)

**GRECE** -- L'Administration hellénique de l'énergie a lancé un appel d'offres, clôturant le 15 novembre, en vue d'acquies 547 pièces détachées pour véhicules tout-terrain. Spécifications : 2 litres, série IIA, III 88 pouces (109) pouces et 1 tonne. Les documents de l'appel d'offres, rédigés en anglais, peuvent être expédiés aux entreprises contre virement de 55-60 \$, Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Tél. : (Code de destination 60) 215584. Indicateur : 215584 DOM GR.

**HONGRIE** -- Dans le cadre d'un projet de centrale électrique financé par la Banque mondiale, deux appels d'offres ont été lancés au nom de plusieurs entreprises de services publics hongroises d'électricité. Le premier appel d'offres, clôturant le 17 novembre, concerne 6 unités de relais de protection télécommandés, qui devront remplacer le système de protection du grand réseau national de 400 KV, à cause de l'usure avancée des réseaux actuels et des pannes qu'elle a provoquées. Cet appel d'offres comprend les essais statiques et dynamiques des relais de protection. Les offres doivent être assorties d'une caution de soumission égale à 2% au moins de la valeur de l'offre. Le second appel d'offres, clôturant le 16 novembre, concerne la fourniture des équipements suivants : 5 voitures de localisation des pannes de câbles; 4 unités de localisation des pannes de câbles; un récepteur universel; un localisateur de pannes conçu pour les câbles de puissance; 2 appareils d'essai des gaines de câbles; un pont de localisation des pannes de câbles; un localisateur des pannes de câbles destiné aux câbles de télécommunication; une voiture de localisation des pannes de câbles haute tension; et un équipement d'essai des sources d'énergie, conçu pour vérifier sur place les tensions alternatives des câbles et des génératrices à tensions moyennes. Les entreprises peuvent soumettre leur offre pour un seul ou pour l'ensemble des articles mentionnés. En outre, tous les documents utiles concernant les deux appels d'offres peuvent être expédiés contre virement de 200 \$ U.S. (par appel d'offres) au compte de la société ERBE, no MNB-209-06245, détenue à la Banque nationale de Hongrie. Pour obtenir d'autres détails, communiquer avec: Mme Edeltraut Csaba ou M. Antal Vavrik, ERBE,

tél. : (011-36-1)126-281; télex : (61) 225442.

**MEXIQUE** -- Un distributeur mexicain est à la recherche de fournisseurs canadiens en vue d'acquies les stocks d'articles suivants : 5 000 boîtes de savon de bain et de blanchissage; 40 tonnes de rouleaux de papier de toilette simples et doubles; 350 tonnes de suif de boeuf; 80 tonnes de soude caustique, liquide et sèche; un stock de cellulose pour serviettes sanitaires; 90 tonnes de carbonate de soude anhydre; 15 tonnes de triphosphosphate de soude; 70 tonnes de sulfate de soude; 25 tonnes de silicate de soude neutre; 100 tonnes de dodécylbenzène; 20 tonnes de soufre; 13 200 tonnes de paraffine blanche aux solides; 130 tonnes de résine polyéthylène; des cartons de talc, de lotion et de savon pour hommes, femmes et nourrissons; du vernis à ongles et du rouge à lèvres; de la pâte dentifrice; des déodorants en bloc solide et en atomiseur; des matériels de chirurgie, notamment des pansements et des instruments; des machines et des équipements pharmaceutiques; des matériels jetables en plastique; des matériels électriques haute et basse tension; du coton; des fournitures de bureau; des machines d'emballage pour aliments; et, enfin, des machines pour fabriquer des boutons. On recommande vivement aux fournisseurs d'envoyer leurs brochures, leurs catalogues, et tous les renseignements sur les prix aux consommateurs et aux distributeurs, les conditions de paiement, etc. à l'adresse suivante : Ing Jose Luis Estrada, Desuca-Distribution Exportation Y Servicios Unificados Comerciales Y Administrativos, Av Jose Ma Pino Suarez 13, Col Santa Ana Tlapaltilan, Toluca, Edo de Mexico. Tél. : 174330 ADUAME. Télécopieur : (72) 30774.

**REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE ALLEMANDE** -- La Fortschritt Landmaschinen - Export-Import, désire entrer en contact avec un producteur canadien de composants industriels, dont des chaînes à rouleaux (pour applications simples, doubles et triples); des treillis métalliques (pour filtres et pour l'industrie électronique); des fils en acier inoxydable, en cuivre et en laiton (pour les micro-treillis et pour des treillis à mailles plus espacées). Envoyer des documents concernant son entreprise et ses produits à : Harmut Schulte, Stellvertreter des Generaldirektors, Fortschritt Landmaschinen Export-Import, Bruno-Faut-Strasse A, DDR-1185 Berlin. Tél. : 112522. (Renseignements reçus le 22.IX.1988.)

**REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE ALLEMANDE** -- La Division Nagema de la société Fortschritt Landmaschinen Export-Import recherche un fournisseur canadien d'équipements d'emballage et de transformation d'aliments, afin de moderniser l'industrie nationale de la transformation des aliments. Les articles demandés sont les suivants : équipement de transformation et de mise en boîte des légumes (y compris un équipement d'étiquetage rapide capable de fixer cinq étiquettes par bouteille); équipement d'emballage de confiseries (en particulier pour emballer les pralines et les gaufrettes); équipement d'emballage de produits pharmaceutiques; équipement d'emballage d'ampoules; équipement d'emballage de cosmétiques, et équipement d'emballage de produits chimiques domestiques (y compris les détergents à vaisselle). Faire connaître les capacités de son entreprise et envoyer des documents sur ses produits à M. Harmut Schulte (voir appel d'offre ci-dessus). (Renseignements reçus le 22.IX.1988.)

**REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE ALLEMANDE** -- Un fabricant d'outils de jardin est à la recherche d'une entreprise canadienne capable de lui fournir une fabrique de pelles ou de bêches. La capacité totale de la fabrique doit être de 800 000 unités par an, et la production horaire minimale doit être de 280 unités. Le rendement doit correspondre aux normes britanniques (BS 3388) et ouest-allemandes. Communiquer avec : Dr. Horst Eckert, Directeur, IBERMAN GMBH, Thulestrasse 44, Berlin, DDR-1100. Tél. : 1145 43 IBERMAN DD. (Renseignements reçus le 19.IX.1988.)

**TURQUIE** -- La Société des Charbonnages turcs (Turkish Coal Enterprises, TKIK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 2 novembre, en vue d'acquies 45 explosifs pour les mines de charbon souterraines. Spécifications : l'explosif doit être ignifuge, du type générateur-condenseur, et portatif (avec support); le temps de décharge de l'énergie doit être de 45 ms/minute; enfin, le mécanisme doit montrer les ruptures de connexion des câbles. Les entreprises des pays membres de la Banque mondiale doivent poster une caution de soumission de 3% et une caution d'exécution de 1% au moyen de lettres de crédit irrévocables (dossier de la Banque mondiale n 50-50-TK1/45). Notre mission peut expédier les documents de l'appel d'offres contre virement de 90 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. Tél. : (code de destination 607) 42369. Indicateur : (42369 DCAN TR).

**TURQUIE** -- La Société des charbonnages turcs (Turkish Coal Enterprises, TKIK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 3 novembre, en vue d'acquies, en grand nombre, divers types d'équipements de sécurité. On demande en particulier : 21 détecteurs de méthane; 20 détecteurs de CO<sub>2</sub>; 16 détecteurs de CO; 3 appareils de mesure du PW; 7 appareils de mesure de l'hydrogène; 9 baromètres anéroïdes; 11 anémomètres; 2 décibélomètres; 14 appareils respiratoires à oxygène, à circuit fermé; et 2 appareils respiratoires automatiques. Les entreprises des pays membres de la Banque mondiale doivent envoyer une caution de soumission de 3% et une caution d'exécution de 10%. Ces montants doivent être fixés FAB-CAF, et versés au moyen d'une lettre de crédit irrévocable. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** -- La Société des charbonnages turcs (Turkish Coal Enterprises) (TKIK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 4 novembre, en vue d'acquies : A) 2 850 vérins hydrauliques et B) 1 750 barres de toiture en acier. Spécifications pour la partie (A) : chaque vérin doit comprendre deux pompes hydrauliques à parois intérieures et extérieures galvanisées (excepté l'élément télescopique); la paroi extérieure de l'élément télescopique doit comporter un revêtement au nickel-cadmium; les vérins doivent convenir aux barres de toiture en acier du type wanwersh; hauteur minimum à l'état fermé : 1500 mm (max. 1600 mm); hauteur maximale prolongée : 2500 mm (min. 2400 mm); charge utile : 40 tonnes; charge de réglage minimale : 18 tonnes; pression de fonctionnement maximale : 400 kg/cm<sup>2</sup>; course du vérin intérieur : 900 mm; poids total maximal : 85 kg; les stations de pompage doivent être séparées de 200 m de l'entrée frontale; et la pompe doit pouvoir contrôler au moins trois vérins simultanément. Spécifications pour (B) : longueur : 1250 mm; hauteur du bras : 96 mm; largeur transversale : 100 mm; inclure des boulons de connexion (et une clavette ronde) conformes aux normes DIN21551. D'autre part, on exige une caution de soumission de 3% et une caution d'exécution de 10%. Le paiement doit s'effectuer par l'entremise de la Banque mondiale au moyen d'une lettre de crédit irrévocable (dossier de la Banque mondiale no. 12-TK1/38-42). On peut obtenir les spécifications ou les documents des appels d'offres (contre virement de 140 \$) en communiquant avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** -- La Société des charbonnages turcs (Turkish Coal Enterprises, TKIK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 1er novembre, en vue d'acquies A) 35 perforatrices de roches; B) 30 perforatrices à main; et C) 60 marteaux pneumatiques. Spécifications pour A) : résistance globale de 800-1000 kg/cm<sup>2</sup> (pour la perforation des roches dures); perforation à injection d'eau et système de graissage; source d'énergie à air comprimé (4-6 BAR); 21 000 coups/min.; tige hexagonale 22 x 108 mm (selon les normes); et longueur du forage : 2500-3000 mm. Spécifications pour B) : source d'énergie à air comprimé (4-6 BAR); tige de forage hélicoïdale de 33 mm; diamètre du forage : 38 mm; 600-800 tours/minute;

(La suite page 3.)

## Débouchés commerciaux

(Suite de la page 2.)

pooids : 10-13 kg; longueur du forage : 2000-3000 mm; et couple de torsion d'environ 70 mm. Spécifications pour C) : poids d'environ 8 kg (sans le manche); longueur : 400-475 mm (sans le manche); source d'énergie à air comprimé (4-6 BAR); 1400-1600 coups/minute; diamètre du piston : 37 mm; longueur de la course : 115 mm. Les sociétés des pays membres de la Banque mondiale doivent envoyer une caution de soumission de 3 % et une caution d'exécution de 10 %. Ces montants doivent être fixés FAB-CAF au moyen d'une lettre de crédit irrévocable (dossier de la Banque mondiale n 112-TK1/49-50-51). Les spécifications et les documents de l'appel d'offres peuvent être expédiés aux entreprises canadiennes contre virement de 90 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** -- L'administration turque de l'énergie électrique a lancé un appel d'offres, clôturant le 1er décembre, en vue d'acquérir 160 interrupteurs destinés à des disjoncteurs. Voici les spécifications : 380 KV; 1 600-3,150A; et 40 KA. On exige une caution de soumission de 3 %. Notre mission peut expédier les documents de l'appel d'offres contre virement de 200 \$ U.S. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** -- La Société des charbonnages turcs (Turkish Coal Enterprises, TKIK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 3 novembre, en vue d'acquérir

des machines de chargement munies de mâts de forage (simples). Les entreprises des pays membres de la Banque mondiale doivent envoyer une caution de soumission de 3 % et une caution d'exécution de 10 % au moyen d'une lettre de crédit irrévocable (dossier de la Banque mondiale n 152-TK1/46). Les spécifications et les documents de l'appel d'offres peuvent être expédiés aux entreprises canadiennes contre virement de 130 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. **TURQUIE** -- La Société des charbonnages turcs (Turkish Coal Enterprises, TKIK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 2 novembre, en vue d'acquérir 140 téléphones souterrains destinés à un environnement dominé par le méthane. Spécifications : téléphones muraux à cadran rotatif; ignifuges (type fermé) et à l'épreuve de la poussière, de l'humidité et de l'eau; niveau de protection : IP 5A (DIN40050). Les entreprises des pays membres de la Banque mondiale doivent envoyer une caution de soumission de 3 % au moyen d'une lettre de crédit irrévocable (dossier de la Banque mondiale n 152-TK1/46). Les documents de l'appel d'offres peuvent être expédiés aux entreprises canadiennes contre virement de 80 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** -- L'Administration turque de l'énergie électrique a lancé un appel d'offres, clôturant le 22 novembre, en vue d'acquérir les types suivants d'isolateurs qui entreront dans la construction de lignes de transmission de 380-KV : 75 000 éléments de

U.100 BL; 25 000 éléments de U.160 BS; 350 000 éléments de U.160 BL; 70 000 éléments de U.100 AS; et 30 000 éléments de U.160.AS. On exige une caution de soumission de 3 %. Notre mission peut obtenir les documents de l'appel d'offres contre virement de 100 \$ U.S. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE** -- La Société des charbonnages turcs (Turkish Coal Enterprises, TKIK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 3 novembre, en vue d'acquérir des machines de chargement munies de mâts de forage (simples). Les entreprises des pays membres de la Banque mondiale doivent envoyer une caution de soumission de 3 % et une caution d'exécution de 10 % au moyen d'une lettre de crédit irrévocable (dossier de la Banque mondiale n 152-TK1/46). Les spécifications et les documents de l'appel d'offres peuvent être expédiés aux entreprises canadiennes contre virement de 130 \$. 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.**

## Bons tuyaux sur les 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.

**Cameroun** -- Programme de sécurité des approvisionnements alimentaires en vue d'appuyer les projets concernant les investissements, les politiques et les revenus, afin d'améliorer la sécurité du ravitaillement. Prêt : 100 millions. (Ministère de l'Agriculture, du Commerce et de la Planification.)

**Colombie** -- Projet de distribution d'énergie visant à aider les sociétés ICEL et CORELCA dans la mise en oeuvre de leur programme d'investissements concernant un réseau de distribution de courant. Prêt : 50 millions. (CORELCA/ICEL, A.A. 16243, Bogota, Colombie. Tél. : 571-243-9110. Téléc : 396-43319.)

**Chine (République populaire de)** -- 1) Projet d'expansion agricole à plusieurs volets dont les principaux concernent des améliorations dans la production du coton, la recherche, la production de semis, le drainage et l'irrigation, les récoltes, la transformation, et dans l'infrastructure de la mise en marché. Ce programme peut comprendre l'aquaculture côtière. Prêt : 100 millions. (Gouvernement de la province d'Hebei.) 2) Un projet consacré au secteur forestier et visant à instaurer une méthode sectorielle de prêts destinée au boisement et à d'autres activités forestières. Prêt : 110 millions. (Ministère des Forêts.)

3) Projet d'exploitation de terres côtières comprenant le développement de la pêche marine sur 2 milles de la zone économique prolongée, l'aquaculture côtière, la récupération de terres côtières, l'exploitation des fruits et du bétail destinés à l'exportation. Prêt : 40 millions. (Gouvernement de la province de Guangdong-Municipalité de Guangzhou, 305, rue Dong Feng, Guangzhou.) 4) Programme de crédit agricole destiné à poursuivre les opérations de commercialisation entreprises sous l'égide de la Banque agricole de Chine et des coopératives connexes de crédit agricole. Prêt : 100 millions. (Banque agricole de Chine.) 5) Développement du secteur chimique de la province de Yunnan, qui comprendra trois volets : stratégie du secteur chimique provincial; ligne de crédit; et développement administratif. Prêt : 120-300

millions. (A déterminer.) 6) Construction de deux centrales de 600 MW, avec ses lignes de transmission et ses sous-stations pour la centrale thermique du Zhouxian. Prêt : 200 millions. (Ministère de l'Energie, B.P. 2905, Beijing. Tél. : 367931-2637. Téléc : 22466.) 7) Deuxième phase de la construction du barrage et de la centrale prévus par le projet hydroélectrique de Shuikou. Prêt : 200 millions. (Ministère de l'Energie : voir ci-dessus.) 8) Projet de transport urbain destiné à la région métropolitaine de Shanghai, afin de réduire les principaux embouteillages et d'améliorer le système de transport. Prêt : 150 millions. (Bureau municipal des finances de Shanghai, 60, rue Jiu Jiang, Shanghai. Tél. : 219610.) 9) Première étape d'un programme conçu pour améliorer les conditions de vie dans les villes de Liaoning. Ce projet comprendra des améliorations physiques et administratives du réseau d'approvisionnement en eau des villes de Shenyang, Yingkou et Fuxin, et des transports urbains dans le Shenyang. Prêt : 165 millions. (Gouvernement de la province de Liaoning-Municipalités de Shenyang, Yingkou et Fuxin, Département de la construction urbaine et rurale, 2, rue Taiyuan, quartier de Heiping, ville de Shenyang, province de Liaoning.) 10) Programme global visant l'amélioration de l'approvisionnement en eau, des égouts, du contrôle de la pollution de l'environnement, des transports urbains, et des logements à Tianjin. Prêt : 150 millions. (Municipalité de Tianjin, 167, rue Tagu, Tianjin.) 11) Programme d'amélioration de l'approvisionnement en eau, des égouts, de la destruction des déchets solides et du contrôle de la pollution de l'environnement à Shanghai. Prêt : 130 millions. (Municipalité de Shanghai, 60, rue Jiu Jiang, Shanghai. Tél. 219610.)

**Côte d'Ivoire** -- Première phase d'un programme national visant à organiser, pour jeunes adultes des campagnes, des activités rurales productives. Met l'accent sur l'amélioration de l'accès aux services agricoles et à la propriété terrienne. Prêt : 20 millions. (Ministère de l'Agriculture et du Développement rural.)

**Egypte** -- Expansion de la base agricole du pays en vue d'inclure la construction d'un réseau d'irrigation et de drainage et de fournir un appui financier aux agriculteurs pour l'achat de machines et de matériels agricoles. Prêt : 50 millions. (Ministère de l'Agriculture, Dokki, le Caire. Tél. : 704746. Téléc : 927-

21360.)

**Ethiopie** -- 1) Programme d'exploitation des ressources naturelles afin d'améliorer la rentabilisation de l'énergie dans l'industrie, de rentabiliser la biomasse et d'exploiter les ressources énergétiques. Le programme comprend des études de faisabilité et des centres d'exploitation pilotes de gaz naturel, l'amélioration de la raffinerie d'Assab, l'expansion de la production d'énergie de la région d'Asmara, et l'amélioration administrative du secteur minier. (Ministry of Mining and Energy, P.O. Box 486, Addis Abeba. Tél. : 44-80-25-29. Téléc : 976-21448.) 2) Un programme de réforme du secteur industriel conçu pour rendre plus efficace la répartition des ressources, stimuler l'expansion des exportations, et améliorer la productivité des usines; pour améliorer les ressources financières destinées au développement industriel par l'entremise de la Banque d'aide; pour financer l'aide technique concernant les investissements dans la production, afin d'améliorer la stratégie d'expansion et de promotion des exportations; et pour améliorer le rendement de la production industrielle destinée au marché intérieur. Prêt : 30 millions. (Ministry of Industry, P.O. Box 704, Addis Abeba. Tél. : 44-80-25-29. Téléc : 976-21448.)

**Gabon** -- Programme triennal d'entretien des routes. Prêt : 30 millions. (Ministère des Travaux publics, Libreville.)

**Guinée Bissau** -- Projet de suivi visant à poursuivre le renforcement des capacités macro-économiques dans les principales institutions. Prêt : 9,7 millions. (Bank of Guinea Bissau, 38 Avenida Amílcar Cabral, Bissau, Guinée Bissau. Tél. : 212434. Téléc : 241 BNG Bl.)

**Guinée** -- Programme de gestion des ressources naturelles. Ce programme comprend la rationalisation de l'exploitation des ressources halieutiques et la protection des forêts. Prêt : 40 millions. (State Secretariat for Fisheries, SEP, Ministry of Natural Resources, Energy and Environment, MRNEE. Tél. : 33-11-86. Téléc : 22350 MINGEO.)

Pour tout renseignement sur ces projets, communiquer avec le délégué commercial du pays dont relève la région du projet en question. Les numéros de téléc des délégués commerciaux sont disponibles auprès du centre Info-Export (appeler sans frais le 1-800-267-8376).

# A noter au programme du Mois de l'exportation

Le Mois canadien de l'exportation sera marqué par un grand nombre d'événements liés au commerce, qui auront lieu, en octobre prochain, d'un bout à l'autre du Canada.

Qu'il s'agisse d'une mission d'approvisionnement organisée à Vancouver, ou d'un colloque d'étude sur les débouchés prévu à Charlottetown, le thème essentiel de ces manifestations sera l'accroissement des exportations de produits et de services canadiens.

Ces événements, qui auront lieu dans tout le pays à partir du 10 octobre, sont groupés ci-dessous par province.

(La liste comprend également certaines activités qui auront lieu en novembre.)

## Colombie-Britannique

11 octobre : Carrefour Export 88. Victoria. Téléphoner à D. Loader, au (604) 660-3932.

11 octobre : Activité du Mois de l'exportation. Nanaimo. Téléphoner à P. Zalite, au (604) 666-1437.

12-13 octobre : Carrefour Export 88. Vancouver. Téléphoner à P. Zalite, au (604) 666-1437.

14 octobre : Carrefour Export 88. Kelowna. Téléphoner à P. Zalite, au (604) 666-1437.

14 octobre : Activité du Mois de l'exportation. Kamloops. Téléphoner à S. Ishiguro, au (604) 666-1437.

3-4 novembre : Colloque 'Comment obtenir des fournisseurs'. Téléphoner à R. Stephenson, au (604) 666-1443.

## Alberta

11 octobre : Colloque sur la vente dans les foires commerciales. Medicine Hat. Téléphoner à J. Hamill, au (403) 527-5214.

11 octobre : Mission de Sonatrack au Canada. Edmonton. Téléphoner à D. Courchene, au (403) 420-2944.

11-18 octobre : Tournée d'une mission d'échange russe consacrée aux semis. Edmonton. Téléphoner à D. Hill, au (403) 427-4241.

12 octobre : Colloque sur l'exportation en Californie. Edmonton. Téléphoner à B. Westlund, R. Liepert, au (403) 427-4809.

13 octobre : Colloque sur l'exportation vers le sud-ouest des Etats-Unis. Calgary. Téléphoner à B. Westlund, R. Liepert, B. Jaschkef, B. Himmo, au (403) 427-4809.

17-18 octobre : Carrefour Export 88. Calgary. Téléphoner à M. Brennan, au (403) 292-4575.

19 octobre : Colloque sur la vente dans les foires commerciales. Calgary. Téléphoner à D. Chinski, B. Lockwood, au (403) 263-7435.

19-20 octobre : Carrefour Export 88. Edmonton. Téléphoner à J. Kepper, au (403) 420-4415.

23-29 octobre : Semaine des petites entreprises. Edmonton, Calgary. Téléphoner à D. Bender, au (403) 420-2944.

26 octobre : Banquet en l'honneur des exportateurs de Camrose. Camrose. Téléphoner à P. Twomey, au (403) 672-4217.

## Saskatchewan

13 octobre : Colloque sur le contrôle de la qualité des produits alimentaires. Saskatoon. Téléphoner à B. Darling, au (306) 975-4346.

16 octobre : Conférence sur la volaille et les processeurs d'oeufs canadiens. Regina. Téléphoner à P. Hahn, au (613) 995-1775.

21 octobre : Carrefour Export 88. Regina. Téléphoner à R. McLeod, au (306) 975-5518.

24 octobre : Carrefour Export 88. Saskatoon. Téléphoner à R. McLeod, au (306) 975-5518.

25 novembre-3 décembre : Foire Agribition. Regina. Téléphoner à G. Adamson, au (306) 787-2222.

## Manitoba

13 octobre : Comment améliorer vos capacités d'exportation. Winnipeg. Téléphoner à E. Borsboom, au (204) 474-8851.

13 octobre : Stratégies d'expansion des exportations vers les Etats-Unis. Winnipeg. Téléphoner à B. Armit, au (204) 944-5347.

18 octobre : La crise agricole - un point de vue européen. Winnipeg. Téléphoner à T. van Rosmalen,

au (204) 983-2387.

20 octobre : Comment améliorer vos capacités d'exportation. Winnipeg. Téléphoner à E. Borsboom, au (204) 474-8851.

23 octobre : Semaine des petites entreprises. Téléphoner à R. Lavergne, au (204) 983-7900.

25 octobre : Carrefour Export 88. Winnipeg. Téléphoner à T. van Rosmalen, au (204) 983-2387.

27 octobre : Comment améliorer vos capacités d'exportation. Winnipeg. Téléphoner à E. Borsboom, au (204) 474-8851.

27 octobre : Prix à l'exportation du Manitoba. Winnipeg. Téléphoner à J. Stewart, au (204) 945-2775.

31 octobre : Les débouchés à l'exportation, visite du Nord. Téléphoner à S. Coughlin, au (204) 983-2097.

3 novembre : Comment améliorer vos capacités d'exportation. Winnipeg. Téléphoner à E. Borsboom, au (204) 474-8851.

## Ontario

12 octobre : Defence Industrial Supply Centre. Toronto. Téléphoner à K. Fisher, au (416) 965-5875.

13 octobre : La rentabilisation des foires commerciales internationales. Toronto. Téléphoner à D. Paterson, au (416) 973-5054.

17 octobre : Carrefour Export 88. Cambridge. Téléphoner à K. Fisher, au (416) 965-5875.

18 octobre : Carrefour Export 88. London. Téléphoner à K. Fisher, au (416) 965-5875.

19 octobre : Carrefour Export 88. Barrie. Téléphoner à K. Fisher, au (416) 965-5875.

20 octobre : Carrefour Export 88. St. Catharines. Téléphoner à K. Fisher, au (416) 965-5875.

21 octobre : Carrefour Export 88. Ottawa. Téléphoner à D. Patterson, au (416) 973-5054.

24 octobre : Carrefour Export 88. Trenton. Téléphoner à K. Fisher, au (416) 965-5875.

24 octobre : Carrefour Export 88. Toronto. Téléphoner à D. Patterson, au (416) 973-5054.

25 octobre : Carrefour Export 88. North Bay. Téléphoner à K. Fisher, au (416) 965-5875.

26 octobre : Carrefour Export 88. Sault Ste. Marie. Téléphoner à K. Fisher, au (416) 965-5875.

27 octobre : Carrefour Export 88. Windsor. Téléphoner à K. Fisher, au (416) 965-5875.

28 octobre : Carrefour Export 88. Sarnia. Téléphoner à K. Fisher, au (416) 965-5875.

Novembre (date à confirmer) : Atelier de transfert de technologie. Téléphoner à O. Corbu, au (416) 973-5056.

2 novembre : Acheteurs de meubles au salon IDEX International Design Show. Téléphoner à J. Radwanski, au (416) 963-2500.

6 novembre : Association canadienne des commerces de semence. Téléphoner à S. Elkady, au (613) 996-3460.

7 novembre : Medical Technology International. Téléphoner à B. Cream, au (519) 679-5820.

8-9 novembre : Medical Technology International. London. Téléphoner à O. Corbu, au (416) 973-5056.

9 novembre : Colloque-débouchés pour le matériel de défense. Téléphoner à P. Melnichuk, au (416) 973-5059.

9 novembre : Private Label Expo Trade Mission. Toronto. Téléphoner à H. Pilot, au (416) 965-5399.

14 novembre : Coopération industrielle France-Canada. Téléphoner à J. Hammill, au (416) 973-5055.

17 novembre : Comment profiter des foires commerciales internationales. Téléphoner à V. St. Louis, au (416) 973-5054.

20 novembre : Arrivée d'acheteurs au Mode Accessoires. Téléphoner à H. Pilot, au (416) 965-5399.

22 novembre : Colloque-débouchés pour le matériel de défense. Oakville. Téléphoner à P. Melnichuk, au (416) 973-5059.

24 novembre : Association canadienne des produc-

teurs de semence. Téléphoner à S. Elkady, au (613) 996-3460.

30 novembre : Comment profiter des foires commerciales internationales. Téléphoner à V. St. Louis, au (416) 973-5054.

## Québec

12 octobre : Au-delà du libre-échange - l'Europe de l'an 1992. Montréal. Téléphoner à L. Dumas, au (514) 866-7774.

12 octobre : Réunion-petit-déjeuner sur le commerce extérieur. Montréal. Téléphoner à H. Létourneau, au (514) 878-4651.

13 octobre : Le transport international des marchandises. Jonquières. Téléphoner à M. Mireault, au (514) 271-3222.

13 octobre : Carrefour Export 88. Rimouski. Téléphoner à A. Audet, au (418) 722-3282.

14 octobre : Carrefour Export 88. Québec. Téléphoner à P. Mattéo, au (418) 648-2506.

17-19 octobre : Carrefour Export 88. Montréal. Téléphoner à C. Lavoie, au (514) 283-6779.

18-19 octobre : Nouveaux débouchés commerciaux - Montréal 1988. Montréal. Téléphoner à H. Létourneau, au (514) 878-4651.

20 octobre : Carrefour Export 88. Sherbrooke-Magog. Téléphoner à R. Poirier, au (819) 564-5904.

20 octobre : Le transport international des marchandises. Sherbrooke. Téléphoner à N. Mireault, au (514) 271-3222.

21 octobre : Carrefour Export 88. Outaouais-Ottawa. Téléphoner à B. Bouma, au (613) 996-8713.

25 octobre : Le crédit étranger. Montréal. Téléphoner à H. Létourneau, au (514) 878-4651.

26-27 octobre : Les institutions financières internationales. Montréal. Téléphoner à I. Friedman, au (514) 283-8795.

27 octobre : Le transport international des marchandises. Trois-Rivières. Téléphoner à N. Mireault, au (514) 271-3222.

29-31 octobre : Le salon de la P.M.E. Téléphoner à D. Boisvert, au (514) 842-1042.

31 octobre : Infomar 88, les ordinateurs dans le commerce maritime mondial. Téléphoner à D. Drendel, au (418) 647-2927.

17 novembre : Les conséquences du libre-échange pour des secteurs clés. Montréal. Téléphoner à P. Proulx, au (514) 343-6543.

## Nouveau-Brunswick

11 octobre : Carrefour Export 88. Saint John. Téléphoner à J. Gorham, au (506) 643-4111.

12 octobre : Carrefour Export 88. Moncton. Téléphoner à J. Richard, au (506) 857-6452.

20 octobre : Colloque sur les exportations, et exposition technologique. Campbellton. Téléphoner à I. Landry, au (506) 857-6421.

Nouvelle-Ecosse

11 octobre : Carrefour Export 88. Halifax. Téléphoner à D. Rosenthal, au (902) 426-6125.

13 octobre : Carrefour Export 88. Sydney. Téléphoner à J. Roach, au (902) 564-6453.

15 octobre : La prospérité par le libre-échange. Halifax. Téléphoner à J. Wentzell, au (902) 420-0233.

16 octobre : Comment faire des affaires avec l'Indonésie. Halifax. Téléphoner à C. Thornley, au (902) 421-8686.

## Ile-du-Prince-Edouard

10 octobre : Carrefour Export - accueil des exportateurs. Summerside. Téléphoner à F. Dickson, au (902) 566-7443.

12 octobre : Carrefour Export 88. Charlottetown. Téléphoner à H. McKinnon, au (902) 892-3424.

13 octobre : Rencontre avec de jeunes entrepreneurs. Charlottetown. Téléphoner à E. Jordan, au (902) 566-7425.

17 octobre : Lauréats du Prix d'excellence à l'exportation canadienne. Charlottetown. Téléphoner

(La suite page 5.)

(Suite de la page 4.)

à F. Dickson, au (902) 566-7443.  
24 octobre : Comment préparer un plan de mise en marché. Charlottetown. Téléphoner à E. Jordan, au (902) 566-7425.

31 octobre : Rencontre avec les Clubs 4-H. Charlottetown. Téléphoner à E. Jordan, au (902) 566-7425.  
15 novembre : Foire commerciale fondée sur les approvisionnementnements. Charlottetown. Téléphoner à F. Dickson, au (902) 566-7443.

## Terre-Neuve

14 octobre : Carrefour Export 88. St. John's. Téléphoner à P. Cronin, au (709) 772-5511.  
24 octobre : Mission canadienne consacrée à la pêche espagnole. Téléphoner à P. Rose, au (709) 772-4864.  
26 octobre : Remise des Prix à l'exportation de Terre-Neuve. St. John's. Téléphoner à K. Coxworthy, au (709) 576-5690.

27-28 octobre : Dîner pour les prix à l'exportation de Terre-Neuve. St. John's. Téléphoner à P. Cronin, au (709) 772-5511.

6 novembre : Salon Marine 88. Téléphoner à E. Breen, au (709) 772-5511.

7-9 novembre : Colloque sur les transports. St. John's, Gander, Corner Brook. Téléphoner à P. Cronin, au (709) 772-5511.

15 novembre : Foire de l'artisanat de Terre-Neuve. St. John's. Téléphoner à C. Reynolds, au (709) 576-5690.

## Yukon

17 octobre : Banque fédérale de développement économique -- Semaine des affaires. Whitehorse. Téléphoner à A. Hay, au (403) 668-4655.

## Territoires du Nord-Ouest

12 octobre : Introduction aux affaires. Yellowknife. Téléphoner à J. Titterington, au (403) 920-8575.

## Pleins feux sur les débouchés tout 'pacifiques'

La Sixième conférence sur les débouchés dans le bassin du Pacifique (PROC VI), qui débutera le 27 février prochain au Centre Sheraton de Montréal, fera valoir les débouchés et les défis qu'offre cette région pour les négociants et les investisseurs canadiens.

Organisée par le Comité canadien du Conseil économique du bassin du Pacifique (CEBP), cette conférence sera consacrée à chacun des treize principaux marchés de la région.

L'ordre du jour, comprend également des séances où l'on traitera, entre autres, des sujets suivants : l'influence des conceptions commerciales locales sur les débouchés; l'évolution des règlements en vigueur; les entreprises conjointes, les transferts de technologie, et les investissements directs.

Chaque séance sera dirigée par une personnalité canadienne du monde des affaires, par un représentant de commerce travaillant dans un pays d'outre-mer, par un délégué commercial canadien ou par un agent commercial du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) responsable du pays en question.

Cette conférence, prévue pour quatre jours, sera présidée par M. Bernard Lamare, président et directeur général de Lavalin Inc. L'événement sera co-parrainé par plusieurs ministères et agences, dont le MinAffex.

En outre, les séances simultanées et les discours des principaux invités n'empêcheront nullement les participants de s'entretenir en privé, aux heures prévues, avec les délégués commerciaux et les représentants de commerce venus d'outre-mer.

De plus, parallèlement au programme principal, on a prévu un programme d'une journée consacré aux importateurs, programmé auquel assisteront un certain nombre d'exportateurs des pays de l'ANASE (Association des nations de l'Asie du Sud-Est).

Pour de plus amples renseignements sur la Sixième conférence sur les débouchés dans le bassin du Pacifique (PROC VI), communiquer avec Mme Diane Caldwell, Comité canadien du Conseil économique du bassin du Pacifique, au (613) 238-4000.

## Conférence populaire sur le matériel de défense

L'année dernière, toutes les places ont été vendues. Donc, si vous voulez assister à la Conférence sur l'industrie de la défense du *Financial Post*, agissez dès maintenant.

Prévue cette année pour les 26 et 27 octobre à l'Hôtel Westin d'Ottawa, cette conférence aura pour thème : «La coopération et la concurrence».

A cette occasion, un fameux bataillon d'orateurs canadiens et étrangers prendra la parole, en particulier : le capitaine Richard Sharpe, rédacteur en chef de *Jane's Fighting Ships*; l'ancien ambassadeur, M. Robert Komer, aujourd'hui expert-conseil auprès de la Rand Corp.; le contre-amiral John Anderson, directeur du programme d'achat canadien de sous-marins; M. Robert McCormack, responsable des services de soutien à la production du ministère de la Défense des Etats-Unis; M. Arthur Nightingale, président des chantiers Saint John Shipbuilding; et le général de brigade Peter Cameron, co-président du Conseil consultatif de la préparation industrielle de défense.

Les droits d'inscription à la conférence sont de 525 \$. Pour réserver une place ou pour recevoir une documentation sur la conférence, communiquer avec : Mme Paula Gould, du *Financial Post*, au (416) 596-5681.

Pour tout renseignement sur les projets canadiens de coopération dans les armements, communiquer, au MinAffex, avec la Direction générale des programmes de défense et de la technologie de pointe, au (613) 996-1814.

## Réunion des centres

Pour accueillir l'Assemblée générale de l'Association des centres de commerce international (ACCI), y-a-t-il une ville mieux désignée que Bombay, la porte de l'Inde, pays en pleine expansion ?

Cette ville est en effet reliée par avion aux principales capitales et centres commerciaux de l'Ouest, du Proche-Orient et de l'Etrême-Orient, ainsi qu'au Japon et à l'Australie.

Le 14 novembre, un certain nombre de représentants des Centres du commerce international du Canada se réuniront à Bombay pour participer à l'Assemblée générale de l'ACCI, qui se tiendra pour la première fois en Asie.

Pour la 19<sup>e</sup> Assemblée générale, qui durera cinq jours, on a choisi pour thème : «Le commerce international, langage muet de l'intégration globale».

Avec leurs collègues qui représentent plus de 150 centres de commerce international dans plus de 50 pays, les délégués canadiens auront ainsi l'occasion d'échanger leurs expériences professionnelles et de nouer les contacts nécessaires à de futurs projets de coopération.

Mais ce n'est pas tout; ils pourront également rencontrer des organisations locales de gens d'affaires liés au Centre du commerce international pour se renseigner sur les débouchés du monde entier, trouver des partenaires commerciaux, des fournisseurs et des acheteurs, et pour explorer les possibilités d'entreprises conjointes et de collaboration éventuelle.

La présence de plusieurs centaines de grands décideurs indiens et étrangers offre à nos gens d'affaires une belle occasion de se joindre à ce vaste réseau commercial, et d'élargir la gamme de nos intérêts dans le cadre de nos échanges avec l'Asie.

L'ordre du jour de cette assemblée, qui coïncide avec le 20<sup>e</sup> anniversaire de l'ACCI, comprend

## Pour bien choisir l'agent commercial en Amérique

Tous les renseignements sur le choix et l'utilisation d'un agent commercial aux Etats-Unis figurent désormais dans un livret complet et détaillé rédigé par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex).

Lancé par le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, *Choix et utilisation d'un agent commercial aux Etats-Unis* est un manuel conçu pour aider les exportateurs canadiens à profiter des débouchés créés par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis.

En publiant ce guide, M. Crosbie veut encourager les exportateurs canadiens à envisager la représentation commerciale indirecte pour pénétrer le marché américain. «Aucun agent ne peut remplacer une bonne stratégie commerciale, a déclaré M. Crosbie, mais les agents peuvent faire toute la différence entre une commercialisation efficace et compétitive et un apprentissage pénible au sein d'un environnement commercial particulièrement agressif.»

*Choix et utilisation d'un agent commercial aux Etats-Unis* est un guide pratique conçu pour l'exportateur désireux de repérer et de choisir l'agent le plus capable de vendre un produit donné aux Etats-Unis.

Ainsi, le guide présente un exemple de feuille de travail sur la fixation des prix, en argent américain, concernant des marchandises canadiennes qui doivent être livrées au sud de la frontière, après l'acquiescement des droits de douane. Il donne également une liste d'adresses d'un grand nombre de fonctionnaires canadiens qui peuvent fournir aux exportateurs des renseignements précis sur les débouchés particulièrement propices à leurs produits.

Pour obtenir gratuitement des exemplaires du guide, composer, au MinAffex, le (613) 993-6435, ou appeler sans frais le centre Info-Export, au 1-800-267-8376.

## de commerce en Inde

également des séances consacrées à certains sujets, notamment : le développement et les échanges internationaux, les programmes d'aide, les possibilités d'investissement, les zones commerciales de l'ANASE, et la Session du GATT en Uruguay.

## Nos ventes au Japon font un énorme bond

Les exportations canadiennes au Japon ont accusé une croissance extraordinaire de 1,7 milliard de dollars US, soit 54 %, au cours des sept premiers mois de l'année.

Selon les données du ministère des Finances du Japon, les exportations canadiennes ont atteint 4,8 milliards de dollars US entre janvier et fin juillet, comparativement à 3,1 milliards pour la même période en 1987.

De surcroît, selon des porte-paroles du gouvernement canadien à Tokyo, on s'attend à ce que le Canada affiche, pour la première fois depuis 1983, un surplus commercial avec le Japon.

Selon un délégué commercial haut placé à l'ambassade du Canada à Tokyo, M. Bob Merner, le Canada devrait enregistrer, compte tenu de sa performance à date, un surplus commercial de quelque 640 millions de dollars US en 1988. (L'an dernier, le Canada avait affiché un déficit de quelque 400 million de dollars US avec le Japon.)

Selon M. Merner, cette remontée canadienne reflète, en partie, l'engagement pris par le Japon d'encourager l'importation de produits étrangers. Les consommateurs japonais se montrent d'ailleurs de plus en plus ouverts à l'égard de produits canadiens, en particulier les produits forestiers.

Pour tout dire, selon M. Merner, «c'est une bonne année pour le Canada».

## Les délégués commerciaux : un bon atout à l'exportation

« Le Canada possède les meilleurs conseillers commerciaux du monde; c'est pourquoi nous faisons très souvent appel à leurs services. »

Tel est le jugement porté sur nos délégués commerciaux par M. G.B. Champagne, président d'Exeltor Inc. de Bedford (Qué.), l'un des lauréats du Prix d'excellence à l'exportation canadienne en 1987.

En effet, les hommes, et les femmes du Service des délégués commerciaux sont comme les yeux et les oreilles des entreprises canadiennes à travers le monde. Ce sont eux qui trouvent des débouchés, et qui aident les entreprises canadiennes à vendre leurs produits.

Le commerce d'exportation est essentiel pour le Canada. Or, on a décidé de faire du mois d'octobre le Mois canadien de l'exportation afin de souligner l'importance des exportations pour la vigueur économique de notre pays.

Mais faire des affaires à l'étranger, ou tout est différent (langue, coutumes et lois) représente un défi parfois écrasant. Les exportateurs ont donc besoin de quelqu'un qui connaît bien le pays, qui peut nouer des relations avec les entreprises et les services gouvernementaux, étudier les organes de distribution, établir des contacts et les utiliser.

Or, telles sont précisément les tâches de nos délégués commerciaux. Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), qui est l'organisme fédéral dont relève le commerce extérieur, dirige un réseau mondial de délégués commerciaux chargés d'aider les exportateurs canadiens.

À cette fin, on a établi cinq directions géographiques (Etats-Unis, Europe, Afrique et Moyen-Orient, Asie et Pacifique, et, enfin, Amérique latine et Antilles), dont l'administration centrale est située à Ottawa. Ces cinq directions coordonnent le travail de plus de 400 délégués commerciaux qui sont répartis dans 100 villes du monde entier, et dont la tâche principale est d'aider les exportateurs à démarrer ou à élargir leurs activités sur les marchés internationaux.

Les délégués commerciaux peuvent ainsi :

- identifier les débouchés;
- faire connaître une entreprise à la clientèle locale;
- recommander des experts compétents pour négocier une transaction;
- aider à trouver de bons traducteurs et interprètes;
- aider à choisir des agents efficaces;
- assurer la liaison entre l'entreprise canadienne et ses agents, et encourager ces derniers;
- conseiller l'entreprise au sujet des voyages à destination ou en provenance d'un pays donné, en cas de difficulté ou de nécessité.

Comme l'a rappelé un délégué commercial, M. Ken Sunquist, Coordonnateur des liaisons et des politiques de l'expansion du commerce, les délégués commerciaux ne sont pas chargés de vendre, mais ils peuvent faire un certain déblayage; par exemple, en trouvant des débouchés ou en répondant à des demandes de renseignements précises adressées par des acheteurs étrangers.

« Ainsi, a-t-il ajouté, lorsque j'étais en poste à San Francisco, je me rendais, chaque semaine, au siège social international de Bechtel, pour examiner ses projets internationaux, afin d'en informer les entreprises canadiennes. Ensuite, ces dernières décidaient ou non de répondre aux appels d'offres. Mais, sans nous, elles n'auraient

jamais rien su de ces projets.

D'après M. Paul Desbiens, qui est récemment revenu au Canada (après avoir occupé le poste de consul et délégué commercial principal à Buffalo, N.Y.) pour prendre la tête de la Direction des services de communication au Canada sur le commerce, les délégués commerciaux sont, d'abord et avant tout, des spécialistes de la mise en marché. Selon ses propres paroles : « Un délégué commercial canadien doit être pleinement capable de commercialiser des produits et des services canadiens, et doit connaître à fond les capacités canadiennes dans ce domaine.

Les délégués commerciaux peuvent conseiller les exportateurs canadiens sur les sujets suivants:

- la possibilité d'importer un produit ou un service sur un marché donné;
- les organes de distribution courants pour un produit ou un service donné;
- l'existence d'une concurrence locale ou étrangère;
- les pratiques locales en matière d'achats;
- le genre et la qualité des services de soutien disponibles en ce qui concerne la mise en marché; notamment: les banques, les services d'expédition et d'entreposage;
- les politiques et les restrictions locales en matière d'importation;
- la façon de coter des prix sur un marché;
- l'environnement social, culturel et commercial; et
- les conditions commerciales et politiques pouvant influencer sur les ventes.

En outre, M. Desbiens recommande aux exportateurs novices qui désirent vendre aux Etats-Unis, de profiter du Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers les Etats frontaliers (NEEF). Ce programme offre aux petites entreprises un cours intensif sur les fondements de l'exportation, qui constitue la meilleure initiation à la vente aux Etats-Unis. Plusieurs entreprises ont chaudement accueilli ce programme grâce auquel les exportateurs peuvent apprendre exactement ce qu'ils doivent savoir. Le programme NEEF de Buffalo a récemment accueilli son millième participant; et environ 500 d'entre eux ont décidé de se lancer dans l'exportation après avoir suivi ce cours.

Selon M. Allan Lever, qui est chargé de la Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest, la meilleure façon de pénétrer ce marché, c'est de participer aux nombreuses foires commerciales internationales qui ont lieu en Europe.

Toujours selon M. Lever, l'Europe de l'Ouest offre de nombreux débouchés aux entreprises canadiennes, en particulier dans les domaines des produits finis et de la haute technologie.

Mais qu'est-ce qu'un délégué commercial doit savoir au sujet de votre entreprise afin de pouvoir vous aider?

Pour répondre à cette question, mettez-vous à la place d'un délégué commercial canadien à l'étranger, qui offre les produits et les services de votre entreprise à un acheteur local. Imaginez alors les renseignements dont vous avez besoin. Le délégué commercial est chargé de commercialiser vos produits ou vos services; pour cela, il doit exposer les activités de votre entreprise, décrire vos produits ou vos services, faire valoir votre réputation, et indiquer vos principales références bancaires. Plus cet exposé sera soigné, plus vous aurez de chances de trouver un agent compétent ou de réaliser une vente.

Lorsque votre plan de mise en marché sera prêt, et que vous pourrez prendre contact avec des bureaux commerciaux canadiens à l'étranger (ambassades, hauts-commissariats ou consulats), vérifiez si vos lettres ou télex expliquent clairement et en détail le type d'aide qu'il vous faut. Pour votre premier contact avec un délégué commercial, vous devez donc fournir les renseignements suivants :

- votre nom et votre titre;
- le nom et l'adresse au complet de votre entreprise;
- vos numéros de téléphone et de télécopieur, avec le code régional, et de télex, avec l'indicatif;
- une description précise de votre (vos) produit(s) et de leur mode d'emploi (éviter d'utiliser des abréviations qui pourraient être équivoques);
- votre plan de commercialisation et vos marchés-cibles;
- l'expérience de votre entreprise en matière d'exportation;
- cinq exemplaires de la documentation consacrée à votre (vos) produit(s) (de préférence en couleur), ainsi qu'un exemplaire multilingue, qui fera suite à votre télex ou sera joint à votre lettre; et
- une description détaillée de l'aide que vous recherchez.

Or, comment les exportateurs peuvent-ils profiter des services des délégués commerciaux canadiens ?

Pour commencer, ils feraient bien de téléphoner, sans frais, au centre Info-Export, au 1-800-267-8376, qui pourra en effet leur indiquer les services fédéraux ou provinciaux qui conviennent le mieux à leur type d'entreprise. Donc, avant de vous adresser à des missions canadiennes à l'étranger, parlez de vos projets à un délégué commercial en poste dans l'un des Centres du commerce international situés au Canada. Ces fonctionnaires peuvent offrir aux nouveaux exportateurs des conseils précieux, en leur indiquant, par exemple, des marchés cibles ou le type d'aide accordé par le gouvernement.

Par ailleurs, les exportateurs pourront s'entretenir directement avec des délégués commerciaux lors de Carrefour Export 88, dans le cadre du Mois canadien de l'exportation. Cet événement transcanadien est conçu pour amener un certain nombre de délégués commerciaux, en poste à l'étranger, dans 31 villes situées d'un bout à l'autre du Canada. Vous pourrez ainsi obtenir des informations précieuses et récentes sur l'évolution de vos marchés-cibles.

Si l'exportation vous intéresse, ou si vous êtes prêt à exporter, vous avez tout intérêt à explorer les possibilités de votre entreprise avec nos délégués, qui sont les personnes les mieux placées pour vous donner des renseignements précis et puisés aux sources.

Enfin, n'oubliez pas que Carrefour Export est une rue à double sens. D'une part, vous pourrez vous instruire sur les débouchés à l'étranger; mais, en retour, les délégués commerciaux pourront s'informer des capacités de votre entreprise. « C'est comme un bureau d'échange d'informations », a déclaré M. Sunquist.

## Les défis de la technologie et du libre-échange

Le secteur canadien de la technologie de l'information (27 milliards de dollars) est-il en mesure de répondre aux défis de l'Accord de libre échange Canada-Etats-Unis (ALE) ?

Telle est l'une des questions qui seront soumises à la Conférence annuelle de l'Association canadienne pour la technologie de l'information (ACTI).

Lorsqu'elle se réunira, les 24 et 25 octobre, l'ACTI explorera les débouchés offerts par l'ALE, ainsi que les risques éventuels de l'Accord pour le marché intérieur.

Grâce à la présence de groupes d'experts et de personnalités influentes, telles que MM. Thomas Niles, ambassadeur des Etats-Unis, Robert Bourassa, premier ministre du Québec, et David Culver, président de l'Alliance canadienne pour

le commerce et l'emploi, la conférence pourra fournir les renseignements qui faciliteront l'élaboration des stratégies à partir de 1990.

En assistant à cette conférence, vous apprendrez comment le Canada fait face à la concurrence en matière de technologie; vous écouteriez les débats consacrés aux répercussions de l'ALE sur les relations canado-américaines en général, et à la technologie de l'information en particulier. Enfin, vous saurez où en est le marché des logiciels au Canada et aux Etats-Unis.

La Conférence annuelle de l'ACTI aura lieu à Montréal, à l'Hôtel Bonaventure Hilton. Pour obtenir d'autres renseignements ou pour s'inscrire, communiquer avec l'ACTI, 211 Consumers Rd, Suite 300, Willowdale (Ont.) M2J 4G8; tél. : (416) 493-8710.

## D'excellents appuis aux exportateurs canadiens

(Suite de la première page.)

Unis et qui veulent percer de nouveaux marchés dans les Etats du Sud-Est ou du Sud-Ouest; et

- intensifier l'appui aux associations qui tentent de promouvoir les exportations.

D'ajouter le Ministre : « Toutes ces initiatives constituent un ensemble de programmes qui donneront à nos exportateurs une force sans précédent sur les marchés américains et d'outre-mer. »

Pour tout renseignement sur ces nouvelles initiatives, communiquer avec le Centre du commerce international le plus proche, situé dans les locaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR).

# La technologie au coeur du Salon de la Turquie

Istanbul -- L'un des principaux événements prévus en Turquie pour l'année prochaine est le Salon canadien 89 - Technologie et Commerce (Canada Fair '89).

Organisée par la société SIRTEC Inc. de Montréal et parrainée par le gouvernement canadien, le Salon canadien 89, qui aura lieu du 22 au 25 février, a pour but d'augmenter les exportations de produits et de services canadiens, ainsi que les transferts de technologies canadiennes.

Près de 40 entreprises canadiennes participeront à ce salon de quatre jours, et rechercheront des distributeurs, des agents, ou des partenaires pour créer des entreprises conjointes ou conclure des accords de licence.

Les secteurs désignés pour offrir aux Canadiens les meilleures occasions d'affaires sont: la transformation des produits agro-alimentaires; l'irrigation; les équipements d'exploitation du gaz naturel; les plastiques; les matériaux de construction; les équipements médicaux et hospitaliers; et, enfin, les équipements et les fournitures d'hôtel.

D'autres secteurs intéressants comprendront: les biens de consommation durables; les produits électriques et informatiques; les machines industrielles; les véhicules de transport; et, enfin, les produits et les engrais chimiques.

Le Centre d'exposition de Tuypay, au coeur même du secteur commercial d'Istanbul, abritera le Salon canadien 89 qui devrait attirer des distributeurs, des agents, des fabricants, des fonctionnaires, des banquiers et des membres de certaines associations commerciales du pays.

D'après les organisateurs, la Turquie se prête favorablement à l'augmentation des importations canadiennes. Ce pays, qui comprend 41 millions d'habitants, possède une solide infrastructure industrielle, un régime d'importation libéral, et une réglementation flexible en matière d'investissements étrangers. En outre, la situation géographique de la Turquie convient parfaitement à la réexportation des marchandises vers l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord.

D'autres raisons incitent en faveur du marché turc et de la participation au Salon canadien 89: la présence d'un kiosque de renseignements généraux avec son personnel du ministère des Affaires extérieures (MinAffex); l'aide fournie aux participants pour le transport des marchandises à destination et en provenance de Turquie; les services prévus sur place par SIRTEC pour toute la durée du Salon; et, enfin, la possibilité de nouer des contacts privés avec les clients éventuels.

## La Foire de Khartoum

Khartoum -- Considérée comme le point de rencontre des échanges commerciaux entre les pays d'Afrique, les pays arabes et le monde entier, la Foire internationale de Khartoum aura lieu du 25 janvier au 10 février prochain.

La 12<sup>e</sup> Foire de Khartoum exposera les plus récentes innovations dans le domaine des produits et des services offerts par l'industrie, l'agriculture et la technologie.

Les exportateurs canadiens qui s'intéressent aux débouchés arabes et africains auraient tout intérêt à étudier les avantages commerciaux offerts par la Foire internationale de Khartoum.

Pour obtenir des renseignements sur cet événement, communiquer avec la Sudan Exhibitions and Fairs Corporation, P.O. Box 2366, Khartoum, Soudan. Téléc: 22407 EXPO SD.

### Rectificatif

Le numéro du 15 juillet (vol. 6 no 12, p. 5) comporte une erreur au sujet de la boîte postale indiquée pour commander *Export Techniques* de J. Arnold. Il fallait lire: P.O. Box 6122, au lieu de 6112.

Les entreprises désireuses de participer au Salon canadien 89 peuvent bénéficier de plusieurs types d'aide.

Par exemple, elles peuvent se prévaloir de la section des transferts technologiques du Programme de coopération industrielle fondé par l'Agence canadienne de développement international (ACDI), et de la partie « exportations » du Programme concernant le développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.), du MinAffex.

Les entreprises désireuses de participer au Salon dans le cadre de la partie « exportations » du P.D.M.E. doivent communiquer avec le bureau régional le plus proche du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR).

## La télécommunication sera à l'honneur

Singapour -- Lorsque le rideau se lèvera sur Asia Telecom 89, du 20 au 25 février, la scène principale sera occupée par le monde international des télécommunications.

Ses représentants se rassembleront à Singapour pour discuter la planification, le financement, la gestion et l'organisation des réseaux de télécommunications numériques, y compris la modernisation des services et des technologies.

En outre, ils exposeront une vaste gamme d'innovations concernant les systèmes et les appareils de télécommunication.

Organisé sous le double parrainage de l'Administration des télécommunications de Singapour et de l'Union internationale des télécommunications (U.I.T.), Asia Telecom 89 aura pour thème les besoins et le développement des pays de l'Asie et du Pacifique.

Pour l'ensemble des réseaux de télécommunication, ces pays, qui comprennent un tiers du globe et groupent 3 milliards d'habitants représenteront, à partir de 1990, 40 % de l'expansion mondiale des infrastructures et des services.

Malgré l'immensité de cette région, on n'y compte encore que trois téléphones pour 100 habitants. C'est pourquoi bon nombre de ces pays travaillent activement à réduire ce déséquilibre dans le développement international des télécommunications.

Dans cette perspective, Singapour est l'endroit tout désigné pour accueillir cet événement d'importance

## Resserrement des liens commerciaux au Japon

Les relations commerciales entre le Japon et le Canada ont été encore renforcées récemment.

Le 12 août, le ministre de l'Expansion industrielle régionale, M. Robert de Cotret, a annoncé la conclusion d'un Mémoire d'entente entre le gouvernement canadien et la Banque Export-Import du Japon.

Aux termes de ce Mémoire, le Canada et le Japon conviennent d'échanger des renseignements en vue d'élargir les exportations canadiennes vers le Japon, de faciliter les investissements et les transferts de technologie du Japon au Canada, et d'encourager notre collaboration en la recherche de débouchés dans des pays tiers.

La banque d'Export-Import du Japon est un organisme financier d'Etat dont la fonction traditionnelle est d'octroyer des crédits d'exportation. Or, cet organisme a décidé récemment d'étendre ses activités au financement des investissements, des entreprises conjointes et des importations.

Le Mémoire d'entente a été signé par le sous-ministre, M. Harry Rogers, et par M. K. Uemura, directeur principal et membre du conseil d'administration de la Banque Export-Import du Japon.

A la suite de cette initiative, on a décidé de constituer un groupe de travail composé de cadres supérieurs qui se réunira périodiquement pour étudier l'expansion des accords de collaboration entre sociétés canadiennes et firmes japonaises.

Les sociétés qui ne peuvent se rendre au Salon mais qui n'en veulent pas moins y participer par le biais de leurs brochures, peuvent les envoyer directement à l'ambassade du Canada, Nenehatun Caddesi 75, Gaziosmanpasa, Ankara, Turquie. Téléc: (code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

Les entreprises qui envisagent de participer au Salon doivent communiquer avec M. Jean Lamothe, SIRTEC Inc., 555 ouest, boul. René-Lévesque, 9<sup>e</sup> étage, Montréal (Québec) H2Z 1B1. Tél.: (514) 866-1633. Téléc: 055-60388. Télécopieur: (514) 861-0281.

mondiale. En effet, pour le téléphone, le télex et les circuits loués, ses tarifs sont parmi les plus bas du monde. De plus, avec sa technologie d'avant-garde et sa recherche permanente de la perfection technique, Singapour ne tardera pas à pénétrer dans l'ère de l'information.

« En route pour l'ère de l'information: services et réseaux complémentaires de télécommunications », tel est le thème bien choisi d'Asia Telecom 89.

Aujourd'hui, la multiplication des systèmes de communication suscite un grand nombre de problèmes pour les utilisateurs désireux de communiquer entre eux. Ces problèmes constituent, pour les entreprises de télécommunication, leur plus grand défi, car il s'agit des problèmes liés aux restrictions actuelles imposées au raccordement des réseaux intérieurs et internationaux. A cet égard, plus de 50 des plus grands représentants internationaux des télécommunications -- spécialistes, ministres des communications, économistes, avocats et grands utilisateurs -- prendront la parole à l'occasion d'Asia Telecom 89. Seront traités, parmi les sujets essentiels: les services de l'ISDN; le défi que présente pour l'industrie les équipements numériques; la technologie des systèmes mobiles; les communications maritimes par satellites; et l'évolution des ordinateurs et des télécommunications dans les réseaux numériques.

Pour plus de renseignements sur Asia Telecom 89, qui aura lieu du 20 au 25 février, communiquer, au MinAffex, avec M. R. Grison, Direction générale de l'Asie et du Pacifique, au (613) 995-8619. Téléc: 053-3745.

## Mission commerciale chinoise au Canada

En août dernier, les ministères des Affaires extérieures (MinAffex) et des Communications ont accueilli ensemble un groupe de hauts fonctionnaires chinois des télécommunications venus de Beijing, Xian et Chongging.

Cette tournée canadienne de treize jours devait permettre à la délégation chinoise d'examiner sur place nos systèmes de télécommunication les plus perfectionnés.

La Chine prévoit consacrer 675 millions de dollars cette année, et encore 1 milliard de dollars l'année prochaine, à l'installation de télécommunications améliorées vers 1990. D'où, à la longue, pour le Canada, un marché d'exportation qui pourrait atteindre entre 30 et 60 millions de dollars au cours des deux prochaines années.

Au cours de son marathon trans-canadien, la délégation a visité 15 entreprises situées dans 7 provinces, sans compter divers centres de recherche, de développement et de fabrication.

Pour de plus amples renseignements, communiquer, au MinAffex, avec M. R. Catellier, Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est, au (613) 995-8744.



## Bombardier-Canadair fait une belle 'percée'

(Suite de la première page.)

Canadair devient ainsi l'unique fournisseur de six grands composants du fuselage des appareils Airbus A340 et A330, qui représentent une nouvelle génération de gros avions long-courrier.

Ces composants sont les suivants : cloison étanche arrière, structures de plancher latérales sous pression, poutre de quille, fuselage avant inférieur, trappes du train avant et structures des parois et du plancher avant. Les premières livraisons sont prévues pour le dernier trimestre de 1989.

La Division Canadair de Bombardier est l'entreprise la plus vaste et la plus polyvalente de l'industrie aérospatiale canadienne. La gamme de ses produits actuels comprend : le biréacteur d'affaires à fuselage large Challenger 601-3A, l'avion amphibie CL-215, employé principalement pour lutter contre les incendies de forêt, ainsi que des systèmes de reconnaissance aérienne.

En outre, Canadair se spécialise dans la fabrication de composants pour d'importants avionneurs, et elle assure des services d'ingénierie et de soutien technique pour divers appareils militaires des Forces canadiennes, parmi lesquels les chasseurs CF-18.

Pour tout renseignement, communiquer avec M. Rocco Delvecchio, ministre de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), à Ottawa, au (613) 954-3343.

## Notre luzerne s'implante bien au Japon

En adoptant deux accords qui pourraient faciliter la vente de luzerne canadienne au Japon, on a ouvert un nouveau marché qui pourrait rapporter environ 130 millions de dollars aux producteurs canadiens de luzerne au cours des cinq prochaines années.

Au printemps de cette année, le Canada a négocié un accord avec des responsables japonais de la protection des plantes en vue d'exporter au Japon du foin haché déshydraté.

Cet accord, dont la mise en oeuvre est prévue pour la saison de 1988, devrait créer un nouveau marché d'exportation d'environ 30 millions de dollars au cours des cinq prochaines années.

Un second accord par lequel le Japon accepte, en principe, une proposition canadienne de fumigation visant à détruire la mouche de Hesse, après la période active de cet insecte, et de stocker le produit en vue de son expédition ultérieure, a permis d'éliminer l'un des principaux obstacles de la vente, au Japon, de foin canadien en balles. Lorsque le Canada aura conçu un plan de recherche concernant son projet de fumigation, et qu'il aura ainsi pénétré le marché japonais, il aura acquis, pour les cinq prochaines années, un nouveau marché d'exportation d'une valeur de 100 millions de dollars.

Ces dernières années, le Japon a considérablement accru sa demande de foin; d'où les brillan-

tes perspectives qui s'offrent aux exportateurs canadiens de luzerne.

Actuellement, le Canada exporte plus des trois-quarts de sa production de luzerne, en majeure partie vers le Japon.

Le Canada détient plus de 90 % du marché japonais de la luzerne en boulettes, mais une petite partie seulement du marché de la luzerne en cubes. Or, c'est ce dernier qui offre aux producteurs canadiens les plus grandes possibilités d'expansion.

On a également constaté une forte augmentation de la demande japonaise en fourrage à longues fibres, ce qui pousse certains producteurs canadiens à envisager d'autres produits, notamment les boulettes à longues fibres, la luzerne hachée déshydratée, et le foin comprimé en balles.

Pour les producteurs de luzerne qui voudraient vendre au Japon, il existe une variété d'organismes japonais et canadiens qui peuvent les renseigner sur le marché japonais, et les aider à nouer des contacts précieux.

Pour plus de renseignements sur les exportations vers le Japon, communiquer, au MinAffex, avec la Direction des produits agricoles (TAA), tél. : (613) 996-3418; ou avec la Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ), tél. : (613) 995-1283.

## Remise du Prix d'excellence à l'exportation canadienne

(Suite de la première page.)

tion, évaluée par un jury indépendant, qui constitue le critère essentiel du programme du Prix.

Voici les lauréats du Prix d'excellence à l'exportation canadienne 1988 :

**Ault Foods Limited, Etobicoke (Ont.) :** emploie environ 3 000 personnes à la transformation du lait fluide et à l'emballage des fromages, de la poudre de lait écrémé, des aliments pour nourrissons, de la poudre de petit lait, ou des mélanges laitiers spéciaux fabriqués sur demande, qui sont utilisés dans les aliments et les produits enrichis fabriqués dans le monde entier.

**Baymag, Calgary (Alta.) :** l'un des plus grands producteurs mondiaux d'oxyde de magnésium fondu et réfractaire, et le plus grand producteur d'oxyde de magnésium calciné d'Amérique du Nord. La société emploie 98 personnes.

**Canadian Helicopters Ltd., St. John's (T.-N.) :** sa flotte moderne d'hélicoptères a transporté des installations de forage dans un grand nombre de pays; cette entreprise détient actuellement des contrats dans 11 pays.

**Champion Road Machinery Ltd., Goderich (Ont.) :** emploie environ 700 personnes dans la fabrication et la distribution de niveleuses, de fixations et de pièces de rechange.

**Clearwater Fine Foods Inc., Bedford (N.-E.) :** la plus grande entreprise canadienne à intégration verticale, spécialisée dans la transformation des crustacés et des mollusques. Avec ses 4 000 employés, elle élève, moissonne, transforme et met en vente des fruits de mer sur les côtes du Pacifique et de l'Atlantique.

**Geac Computer Corporation Ltd., Markham (Ont.) :** emploie environ 700 personnes dans la conception et la production de solutions informatiques complètes 'en ligne', pour les systèmes d'opérations bancaires individuelles et les systèmes automatiques de bibliothèque.

**Imax Systems Corporation, Toronto (Ont.) :** emploie environ 125 personnes à la conception et à la construction des systèmes cinématographiques de réputation mondiale, portant le nom

IMAX et OMNIMAX.

**INTERA Technologies Ltd., Calgary (Alta.) :** se spécialise dans la collecte et le traitement informatique des données, en particulier dans les domaines de la télédétection, des études géophysiques aériennes, des recherches atmosphériques et de la modélisation numérique.

**MacMillan Bloedel Ltd. (Custom Processing Division), Richmond (C.-B.) :** produit des pièces spéciales en bois d'oeuvre de grande valeur, utilisées dans le monde entier dans la fabrication des fenêtres, des portes, des moulures, des échelles et des escaliers.

**Noranda Sales Corporation Ltd., Toronto (Ont.) :** met en marché des minerais et des métaux primaires, des produits chimiques et des engrais.

**NovAtel Communications Ltd., Calgary (Alta.) :** emploie plus de 800 personnes dans la recherche, le développement et la fabrication de systèmes téléphoniques cellulaires et d'une gamme de téléphones cellulaires destinés au marché international.

**POSITRON Industries Inc., Montréal (Qué.) :** emploie environ 250 personnes dans la conception et la fabrication d'équipements de télécommunication utilisés par des négociants; en particulier : l'équipement de signalisation d'urgence E9-1-1, et d'autres appareils connexes.

**Rowntree Farms Ltd., Brampton (Ont.) :** emploie environ 15 personnes dans l'élevage et l'exportation de bétail laitier pur-sang, d'embryons congelés, de moutons, de porcs et de chevaux.

**Sablan Ltd., Meductic (N.-B.) :** fabrique des cymbales de bronze d'excellente qualité, utilisées par des tambours et des timbaliers du monde entier, dans les groupes populaires de musique rock, aussi bien que dans les orchestres les plus réputés.

**Universal Paper Export Co. Ltd., Montréal (Qué.) :** maison de commerce qui exporte des produits forestiers canadiens depuis dix ans. En 1987, elle a exporté 135 000 tonnes de produits forestiers dans 50 pays.

Voici le nom des membres du jury pour le Prix d'excellence à l'exportation canadienne 1988 : Mme Jeanne Geldart, présidente, Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique (Moncton); Mme Vanessa Tourangeau, présidente, Canadex (Scarborough); M. Robert Q. Phillips, président, Cansulex Ltd. (Vancouver); M. F.R. Petrie, ancien président, Association des exportateurs canadiens (Ottawa); Mme Doreen Wallace-Ruso, directrice, Association des manufacturiers canadiens (Toronto); M. Wayne Gooding, rédacteur en chef de Canadian Business (Toronto); et M. Brian Shumacher, sous-ministre adjoint intérimaire, Expansion du commerce extérieur, Affaires extérieures.

### 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) K1A0G2. (Also available in English)

### CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais) :

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 : Pamela Wiggin, tél. : (613) 996-2225.  
 Rédacteurs : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114; Don Wight, tél. : (613) 992-6252.  
 Tirage : 30 000 exemplaires.

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

ISSN 0823-3349

Canada

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO

Trade Month Issue

# CanadeXpo

External Affairs Canada / Affaires extérieures Canada VOL. 6, NO. 16 OCTOBER 17, 1988

## Canadian sports score in Japanese market

Canadian exporters are within range of scoring in the Japanese sporting goods market. More leisure time and money to spend means increasing numbers of people are turning to sports for health and recreation. It also means the Japanese sporting goods market is taking off. Although there are tariffs on all imported sporting goods, Canadian companies that line up their shot have a good chance to enter the net. Already, Canadian hockey equipment has

wiped all competition off the ice. Brands like CCM are favourites of Japanese hockey players. Other bets for Canadian exporters lie in sectors such as marine sporting goods (underwater and windsurfing equipment, canoes, and power and sail boats), health and fitness apparatus, soccer and gateball equipment, leotards, swimwear, and mountain-climbing and camping gear. On the water front, the sailboard market is experiencing a surge. Except for a 10 per cent com-

modity tax on windsurfing equipment, there are no restrictive measures applied to imports. Other water sports goods (fog-prevention swimming goggles and those with wide vision and a range of colour variations) are also in big demand. The market for health and fitness equipment is booming as well, with fashionable fitness equipment (that appeals to both men and women) replacing

Turn to page 4 - Japanese

## Canadian technology at work in China

A joint venture between the Canadian government and private enterprise will see Canadian technology put to work in China. The Export Development Corporation (EDC) will provide financing of up to \$9.98 million to support two sales by G & B Automated Equipment Ltd. to the China Machine Building International Corp. The Downsview, Ontario company, a world leader in the technology of grinding wheel manufacturing, beat out European and Japanese competitors to land the contract to supply equipment to Chinese factories in Shenyang (Liaoning province) and Guiyang (Guizhou province). In making the announcement, Minister for International Trade John C. Crosbie cited the deal as "an excellent example of how Canadian govern-

ment and industry can work together to compete and win on world markets. G & B clearly offer the technology China needs for its ambitious industrial development goals, and the highly competitive financing EDC offers helped keep the focus on Canada's technological edge." Financing of the sales comes under EDC's \$2 billion General Financing Protocol established with the Bank of China. Under this Protocol, EDC lends funds to the Bank of China which, in turn, lends to Chinese buyers of Canadian goods and services. For further information, contact Brendan Hawley, Corporate Communications, Export Development Corporation, Ottawa. Tel: (613) 598-2902.

## Canada, Italy sign economic agreement

The potential for expanding Canada's traderelations with Italy and Europe, particularly in light of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, was emphasized in an address delivered recently by Secretary of State for External Affairs Joe Clark to the Italian Chamber of Commerce, Montreal. Canada is prepared to take practical steps in support of trade and economic cooperation with Italy, said Clark. One such step, the Minister stated, is the recently approved Canadian-Italian Agreement on Economic and Industrial Cooperation.

The Agreement will encourage:  
the exchange of visits by commercial, industrial and technical representatives between Canada and Italy;  
the holding of and participation in trade fairs, trade initiatives and other promotional activities in each other's country;  
the creation of joint ventures, technological cooperation, licensing agreements, joint research and development and two-way investment;  
study by their respective enterprises of the possibilities of entering into cooperative relationships in areas where the two countries have

Turn to page 4 - Cooperative

## Jordanian market open to exploration

The Kingdom of Jordan's move to reduce its reliance on foreign energy could bode well for Canadian exploration companies active in the energy sector. It's only been in recent years that foreign companies have been invited to bid on Jordanian projects, which makes it one of the Middle Eastern countries with market potential for Canadian exports. Under a two-year agreement signed by Petro-Canada International Assistance Corporation (PCIAC) and the Jordanian Natural Resources Authority, it is expected that more than 30 Canadian technicians will participate in Jordan's energy sector program. Under the terms of the agreement, Jordan will be the recipient of Canadian technical assistance centering around seismic data acquisition, processing, exploration, geology and geophysics. A number of Canadian firms are actively pursuing commercial activities in Jordan. Among them Calgary-based Westburne Drilling (Canada) Ltd. - the first Canadian company to win a commercial drilling contract in Jordan in this field. Although Jordan's energy plans are still in their infancy, they offer Canadians an opportunity for

entry into project planning and implementation. According to Paul Dingleline, Director of External Affairs' Middle East Trade Development Division, "priority is given to detailed assessment of hydrocarbon potential in Jordan. Canada is perceived as an excellent source of the expertise and technology required to harness these resources in an effective and profitable manner." Oil and gas, however, is not the only sector where opportunities for Canadian exporters lie. In agriculture, potential exists for specialized rock removal equipment, seed bed preparation, seed drills and harvesting equipment. In the electrical sector, Canada's bilateral development assistance provides for a high-voltage laboratory for the Jordan Electricity Authority (JEA). The program could mean significant opportunities in equipment selection, procurement, management and maintenance of high-voltage transmission facilities in the Kingdom. As well, long-term spinoffs exist for the possible introduction of Canadian staff experts at JEA, to assist in relay co-ordination, load research and management. JEA also holds the promise of third-country markets for Canadian goods and services.

Turn to page 4 - Jordan

**INSIDE:**

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- World Bank pipeline to projects ..... 2
- Brewing the ingredients for success ..... 3
- Singapore a "jewel" of a market ..... 4

Sales leads

# Good sales prospects from around the world

**BRITAIN**--A local company seeks Canadian suppliers of chemicals and pharmaceuticals. Interested firms should contact S.E. Cousens, Medex Packing and Chemicals, Unit 13, Courtyard Workshops, Bath St., Market Harborough, Leicestershire, England. LE16 9EJ. Tel: (0858) 31381/31406. Telex: 342895. (Notice dated July 11, 1988).

**BRITAIN**--A local company that imports and distributes electric wheelchairs throughout the U.K. would like to increase its product range. The firm invites Canadian companies involved in the manufacture or supply of mobility and other aids for the disabled to submit product information to David Wenman (Associates) Ltd., 9 Guild St., Stratford-on-Avon, Warwickshire CV37 6RE, U.K. Tel: (0789) 69400. Telex: 312221 DASH LGG. Fax: 0789 414036. (Notice dated July 6, 1988).

**BRITAIN**--Canadian suppliers of extrusion-grade polypropylene granules, polypropylene tapes and yarns, polyester high-tenacity continuous filament yarns, and nylon high-tenacity continuous filament yarns are being sought by a local producer of ropes and cordage. The company would also like to hear from Canadian manufacturers of ropes (synthetic and wire), twines, braids, and cords with a view to complementing its present product range. Interested firms should contact D.R. Pope, Purchasing Manager, H & T Marlow Ltd., South Road, Hailsham, East Sussex, BN27 3JS England. Tel: (0323) 847234. Telex: 87676. Fax: 0323 440093. (Notice dated July 29, 1988).

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--Industrial machinery for the production of glass fibres is being sought by a local company. Interested Canadian firms should provide complete product details to Norbert Flick, Director, Transinter, Direktionsbereich Grundstoffe, Syringeweg 21, DDR-1055 Berlin, G.D.R. Telex: 112371/72 or 113084. (Notice dated Sept. 26, 1988).

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--Canadian suppliers of kraftliner, fluting and pulp are being sought by a local agency. Specifications are: natural colour kraftliner (brown 179 G/QM, roller width, 210 cm, roller diameter, 125 cm, clear hull width, 10 cm); natural colour fluting (127 G/QM, roller width,

210 cm, roller diameter, 125 cm, clear hull width, 10 cm); pulp (bleached needle sulphate standard, bleached leaves sulphate standard and bleached sulphite needle/leaves (beech) photopulp). Interested Canadian companies should direct enquiries to Norbert Flick, Director, Transinter, Direktionsbereich Grundstoffe, Syringeweg 21, DDR-1055 Berlin. Telex: 112371/72 or 113084. (Notice dated Sept. 23, 1988).

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--An agency here seeks suppliers of Canadian oak veneer to be used in the country's furniture industry. Interested Canadian firms should forward product literature and company details to Norbert Flick, Director, Transinter, Direktionsbereich Grundstoffe, Syringeweg 21, DDR-1055 Berlin. Telex: 112371/72 or 113084. (Notice dated Sept. 22, 1988).

**KUWAIT**--A multi-line importer/distributor seeks Canadian suppliers of: laboratory equipment for schools, universities and research labs; analytical instruments, including spectrophotometers, atomic absorption spectrophotometers, gas and liquid chromatographs, mass spectrometers, auto analyzers, particle-size analyzers based on laser beam techniques, gas analyzers, blood gas analyzers, clinical chemistry analyzers, reduction measuring instruments, liquid scintillation and gamma counters, X-ray diffraction/emission/fluorescence spectrometers, image analyzers, testing and measuring instruments, air and water pollution control equipment, and T.O.C. analyzers; gamma cameras; reduction measuring equipment; diagnostic instruments; diagnostic X-ray equipment; environmental cabinets; walk-in chambers; seed germinators; plant-growth chambers; growth benches; incubators; green houses; and blood bank equipment (refrigerators, freezers, plasma freezers, blood storage systems, cryogenic equipment). Interested Canadian manufacturers should send product catalogues to Universal Pharma-Scientia-Hospitalia Agencies Co. Ltd., Post Box 24108, 13102 Safat Kuwait, State of Kuwait. Telex: 22843 UNIVERSAL. (Notice dated May 29, 1988).

**NIGERIA**--The Nigerian National Petroleum Corporation (NNPC) has applied for a World Bank Loan to help finance the purchase of goods

and services for the offshore OSO Field Condensate Development Project, which is jointly owned by NNPC and the Mobil Oil Corporation. Required are: four wellhead platforms (each to accommodate nine jackets); three larger platforms (for condensate production, gas compression and living quarters); submarine pipelines; onshore condensate storage tanks; drilling of 21 production and reinjection wells with two jack-up rigs of about 60-metre water-depth rating; multiple contracts for drilling supplies such as mud, cement and wire line logging; approximately 15,000 tonnes of pipes; and wellhead equipment for completing the 21 wells. The NNPC has an additional requirement for pipes and casings for the initial phase of the OSO project: 1,050 ft. of 30-inch diameter drive pipe; 4,500 ft. of 20-inch diameter casing; 4,500 ft. of 13.5-inch diameter casing (built to Mobil level I specifications); 15,000 ft. of 13 3/8-inch diameter casing (built to Mobil level I specifications); and 39,000 ft. of 9 5/8-inch diameter casing (built to Mobil level II specifications). Canadian companies interested in either NNPC purchase should contact the Canadian High Commission, P.O. Box 54506, Ikoyi Station, Lagos, Nigeria. Tel: (01) 612383/84/85. Telex: 21275 DOMCAN NG. (Notice dated Sept. 8, 1988).

**TAIWAN**--An importing company is in the market for the following materials: aluminum strip coils (A 1050 H22 standard, 0.12 and 0.15 mm in thickness); copper tubes (U.S. ASTM-B111-83, C 12200-OL standard, 3/8" and 5/8" O.D., 0.35-0.56 mm in thickness); stainless scraps (mainly categories 3 and 4); air conditioning compressors (R22-type refrigerant, 0.5-100 RT); and cadmium oxide. Canadian companies interested in exploring this opportunity should contact Mr. Chen-Tang Wang, Managing Director, FIDBORO Corp., Room 907, No. 152 Sung Kiang Rd., Taipei, Taiwan 10430, R.O.C. (Notice dated Sept. 26, 1988).

Note: Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products.

## World Bank : A potential pipeline to international projects

From the Canadian Embassy in Washington comes the following list of new projects currently under consideration for World Bank funding. Canadian companies will be eligible to bid on all projects which receive World Bank funding approval.

People's Republic of China--1) Construction of two 600-MW generating units and associated transmission lines and substations for Zhouxian thermal power plant. Loan: \$200 million. (Executing agency: Ministry of Energy, P.O. Box 2905, Beijing. Telex: 22466. Tel: 367931-2637). 2) Second-phase construction of dam and powerhouse at Shuikou hydro power project. Loan: \$200 million. (Executing agency: Ministry of Energy, as above). 3) Urban transport project in metropolitan area of Shanghai to relieve key bottlenecks and improve transport system. Loan: \$150 million. (Executing agency: Shanghai Municipal Finance Bureau, 60 Jiu Jiang Road, Shanghai. Tel: 219610). 4) First stage of program to improve urban conditions in cities of Liaoning. Project to include physical and institutional strengthening work for

water supply in cities of Shenyang, Yingkou and Fuxin, and for urban transport in Shenyang. Loan: \$165 million. (Executing agency: Liaoning Provincial Government/Municipal Governments of Shenyang, Yinkou and Fuxin, Urban and Rural Construction Department, 2 Taiyuan Street, Heping District, Shenyang City, Liaoning Province). 5) Comprehensive program to improve water supply, sewerage, environmental pollution control, urban transport, and housing in Tianjin. Loan: \$150 million. (Executing agency: Tianjin Municipal Government, 167 Tagu Road, Tianjin). 6) Program to improve water supply, sewerage, solid waste management, and environmental pollution control in Shanghai. Loan: \$130 million. (Executing agency: Shanghai Municipal Government, 60 Jiu Jiang Road, Shanghai. Tel: 219610).

Sudan--1) Rehabilitation of telecommunications sector with emphasis on strengthening sector management and improving quality of service through: replacement of Khartoum North and Omdurman telephone exchanges and extension cable network; rehabilitation of domestic and in-

ternational satellite earth stations; rehabilitation of training schools; and procurement of spare parts. Loan: \$3 million. (Executing agency: Ministry of Public Communications and Housing, Khartoum. Telex: 22525. Tel: 71488-72200-75442). 2) Implementation of several priority projects in petroleum, power and mineral development. Loan: \$60 million. (Executing agency: Ministry of Energy and Mining, Khartoum. Telex: 22256. Tel: 75595).

Tanzania--An agricultural adjustment program to effect pricing and institutional reform in agriculture. Loan: \$150 million. (Executing agency: Ministry of Finance, Economic Affairs and Planning, P.O. Box 9111, Dar-Es-Salaam. Telex: 46358. Tel: 21271/21276. Cable: HAZINA).

Uganda--1) Provision of technical assistance and support facilities to facilitate a detailed case-by-case review of the most important public sector enterprises and strengthening of administrative capacity of Ministries of Industry, Finance and Planning. Loan: \$10 mil-

Turn to page 4--Projects

# The ingredients for success are all in the "brew"

The process may be borrowed from a Bavarian brewmaster, but the product is definitely Canadian.

When German beer drinkers ask for their favourite brew, chances are that their tankard will be filled with a lager or ale imported from the Upper Canada Brewing Company.

The Toronto-based micro-brewery may not be taking Europe by storm, but there are definite signs that the three-year-old company is causing sizeable waves in international brewing circles.

When the Upper Canada Brewing Company set up shop in 1985, it aspired to produce a beer "as good as the best in the world," says President Frank Heaps. "We knew if we were going to make a go out of this business, we'd have to come up with more than just another typical beer."

After months of thumbing through recipes collected from breweries world-wide, Heaps settled on a Bavarian-style lager and a dark, English-style ale--made without additives.

Convinced that his products would "compete with the best on the market," Heaps turned an eye toward offshore sales.

At first he "beat the bushes" on his own, making contact with Canadian trade officers in the countries with which he hoped to do business. His efforts met with limited success. "The response was less than encouraging," Heaps readily admits.

Through a colleague, he was put in touch with Ed Shelly of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division -- a "hot button" who helped Heaps with the market assessment process and the screening of importers/distributors for his product.

This time the response was far more encourag-

## On-time performance garners Blue Ribbon

And now the envelope please. The first Blue Ribbon Contractor award by the U.S. Army's Communication Electronics Command (CECOM) goes to..... Varian Canada Inc. of Georgetown, Ont.

The Blue Ribbon Contractor award is presented to the CECOM supplier that achieves at least 80 per cent "on-time" delivery with no more than two product defects in a 12-month period.

John McDermid, Member of Parliament for Brampton-Georgetown, announced the award on behalf of International Trade Minister John C. Crosbie and remarked that the "award is especially significant, considering that a Canadian supplier was chosen first among all North American suppliers to CECOM."

According to CECOM's Director of Procurement, Colonel Joel Levanson, Varian Canada's Microwave Division realized zero defects and better than 95 per cent on-time delivery over the past year.

Varian Canada Inc. manufactures power supplies, klystrons, travelling-wave tubes and millimetre-wave tubes for communication and radar applications for markets worldwide.

For more information, contact R.W. Davidson, Canadian Commercial Corporation, Ottawa. Tel: (613) 996-4026.

ing and Heaps decided to pay a visit to the companies that External's trade office network had identified as possible markets.

Finding himself long on ideas but short on cash, Heaps stopped off at the Toronto office of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) and came away with a Program for Export Market Development (PEMD) grant to help finance his European marketing trip.

In March 1987, Heaps met with "serious" buyers from nine companies in Great Britain, Germany, the Netherlands and Belgium. By autumn '87, his product was being shipped to Germany, Belgium and the Netherlands.

His achievement did not go unnoticed. In Sep-

## Wide-ranging sales are far from simulated

The facts speak for themselves.

CAE Electronics of Montreal ranks among the top three flight simulator manufacturers in the world.

On August 15, Minister for International Trade John C. Crosbie announced Export Development Corporation financing of up to US\$12.6 million to support the sale of a CAE A-320 Airbus flight simulator to Indian Airlines.

The deal is considered a breakthrough for Canadian technology as it represents one of the first sales of an A-320 Airbus flight simulator anywhere in the world. The simulator will be used to train Indian Airlines flight crews on the use of the Airbus A-320 aircraft.

The agreement will be financed by the Indian government and is expected to generate approximately 412 person-years of employment in Canada.

While Crosbie was announcing the EDC-backed sale in Ottawa, CAE officials in Montreal received more good news.

## Special deliveries

What do a Dash-8 aircraft and smoked salmon have in common?

If you've said they're both Canadian-made, you're right. But there's another connection.

Recently both these Canadian products were harbingers of good news from "Down Under."

Last spring, a scientific team from the Canadian Department of Fisheries and Oceans travelled to New Zealand. The object of their mission? To convince the powers that be to lift that country's longstanding ban on the importation of Canadian fresh and frozen salmon.

The New Zealand officials were open-minded and accepted Canada's position that there was no technical or scientific justification for the ban.

During his official visit to New Zealand in July, Deputy Prime Minister Don Mazankowski took advantage of the lifting (April 1) of the ban to launch a food promotion entitled "A Taste of Canada" --which, naturally, featured Canadian smoked salmon.

While New Zealanders dine on Canadian smoked salmon, Australians will soon be travelling from Sydney to various points in New South Wales aboard De Havilland Dash-8s.

In late June, the De Havilland Division of Boeing of Canada announced the sale of two Dash-8 commuter aircraft to Australian Airlines, with an option for an additional two. The total deal comes in at US\$16 million.

tember, the Upper Canada Brewing Company received a Bronze Award in the marketing category of the annual Canada Awards for Business Excellence, sponsored by DRIE. The award paid tribute to the "international market success of a high quality, independently brewed beer."

Heaps attributes his success to a combination of perseverance and quality product. "A lot of Canadian exporters just don't hang in. I've learned that in this business, you've really got to persevere to succeed.

"But there's also no doubt in my mind that if the quality hadn't been there, no matter the amount of perseverance, we would never had made it."

Three of their B747-400 simulators received in-plant acceptance on August 15 and were ready to be delivered for training on schedule.

When delivery of all three simulators is completed (likely this month), Singapore Airlines, KLM Royal Dutch Airlines and Lufthansa will become the first air carriers to begin their B747-400 aircrew training programs using CAE's advanced digital simulation management system.

CAE's automated software data validation system and computerized test system (which help reduce manufacturing time and certification procedures) were credited with bringing the projects in on time.

Manufacturing of four additional B747-400 simulators, destined for delivery to United Airlines, Northwest Airlines, China Airlines and Lufthansa, is now underway. They should be ready for training on schedule, say officials of the company that has captured 40 per cent of the world market for commercial flight simulators.

## At home in Japan

Think of Japan and what comes to mind? Pagodas? Naturally. Skyscrapers? Definitely. How about log homes?

Although it may stretch the imagination, log homes have joined the list of Canadian exports to Japan. Not just any log homes, however, but pre-cut log homes and full-scribe log homes from Laurentian Log Homes of Val Morin, Quebec.

After year-long negotiations, Laurentian Log Homes has signed an exclusive agency agreement with Trinity Overseas Co. Ltd. for the sale of its products in Japan.

As well, the Japanese company placed an order for a demonstration building which is now on display in a new cargo-receiving area in the Port of Tokyo.

According to Laurentian President Jay Anderson, the model is a permanent showpiece. In addition to acting as a back-drop to display imported antique cars, it provides storage space for containers of imported products awaiting distribution, and office space for Trinity staff involved in the administration of log homes and related products.

The contract between Laurentian and Trinity Overseas will generate work for log builders in the Quebec region, skilled at making handcrafted logs.

"We have an agreement with local builders to supply us with 12-inch diameter full-scribe logs, most of which will be for custom homes destined for Japan," says Anderson.

# Japanese find Canadians are good sports

Continued from page 1

older home-training equipment.

As a sales tactic, it's worth noting that Canadian companies that include how-to-use instructions (in Japanese) or that design a program for the use of their product will invariably score sales.

With the increase in fitness clubs and with more women taking up aerobics, the leotard market is stretching to meet the demand. The value of leotards shipped to Japan is predicted to increase by 15 per cent. A good share of that market will belong to those exporters who can come up with new materials and colour variations, combining

function with fashion.

Skiing equipment and accessories hold some promise for Canadian exporters. The current demand for cross-country skis hovers around 70,000 sets per year, but there are definite signs of future growth.

Never has there been a better time to export to Japan. Japanese trade barriers continue to fall. And with the reevaluation of the yen, demand in Japan for manufactured imports is increasing.

While the financial rewards of exporting to such a rich market are obvious, exporters should keep in mind that the Japanese market is a tough one.

High standards of quality, design, durability, reliability, service, and delivery are the order of the day. A premium is placed on design innovation and rapid product development, both of which lead to short product life and require exporters to stay on top of market changes.

Service is also at a premium in Japan. That means on-time delivery, quick response to changes in demand, and fast replacement, and repair.

For more information, contact Ezio Di Emanuel of External Affairs' Japan Trade Development Division (PNJ), tel: (613) 995-8606.

## Projects in pipeline

Continued from page 1

lion. (Executing agency: Ministry of Finance, P.O. Box 8147, Kampala. Telex: 61170. Tel: 230163. Cable: FINANCE). 2) Power project whose main components are likely to consist of a hydroelectrical power station and some rural electrification. Loan: \$111.6 million. (Executing agency: Electricity Board, P.O. Box 7059, Kampala. Telex: 973-71028. Tel: 256-41-244-874. Cable: AMBER). 3) Industrial restructuring project with focus on public enterprise. Loan: \$30 million. (Executing agency: Ministry of Industry and Technology, P.O. Box 7125, Kampala. Telex: 61296. Tel: 254091. Cable: MINI-INDUSTRY).

Vanuatu--Upgrading of telecommunications systems. Loan: \$3 million. Executing agency: Posts and Telecommunications Department, G.P.O. Box Port Vila, Republic of Vanuatu. Fax: 3499. Telex: 1025. Tel: 2000).

Canadian companies interested in pursuing any of these projects should contact the Trade Commissioner in the countries responsible for the areas in which projects are planned. To obtain the telex number for the appropriate Trade Commissioners, call Info Export, toll-free 1-800-267-8376.

## Singapore proves to be a "jewel" of a market

For every rule, there's an exception or two.

The rule in Singapore is that few of its consumer goods are of Canadian origin.

The two exceptions to the rule? Canadian jewellery and sporting goods.

Sales of Canadian jewellery to Singapore have made a quantum leap, from negligible amounts in 1984 to nearly \$2 million in 1987.

Canadian trade officials say much of the credit for this surge goes to a handful of Canadian jewellery producers who took innovative approaches to enter the Singapore market.

A case in point is a Toronto costume jewellery

designer who uses the American Express card to offer his creations to the Singapore market.

Other Canadian companies have used direct mail campaigns and in-store promotions in Singapore's more fashionable boutiques.

The physical fitness boom has generated a \$15-million-a-year market for sporting goods equipment, much of which is used by Singapore's nine sports complexes and more than 250 fitness centres. (The armed forces, police, government ministries, crown corporations and private firms have built work-out facilities to encourage employee fitness).

One Edmonton, Alberta company plunged into Singapore's fitness market in 1984. The company has set the standard in total fitness training by equipping the "up-market" Sheraton Towers Hotel with a modern fitness centre that uses hydraulic pressure (rather than weight) machines.

Two Canadian fitness industry companies, also report brisk sales in Singapore--a market that appears to have plenty of room for expansion.

For further information on market opportunities in Singapore, contact Roman Hruby of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST). Tel: (613) 995-7659.

## Private label prospects

Canadian food and beverage suppliers take note.

The Canadian Embassy in Tokyo has reported that there are a number of attractive custom packing/private label opportunities in Japan for their products.

Canadian companies interested in exploring this specialized market should contact External Affairs' Processed Food Division (TAN). Tel: (613) 996-3705.

## Jordan opens project bids to Canadian companies

Continued from page 1

"Canada is seen as an excellent source of expertise for compliant and technical submissions as Jordan expands its electrical sector projects in other Arab markets," explains Dingleline.

For further information on market opportunities

in Jordan or other Middle Eastern countries, contact Caroline Dabrus of External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 993-6983, or call the Info Export toll-free hotline, 1-800-267-8376.

## Cooperative agreement offers opportunities for Canada, Italy

Continued from page 1

complementary interests; and cooperation in third-country projects.

The Canadian-Italian Agreement on Economic and Industrial Cooperation was signed on August 1, in Rome, by Canada's Ambassador to Italy, Claude Charland--acting on behalf of International Trade Minister John C. Crosbie--and Ambassador Renato Ruggiero, Italian Minister of Foreign Trade.

The agreement will help Canadian firms to take advantage of the opportunities offered by the European market unification of 1992. It also provides for the establishment of a joint working group composed of representatives from both countries.

For further information, contact Ed Shelley of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division (RWT), tel: (613) 995-9403.

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four to six weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

**1-800-267-8376**  
(Ottawa area: 993-6435)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

CanadExport is published twice monthly by External Affairs' Trade Communications--Canada Division (BTC).  
Editor-in-chief: Pamela Wiggin, tel: (613) 992-6249.  
Editors: Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114; Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Circulation: 30,000.

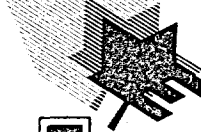
ISSN 0823-3330

Canada

CA1  
EA  
16F  
16  
C-1  
DOCS

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures  
OTTAWA

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO



# Canadexport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 6 N° 16 LE 17 OCTOBRE 1988

## Le Canada marque de bons points au Japon

Les exportateurs canadiens ne sont pas loin de marquer un point sur le marché japonais, très disputé, des équipements sportifs. De plus en plus de Japonais ont aujourd'hui le temps et les moyens de se consacrer aux sports pour garder la forme et se distraire, d'où l'essor du marché japonais des équipements sportifs. Toute importation de matériels sportifs est soumise à des droits de douane (qui peuvent atteindre 20 %), mais si les entreprises canadiennes calculent bien leur

coup, elles ont de bonnes chances de gagner. Les équipements de hockey canadiens ont déjà balayé toute concurrence. Certaines marques, telles CCM, sont particulièrement populaires auprès des joueurs japonais. Les exportateurs canadiens peuvent miser sur d'autres atouts dans les secteurs en pleine expansion, tels que les sports marins (matériels sous-marins et de planches à voile, canots, bateaux à moteur et à voile), appareils de conditionnement physique, équi-

perments de football, léotards, maillots et costumes de bain, et les équipements d'alpinisme et de camping. Sur le front de l'eau, la dissolution, prononcée par un tribunal, du monopole de Windsurfing Japan, a libéré le marché des planches à voile. Donc, hormis une taxe commerciale de 10 % sur ce matériel, les importations ne font l'objet d'aucune restriction. D'autre part, les équipements sous-marins, en particulier les lunettes sous-marines antibrouillard, à large champ

(Voir page 4 : Les articles.)

## Les meules canadiennes roulent en Chine

Une entreprise conjointe entre le gouvernement canadien et une société privée permettra à la technologie canadienne d'être utilisée en Chine. En effet, la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) fournira un financement pouvant aller jusqu'à 9,9 millions de dollars pour appuyer deux ventes de G & B Automated Equipment Ltd. à la Société chinoise internationale pour l'assemblage de machines. La société G & B Automated, dont le siège est à Downsview (Ont.), est un des chefs de file mondiaux en technologie de fabrication de meules. Ayant remporté le contrat face à une concurrence vive de la part de fournisseurs européens et japonais, elle fournira du matériel de fabrication de meules à des usines chinoises à Shenyang et à Guiyang. En faisant l'annonce, le ministre du Commerce

extérieur, M. John C. Crosbie, a déclaré que l'octroi de ce financement « illustre très bien la collaboration qui peut s'établir entre le gouvernement et l'industrie pour soutenir la concurrence et réussir sur les marchés mondiaux. La société G & B offre manifestement les techniques dont la Chine a besoin pour atteindre les objectifs ambitieux qu'elle s'est fixés en matière d'essor industriel et, grâce au financement très concurrentiel offert par la S.E.E., le Canada a pu démontrer une nouvelle fois son avance sur le plan technologique. » Le financement est accordé en vertu du Protocole général de financement de 2 milliards de dollars que la S.E.E. a conclu avec la Banque de Chine, à l'intention d'acheteurs chinois de biens et de services canadiens. Pour tout renseignement, communiquer, à la S.E.E., avec M. Brendan Hawley, Section des communications, au (613) 598-2902.

## Un nouvel accord signé avec l'Italie

Les possibilités d'expansion de nos relations commerciales avec l'Italie et l'Europe, en particulier si l'on tient compte de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, ont été soulignées dans une allocution prononcée il y a quelques mois, par le secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, devant la Chambre de Commerce italienne à Montréal. Le Canada est disposé à prendre des mesures concrètes de soutien en faveur de la coopération commerciale et économique avec l'Italie, a déclaré M. Clark. Parmi ces mesures, le Ministre a mentionné le récent Accord canado-italien de coopération économique et industrielle. Cet accord favorisera :

- les échanges de visite de représentants commerciaux, industriels et techniques entre l'Italie et le Canada;
- la tenue d'un plus grand nombre de foires commerciales et autres activités de promotion du commerce;
- l'accroissement de la coopération industrielle, y compris les entreprises conjointes et les accords de licence;
- l'examen des possibilités de coopération dans les domaines d'intérêt commun; et
- la coopération au sein de projets visant des pays tiers.

Or, depuis l'allocution de M. Clark, l'Accord a été signé, le 1er août dernier, à Rome, par l'ambassadeur du Canada en Italie, M. Claude Charland, (au nom du

(Voir page 4 : Relance.)

## De nombreux débouchés en Jordanie

En décidant de réduire sa dépendance à l'égard des sources d'énergie étrangères, le Royaume de Jordanie ouvre des perspectives intéressantes aux prospecteurs canadiens oeuvrant dans le secteur de l'énergie. C'est seulement depuis quelques années que la Jordanie invite les entreprises étrangères à lui soumettre des offres, devenant ainsi l'un des pays du Moyen-Orient qui présentent de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens. Aux termes d'un accord de deux ans signé par l'Administration de l'Aide internationale de Petro-Canada (A.A.I.P.C.) et par l'Administration jordanienne des ressources naturelles, on prévoit que plus de 30 techniciens canadiens participeront au programme énergétique instauré par la Jordanie. En vertu de cet accord, la Jordanie bénéficiera de l'aide technique canadienne prévue pour l'obtention et le traitement des données sismologiques, la prospection des ressources, et pour les études géologiques et géophysiques. Bon nombre d'entreprises canadiennes sont activement engagées dans des entreprises commerciales en Jordanie; par exemple : la société Westburne Drilling (Canada) Ltd., de Calgary, la première entreprise canadienne ayant conclu un contrat commercial de forage dans ce domaine en Jordanie. Bien qu'à peine conçus, les programmes énergétiques de ce pays offrent aux Canadiens la possibilité

de participer à la planification et à la mise en oeuvre de certains projets. Selon le directeur à l'Expansion du commerce au Moyen-Orient au ministère des Affaires extérieures (MinAffex), M. Paul Dingleline, « on a décidé d'accorder la priorité à une évaluation détaillée des réserves d'hydrocarbures de la Jordanie. Or, le Canada constitue, aux yeux des Jordaniens, une excellente source de compétences, et offre toute la technologie requise pour l'exploitation efficace et rentable de ces ressources. » Il faut cependant noter que le pétrole et le gaz ne sont pas les seuls domaines prometteurs pour les exportateurs canadiens. Ainsi, l'agriculture jordanienne offre des débouchés pour certains équipements d'enlèvement des roches, ainsi que pour la préparation des germoirs, pour les semoirs et pour les moissonneuses. Dans le domaine électrique, l'aide canadienne au développement bilatéral prévoit la vente d'un laboratoire haute tension à l'Administration jordanienne de l'énergie électrique (JEA). Ce programme pourrait offrir d'importants débouchés pour la sélection et l'achat d'équipements, et pour la gestion et l'entretien des réseaux de transmission haute tension dans l'ensemble du royaume. En outre, ce projet suscitera probablement un pro-

(Voir page 4 : La Jordanie.)

### DANS CE NUMERO :

Marchés mondiaux

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- Une société canadienne fait mousser sa bière en Europe ..... 3
- Des simulateurs de Montréal s'envoient en Inde ..... 3
- Singapour offre des débouchés aux bijoutiers ..... 4

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**GRANDE-BRETAGNE** -- Un fabricant britannique de câbles et de cordages recherche des entreprises canadiennes capables de lui fournir les produits suivants : granules de polypropylène de qualité extrusion; rubans et échevaux de polypropylène; échevaux de filaments en polyester à haute résistance; et échevaux de filaments continus en nylon à haute résistance. En outre, ce fabricant voudrait entrer en contact avec des fabricants canadiens de cordages (matériaux synthétiques et fils), de ficelles, de tresses, et de cordes, en vue de compléter sa gamme d'articles actuelle. Communiquer avec : D.R. Pope, Purchasing Manager, H & T Marlow Ltd., South Road, Hailsham, East Sussex, BN27 3JS, Angleterre. (Renseignements reçus le 29.VII.1988.)

**GRANDE-BRETAGNE** -- Une entreprise britannique, qui importe et distribue actuellement des chaises roulantes électriques à travers le Royaume-Uni, voudrait élargir sa gamme d'articles; elle invite donc les fabricants ou les fournisseurs d'aides de mobilité et autres appareils pour handicapés, à envoyer leur documentation commerciale à : David Wenman (Associates) Ltd., 9 Guild St., Stratford-on-Avon, Warwickshire CV37 6RE, Royaume-Uni. (Renseignements reçus le 6.VII.1988.)

**GRANDE-BRETAGNE** -- Une entreprise britannique recherche des fournisseurs canadiens de produits chimiques et pharmaceutiques. Communiquer avec : S.E. Cousens, Medex Packing and Chemicals, Unit 13, Countyard Workshops, Bath St., Market Harborough, Leicestershire, Angleterre. LE16 9EJ. (Renseignements reçus le 11.VII.1988.)

**REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE ALLEMANDE** -- Une entreprise est-allemande voudrait acquérir des machines industrielles de production de fibres de verre. Envoyer une documentation complète et détaillée sur ses produits à : Norbert Flick, Director, Transinter, Direktionsbereich Grundstoffe, Syringeweg 21 RDA - 1055 Berlin, République démocratique allemande. Tél. : 12371/72 ou 133084. (Renseignements reçus le 26.IX.1988.)

**REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE ALLEMANDE** -- Une agence commerciale est-allemande recherche des fournisseurs canadiens de papier doublure kraft, de papier à canneler et de pâte à papier. Voici les spécifications : papier doublure kraft, brun naturel, 179G/QM, largeur de la bobine : 210 cm, diamètre de la bobine : 125 cm, largeur hors tout : 10 cm; papier à canneler de couleur naturelle, 127G/QM, largeur de la bobine : 210 cm, diamètre de la bobine : 125 cm, lar-

geur hors tout : 10 cm; pâte à papier : pâte de résineux blanchie au sulfate, pâte de feuillus blanchie au sulfate, et pâte pour film faite de résineux et de feuillus (bouleau) et blanchie au sulfite. Communiquer avec : Norbert Flick, Director, à l'adresse ci-dessus. (Renseignements reçus le 23.IX.1988.)

**REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE ALLEMANDE** -- Une agence commerciale est-allemande recherche des fournisseurs de bois de placage en chêne du Canada destiné à l'industrie du meuble est-allemande. Envoyer la documentation sur ses produits et son entreprise à : Norbert Flick, Director, Transinter, Direktionsbereich Grundstoffe, Syringeweg 21, RDA-1055 Berlin. (Renseignements reçus le 22.IX.1988.)

**KOWEIT** -- Un importateur et distributeur polyvalent recherche des fournisseurs canadiens en vue d'importer les articles suivants : équipements de laboratoire pour les écoles, les universités et les centres de recherche; appareils d'analyse, notamment : spectrophotomètres; spectrophotomètres atomiques à absorption; chromatographes de gaz et de liquides, spectromètres de masse; autoanalyseurs; analyseurs de particules à rayon laser; analyseurs de gaz, analyseurs de gaz pour l'étude du sang; analyseurs de produits chimiques destinés aux hôpitaux; appareils de mesure à réduction; compteurs de liquides à scintillation et à rayons gamma; spectromètres à rayons X, diffraction, émission et fluorescence; analyseurs d'image; appareils d'essai et de mesure; équipements de lutte contre la pollution de l'air et de l'eau, et analyseurs du T.O.C.; caméras à rayons gamma; appareils de mesure à réduction; appareils de diagnostic; équipements de diagnostic à rayons X; armoires d'étude de l'environnement; chambres de pénétration; germinateurs de semis; chambres de maturation (plantes); bancs de maturation; incubateurs; serres chaudes; et équipements de banque du sang, notamment : réfrigérateurs, congélateurs, congélateurs de plasma, systèmes d'entreposage du sang, équipements cryogéniques, etc. Envoyer son catalogue à : Universal Pharma-Scientia-Hospitalia Agencies Co. Ltd., Post Box 24108, 13102 Safat Kuwait, Etat du Koweït. (Renseignements reçus le 29.V.1988.)

**NIGERIA** -- La Société nationale des pétroles du Nigeria (Nigerian National Petroleum Corporation - NNPC) a demandé un prêt à la Banque mondiale pour financer, en partie, l'achat des équipements et des services suivants destinés à un projet d'exploitation extractif des gisements de l'OSO, qui appartiennent con-

jointement à la NNPC et à la Mobil Oil Corporation : 4 plateformes de forage, dont chacune pourra comporter 9 chemises; 3 grandes plateformes destinées à la production de condensat, à la compression du gaz et au logement des employés; pipelines sous-marins; réservoirs de condensat sur la terre ferme; équipements de forage pour 21 puits de production et de réinjection, avec deux installations de forage auto-élévatrices conçues pour des fonds d'environ 60 mètres; contrats multiples portant sur des équipements de forage, notamment : appareils de diagraphie des boues, de la cimentation et des câbles de forage; environ 15 000 tonnes de tuyaux; et matériels de forage pour achever la construction de 21 puits. En outre, la NNPC a besoin d'autres équipements destinés aux tuyaux et aux tubages suivants dans la phase initiale du projet de l'OSO : 1 050 pieds de tubes de fonçage, diamètre : 30 pouces; 4 500 pieds de tubages, diamètre : 20 pouces; 4 500 pieds de tubages, diamètre : 13,5 pouces, conformes aux spécifications du niveau I de Mobil; 15 000 pieds de tubages, diamètre : 13 3/8 pouces, conformes aux spécifications du niveau I de Mobil; et 39 000 pieds de tubages, diamètre : 9 5/8 pouces, conformes aux spécifications du niveau II de Mobil. Communiquer avec le haut-commissariat du Canada, P.O. Box 54506, Ikoyi Station, Lagos, Nigeria. Tél. : (01)612383/84/85. Tél. : 21275 DOM-CAN NG. (Renseignements reçus le 8.IX.1988.)

**TAIWAN** -- Une société d'importation voudrait acquérir les matériels suivants : bobines de ruban d'aluminium (norme A 1050 H22, épaisseur : 0,12 et 0,15 mm); tubes de cuivre (norme U.S. ASTM-B11-83, C 12200-OL, diamètre extérieur : 3/8 de pouce et 5/8 de pouce; épaisseur : 0,35 - 0,56 mm); déchets métalliques inoxydables (principalement dans les catégories 3 et 4); compresseurs de climatisation (réfrigérant du type R22, RT : 0,5-100); et oxyde de cadmium. Communiquer avec : M. Chen-Tang Wang, Managing Director, FIDEORO Corp., Rm. 907, NO. 152 Sung Kiang Rd., Taipei, Taiwan 10430, R.O.C. (Renseignements reçus le 26.IX.1988.)

**NOTE** : A moins d'avis contraire, les sollicités qui demandent de recevoir des documents d'appel d'offres seront facturés 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.

## Bons tuyaux sur les 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.

**Jamaïque** -- Consolidation des récents progrès réalisés dans l'entretien des routes, et amélioration du rendement administratif des agences de transport. Prêt : 20 millions. (Ministry of Construction, 2 Hagley Park Road, Kingston 10, Jamaïque. Tél. : 809-926-1590. Tél. : 381-2441.)

**Nigeria** -- Exploitation d'un gisement OSO en vue d'exporter du condensat, grâce à la construction, sur les lieux mêmes, de diverses installations. Prêt : 150 millions. (Nigerian National Petroleum Organization, NNPC, Falamu Complex, Ikoyi, Lagos. Tél. : 657490/1. Tél. : 61166.)

**Ouganda** -- 1) Octroi d'une aide technique et Installation de soutien destinés à faciliter une étude détaillée, au cas par cas, des principales entreprises du secteur public, et à augmenter le rendement administratif des ministères de l'Industrie, des Finances et de la Planification. Prêt : 10 millions. (Ministry of

Finance, P.O. Box 8147, Kampala. Tél. : 230163. Tél. : 61170.) 2) Projet d'aménagement électrique dont les principaux éléments comprendront probablement : une centrale hydroélectrique et l'électrification de certaines campagnes. Prêt : 11,6 millions. (Electricity Board, P.O. Box 7059, Kampala. Tél. : 256-41-244-874. Tél. : 973-71028.) 3) Projet de restructuration industrielle axé sur les entreprises publiques. Prêt : 30 millions. (Ministry of Industry and Technology, P.O. Box 7125, Kampala. Tél. 254091. Tél. : 61296.)

**Republique Dominicaine** -- Construction d'une centrale thermique à vapeur de 125 MW alimentée au charbon. Prêt : 70 millions. (A déterminer.)

**Soudan** -- 1) Modernisation du secteur des télécommunications; en particulier, renforcement de la gestion sectorielle et amélioration de la qualité du service par les moyens suivants : remplacement des centres téléphoniques de Khartoum Nord et d'Omdurman et du réseau de câbles d'extension; modernisation des stations terrestres de satellites des réseaux intérieur et international; modernisation des écoles de formation; et achat de pièces de rechange. Prêt : 3 millions. (Ministry of Public Communications and Housing, Khartoum. Tél. : 71488/72200/75442. Tél. : 22525.) 2) Mise en oeuvre de plusieurs projets prioritaires dans les

domaines du pétrole, de l'énergie et de l'exploitation minière. Prêt : 60 millions. (Ministry of Energy and Mining, Khartoum. Tél. : 75595. Tél. : 22256.)

**Tanzanie** -- Programme de modernisation agricole qui influera sur la réforme de la fixation des prix et de la gestion administrative dans l'agriculture. Prêt : 150 millions. (Ministry of Finance, Economic Affairs and Planning, P.O. Box 9111, Dar-Es-Salaam. Tél. : 21271/21276. Tél. : 46358.)

**Tchad** -- Programme de développement social axé sur les conséquences sociales de la modernisation et sur l'étude de nouvelles méthodes de développement social. Prêt : 10 millions. (A déterminer.)

**Vanuatu** -- Amélioration des systèmes de télécommunication. Prêt : 3 millions. (Post and Telecommunications Department, G.P.O. Box Port Vila, République de Vanuatu. Tél. 2000. Tél. : 1025. Télécopieur : 3499.)

Pour tout renseignement sur 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 (appeler sans frais le 1-800-267-837

# Pour bien 'mousser' nos ventes de bière en Europe

Le procédé a peut-être été emprunté à un maître brasseur bavarois, mais le produit est bien canadien. Lorsque les buveurs de bière allemands réclameront leur boisson favorite, il est de plus en plus probable que leur choppe contiendra une bière allemande ou une bière anglaise fournie par la Société Upper Canada Brewing.

Cette micro-brasserie de Toronto ne cherche pas à prendre l'Europe d'assaut; mais tout prouve que l'entreprise, fondée il y a trois ans, est en train de bien secouer les grandes brasseries du monde entier.

A ses débuts, en 1985, la Société Upper Canada Brewing cherchait à produire une bière « aussi bonne que les meilleures du monde », selon son président, M. Frank Heaps. « Nous savions que pour monter une affaire prospère, il ne suffisait pas de fabriquer une autre bière ordinaire. »

Après avoir, pendant plusieurs mois, feuilleté des volumes de recettes appliquées par des brasseries du monde entier, M. Heaps a opté pour une bière blonde, de type bavarois, et pour une bière anglaise foncée, de type anglais, toutes deux dépourvues d'additifs. Convaincu que ces produits feraient « concurrence aux meilleures bières vendues sur le marché », M. Heaps s'est tourné vers l'exportation.

Il a donc commencé par « battre la campagne » tout seul, prenant contact avec des délégués commerciaux canadiens dans les pays qui l'intéressaient. Mais selon ses propres paroles, « les résultats n'étaient guère encourageants ».

C'est alors que, grâce à un collègue, il a fait connaissance, au ministère des Affaires extérieures (Min-Affex), avec M. Ed Shelly, de la Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest (RWT), qui l'a aidé à évaluer le marché, et à sélectionner des importateurs-distributeurs capables de vendre son produit.

## Distinction de choix sur marché de choix

Et maintenant l'enveloppe s'il-vous-plaît.

La première récompense dite « Entrepreneur Ruban Bleu » (Blue Ribbon Contractor) offerte par la U.S. Army's Communication Electronics Command (CECOM) a été décernée à ... Varian Canada Inc. de Georgetown (Ont.).

Cette récompense est remise au fournisseur du CECOM qui livre avec au moins 80 % d'exactitude des produits qui ne comportent pas plus de deux défauts au cours d'une période de douze mois.

C'est le député de Brampton-Georgetown, M. John McDermid, qui a annoncé la nouvelle de cette récompense, au nom du ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie. Il a déclaré, à ce propos, que cette distinction revêt une signification particulière, si l'on songe qu'un fournisseur canadien a été choisi parmi tous les fournisseurs nord-américains du CECOM.

D'après le directeur des achats du CECOM, le Colonel Joel Levanson, la société Varian Canada's Microwave Division s'est distinguée, au cours de l'année dernière, par l'absence totale de défauts dans ses produits, et par une ponctualité supérieure à 90 % dans ses livraisons.

La société Varian Canada Inc. fabrique des sources d'alimentation, des klystrons, des guides d'ondes et des tubes à ondes millimétriques destinés aux réseaux de communication et aux systèmes de radar vendus dans le monde entier.

Pour tout renseignement, communiquer avec M. R.W. Davidson, Corporation commerciale canadienne, au (613) 996-4026.

Cette fois, grâce aux tuyaux-clefs offerts par M. Shelly, les résultats étaient beaucoup plus encourageants. M. Heaps a donc décidé de rendre visite aux entreprises prometteuses identifiées par le réseau des bureaux commerciaux du MinAffex.

Plein d'idées mais sans grandes ressources, M. Heaps s'est adressé au bureau de Toronto du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), d'où il est sorti avec une subvention P.D.M.E. destinée à financer son voyage de mise en marché en Europe.

En mars 1987, M. Heaps a rencontré des acheteurs « sérieux » liés à 9 entreprises de Grande-Bretagne, d'Allemagne, des Pays-Bas et de Belgique. A l'autome, on expédiait son produit vers l'Allemagne, la Belgique et les Pays-Bas.

Cet exploit n'est pas passé inaperçu. En septembre,

## Contrats stimulants pour nos simulateurs

Voici encore d'autres raisons qui justifient la présence de CAE Electronics de Montréal parmi les trois premiers fabricants mondiaux de simulateurs de vol.

Le 15 août, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a annoncé que la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) consentait un financement à l'exportation pouvant aller jusqu'à 12,6 millions de dollars U.S., afin d'appuyer la vente, par la société CAE Electronics Limitée, d'un simulateur de vol Airbus A-320 à Indian Airlines.

L'opération constitue une percée pour la technologie canadienne, car il s'agit d'une des premières ventes mondiales d'un simulateur de vol Airbus A-320. Cet appareil permettra de familiariser le personnel navigant d'Indian Airlines avec la Airbus A-320.

Le gouvernement de l'Inde garantira le financement de cette vente. L'opération devrait créer ou maintenir environ 412 années-personnes d'emploi au Canada.

Pendant que M. Crosbie annonçait, à Ottawa, cette vente appuyée par la S.E.E., les responsables de CAE Electronics à Montréal s'apprétaient à annoncer

## Nos produits visés

Qui a-t-il de commun entre un Dash-8 et du saumon fumé?

Si vous dites qu'ils sont tous deux fabriqués au Canada, vous avez raison; mais en partie seulement. Récemment, ces deux produits canadiens étaient porteurs de bonnes nouvelles.

Au printemps dernier, une équipe scientifique de Pêches et Océans Canada s'est rendue en Nouvelle-Zélande. Le but de cette mission? Convaincre les autorités compétentes de lever l'embargo qui pèse depuis longtemps sur l'importation de saumon canadien frais et congelé.

Les fonctionnaires néo-zélandais ont fait preuve d'ouverture d'esprit et ont admis qu'il n'y avait aucune justification technique ou scientifique à l'embargo.

Au cours de sa visite officielle en Nouvelle-Zélande, en juillet dernier, le vice-premier ministre, M. Don Mazankowski, a profité de la levée de l'embargo, survenue le 1er avril, pour lancer une campagne de promotion de nos produits alimentaires, qui, naturellement, donnait la vedette au saumon fumé canadien.

Pendant que les Néo-Zélandais consommeront notre saumon fumé, des Australiens se rendront bientôt de Sydney vers diverses localités de la Nouvelle-Galles du Sud, à bord d'avions Dash-8 de Havilland.

En juin dernier, la division de Havilland de Boeing Canada a annoncé la vente de deux avions « petit parcours » Dash-8 aux Lignes aériennes australiennes, avec option d'achat pour 2 autres appareils. Cette transaction se chiffre, au total, à 16 millions de dollars U.S.

la Société Upper Canada Brewing a obtenu une médaille de bronze, dans la catégorie 'commercialisation' des Prix d'excellence en affaires du Canada, parrainés par le MEIR. Par cette distinction, on rendait hommage à la réussite commerciale internationale d'une bière d'excellente qualité brassée par une entreprise indépendante.

M. Heaps attribue sa réussite à la combinaison de deux facteurs : la persévérance du personnel et la qualité du produit. « Un grand nombre d'exportateurs canadiens ne veulent tout simplement pas s'accrocher. Ce que j'ai appris, c'est que, dans ce type d'affaires, il faut vraiment persévérer pour réussir. »

« En outre, j'en suis absolument convaincu, sans la qualité de notre produit, nous n'aurions pas réussi, même avec toute la persévérance imaginable. »

d'autres bonnes nouvelles.

En effet, le 15 août dernier, trois de ses simulateurs B747-400 ont fait l'objet d'une acceptation en usine, et ont pu être livrés, aux fins d'instruction, dans les délais prescrits. Après livraison, ce mois-ci, des trois simulateurs, les compagnies Singapore Airlines, KLM Royal Dutch Airlines et Lufthansa deviendront les premiers transporteurs à utiliser le système de gestion perfectionné de simulation numérique de CAE.

Le système de validation automatique des données du logiciel et le système d'essai informatisé de CAE, qui contribue à réduire la durée de fabrication et les formalités de certification, ont eu le mérite d'assurer l'exécution des projets dans le délai prescrit.

Actuellement, on est en train de construire quatre autres simulateurs B747-400 destinés aux compagnies United Airlines, Northwest Airlines, China Airlines et Lufthansa. Les appareils devraient être prêts à temps pour assurer la formation du personnel, selon les responsables de la CAE qui a conquis 40 % du marché mondial des simulateurs de vol commerciaux.

## Fabrication-maison sur mesure au Japon

Des pagodes? Naturellement. Des gratte-ciel? Bien sûr. Mais des maisons en rondins?...

C'est peut-être difficile à croire, mais les maisons en rondins sont arrivées au Japon. Et pas n'importe quelle sorte de maisons, mais des maisons à rondins préoccupés ou à rondins contre-profilés fabriquées par la société Laurentian Log Homes du Québec.

Après un an de négociation, la société Laurentian Log Homes a conclu avec la Trinity Overseas Co. Ltd. un accord d'agence exclusif portant sur la vente de ses produits au Japon. En outre, la société japonaise a passé une commande concernant un bâtiment témoin, maintenant exposé dans une nouvelle zone de réception des cargos située dans le port de Tokyo.

D'après le président de la Laurentian, M. Jay Anderson, ce modèle est une pièce d'exposition permanente ainsi qu'un hangar où l'on peut voir d'anciennes autos importées, et un entrepôt destiné aux conteneurs de produits importés qui attendent d'être distribués; en outre, il comporte des bureaux occupés par le personnel de la société Trinity chargé de gérer la vente des maisons en rondins et des produits connexes.

Le contrat entre la Laurentian et la société Trinity Overseas fournira du travail pour les artisans qui construisent des maisons en rondins dans la région de Québec. « Nous avons conclu avec des constructeurs locaux un contrat visant à nous fournir des rondins de 12 pouces de diamètre dont la plupart serviront à fabriquer des maisons personnalisées destinées au Japon », a déclaré M. Anderson.



# Les articles de sport recherchés au Japon

(Suite de la première page.)

de vision et vendues sous diverses couleurs, sont également très en demande.

L'augmentation des loisirs et du nombre des clubs de culture physique a entraîné une expansion du marché des équipements spécialisés. Il y a donc des débouchés à saisir, d'autant plus que les équipements « à la mode », qui plaisent autant aux hommes qu'aux femmes, sont en train de remplacer les anciens modèles utilisés à la maison. Les entreprises qui fournissent des modes d'emploi (en japonais) ou proposent un programme pour l'utilisation de leur matériel, obtiendront toujours des chiffres de vente plus élevés.

Avec l'augmentation du nombre de clubs d'éduca-

tion physique et la popularité croissante de l'aérobic auprès des femmes, le marché des léotards est inférieur à la demande. On prévoit donc que la valeur des léotards destinés au Japon augmentera de 15 %. En outre, une grande partie de ce marché reviendra aux exportateurs capables de présenter de nouveaux tissus et des choix de couleurs, afin de répondre aux besoins sans pour autant négliger la mode.

Même s'ils sont loin d'occuper le premier rang sur la liste des articles d'exportation, les équipements de ski offrent cependant des perspectives aux exportateurs canadiens. Pour le ski de randonnée, la demande actuelle se situe autour de 70 000 équipements par an; mais l'avenir promet certainement bien davantage.

En outre, malgré la saturation du marché actuel des skis alpins, un fabricant capable d'associer une stratégie efficace à des matériels et à des éléments tout récents peut encore pénétrer le marché.

Jamais la situation n'a été aussi favorable aux exportations vers le Japon. Les barrières douanières japonaises continuent de céder. En outre, avec la réévaluation du yen, la demande japonaise de produits d'importation manufacturés ne cesse d'augmenter.

Les avantages financiers de l'exportation vers un marché aussi riche sont évidents; mais les exportateurs ne doivent pas oublier que le marché japonais est l'un des plus difficiles à pénétrer.

En effet, les exigences de qualité inscrites à l'ordre du jour concernent les normes, la conception, la durabilité, la fiabilité, les services, et la livraison. Les Japonais insistent plus particulièrement sur les innovations dans la conception et sur la rapidité de création. Or, ces deux facteurs engendrent des articles dont la durée de vie est courte, et obligent les exportateurs à se tenir à l'affût des changements que subit le marché.

Les services sont également un facteur essentiel aux yeux des Japonais, qui tiennent à l'exactitude dans les livraisons, à la rapidité d'adaptation ou aux changements de la demande, ainsi qu'à la promptitude des travaux de remplacement, de réparation et d'entretien.

Prenons l'exemple d'un fabricant japonais de chaussures de gymnastique qui assure un service de réparation 7 jours par semaine, et dont la section des commandes est capable, en 2 heures, de remplacer ou de réparer des chaussures tout en exécutant des commandes. Un pareil service est nécessairement coûteux, mais il est essentiel si les exportateurs veulent pouvoir concurrencer les entreprises japonaises.

Par l'entremise du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), le gouvernement fédéral offre toute une gamme de services aux entreprises canadiennes désireuses d'exporter au Japon. Communiquer, au MinAffex, avec M. Ezio di Emanuel, Direction de l'expansion du commerce au Japon (PNJ), au (613) 995-8606.

## Singapour, la 'perle rare' de l'Extrême-Orient

Les montagnes de biens de consommation qu'on trouve à Singapour comportent peu d'articles d'origine canadienne, sauf les bijoux et les articles de sports.

De négligeables qu'elles étaient en 1984, les ventes de bijoux canadiens ont grimpé, d'un seul coup, à environ 2 millions de dollars en 1987; le Canada passait ainsi au deuxième rang des grands fournisseurs de bijoux de Singapour.

Le mérite en revient à une poignée de fabricants canadiens qui ont fait preuve d'imagination pour percer le marché de Singapour.

A titre d'exemple, un créateur de bijoux de Toronto offre périodiquement ses productions par l'entremise de la carte American Express. D'autres entreprises canadiennes se sont lancées dans la vente directe par la poste, et ont organisé des campagnes de promo-

tion en magasin pour occuper une place de choix dans les vitrines des boutiques les plus chics de Singapour.

Dans le monde plein d'allant du conditionnement physique, le marché des équipements sportifs est passé à 15 millions de dollars par an. Singapour possède actuellement 9 complexes d'activités sportives et plus de 250 centres d'éducation physique. En outre, l'armée, la police, les principaux ministères, les sociétés d'Etat, ainsi qu'un certain nombre d'entreprises privées, ont construit des centres d'exercice à l'intention de leurs employés.

C'est dans ce marché que s'est lancée une de nos sociétés d'Edmonton. Depuis son entrée en scène, en 1984, elle a établi les normes de l'entraînement complet en équipant le dernier étage de l'hôtel Sheraton Towers d'un centre de conditionnement moderne qui comporte des machines fondées sur la pression hydroaérique au lieu des poids et haltères traditionnels.

D'autre part, deux entreprises canadiennes, qui comptent parmi les plus importantes dans ce domaine, font état d'excellentes ventes sur un marché qu'on est loin, semble-t-il, d'avoir entièrement exploité.

Pour tout renseignement sur les débouchés à Singapour, communiquer, au MinAffex, avec M. Roman Hruby, Direction de l'expansion du commerce en Asie-Pacifique Sud (PST), au (613) 995-7659.

## L'étiquette, ça compte !

Annonce importante à l'intention des fournisseurs canadiens de produits alimentaires et de boissons.

Il existe, au Japon, un certain nombre de possibilités intéressantes concernant l'emballage sur commande et les étiquettes particulières.

Pour explorer ce marché spécialisé, communiquer avec la Direction des produits alimentaires (TAN) du ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-3705.

## La Jordanie offre de gros attraits aux exportateurs

(Suite de la première page)

gramme d'envoi durable, à la JEA, de spécialistes canadiens qui contribueront à la coordination des relais, ainsi qu'aux recherches et à la gestion concernant les charges. La JEA pourrait également nous ouvrir des débouchés dans des pays tiers pour nos produits et nos services.

Toujours selon M. Dingledine, aux yeux des Jordaniens, le Canada représente une excellente source

de compétences pour répondre aux appels d'offres, à mesure que la Jordanie élargira ses projets d'aménagement électrique dans d'autres pays arabes.

Pour plus de renseignements sur les débouchés offerts par la Jordanie ou par d'autres pays du Moyen-Orient, communiquer, au MinAffex, avec Mme Caroline Dabrus, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), au (613) 993-6983. Ou appeler sans frais le centre Info-Export au 1-800-267-8376.

## Relance des liens commerciaux italo-canadiens

(Suite de la première page.)

ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie), et le ministre italien du Commerce extérieur, l'ambassadeur Renato Ruggiero.

Cela permettra aux firmes canadiennes de profiter pleinement des débouchés auxquels donnera lieu l'intégration, en 1992, du grand marché européen.

L'Accord prévoit notamment la création d'un groupe de travail (se réunira en novembre) formé de représentants des secteurs public et privé des deux pays.

Pour tout renseignement sur les débouchés en Italie, communiquer, au MinAffex, avec M. Ed Shelly, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement en Europe de l'Ouest (RWT), au (613) 995-9403.

### 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 0823-3330

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 Wiggan, tél. : (613) 992-6249.

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

Tirage : 30 000 exemplaires.

Canadä

## Commonwealth ties connect Canada, Singapore

"A long-standing connection to the Commonwealth has provided a springboard for increased contacts between Singapore and Canada to the mutual benefit of both. A challenge for both countries is to use the Commonwealth and other links to build upon our bilateral relationship."

That was the underlying message of a speech by Sean Brady, High Commissioner for Canada to Singapore, to an early October joint meeting of the Toronto Board of Trade and the Toronto Branch of the Royal Commonwealth Society.

Brady stressed that while the Commonwealth is the glue that binds the two countries together, there still remains a "mutual recognition problem" in that "neither country has a true sense of what the other country is about."

That recognition problem has, to some extent, prevented Canada and Singapore from making better headway toward their goal of a stronger bilateral relationship.

Despite several Canadian trade and investment delegations to Singapore in the last two years and

Air Canada's right to continue its successful Toronto-Singapore air service and the establishment of Singapore International Airlines' Singapore-Vancouver run, the recognition problem persists.

"Indeed," said Brady, "most Singaporeans still view Canada as a somewhat detached benevolent outsider, with marginal relevance to Singapore. For Singaporeans, any meaningful international relationship depends almost exclusively on trade and investment." In 1987, Canada's total trade with Singapore was 1.5 per cent of the total for the United States, Japan and the European Community combined. Canada is Singapore's twenty-third largest two-way market while Singapore ranks only thirty-first on Canada's list of trading partners.

Nonetheless, a number of Canadian companies have been highly successful in Singapore.

Brady held up MacDonald-Dettwiler, Lavalin, CAE Electronics, Northern Telecom, Alberta Telecommunications International, and Urban Transportation Development Corporation (UTDC) as examples of several Canadian firms that have made the investment in "painstakingly developing contacts who have been impressed not only with their technology and hardware but with their understanding of the region and its own peculiar folkways." Canadian companies that have chosen to establish offices in Singapore have done so for good reason. The country's work force is highly motivated and well educated, and its superb infrastructure includes one of the world's best airports and excellent telecommunications and financial facilities.

Despite a brief recession from 1985 to early 1987, Singapore has averaged 8 per cent annual growth since 1960 and most sectors of the economy are booming. Manufacturing leads the broad-based growth and the star performer is the electronics industry (33 per cent growth).

In 1987, Canada exported \$1.68 billion in goods

Turn to page 6-- Business

## Paris Air Show improves with age

Le Bourget--It's billed as the "Olympic games of the international aerospace industry."

Whatever the billing, the Paris Air Show is the place to be for those in the aerospace industry.

Companies from around the world attend the 11-day showcase where they display equipment, systems and technology to a receptive audience of industry executives, government and defence officials.

The Canadian aerospace industry has always played a prominent role in this prestigious event which is held every two years at Le Bourget, on the outskirts of Paris.

In 1987, Canadian participation at the show (PAS'87) was judged the "best ever in terms of products and services presented." A record 51 companies and two provinces participated.

When the doors open on Paris Air Show '89 (PAS'89) come June 8, there is every reason to

believe that the Canadian participation will be even more dynamic than in previous years.

Not only does 1989 mark the 80th anniversary of powered flight in Canada, but it's also the 80th birthday of the Paris Air Show.



Visitors to the Canadian pavilion will be treated to overhead and floor-level displays of representative Canadian aerospace innovations over the last 80 years. The anniversary theme will be carried throughout all areas and activities as-

Turn to page 6--Eighty

## Canadian fish market cultivated in Japan

Canadian fish products are making a big splash in Japan.

And statistics tell the story.

In 1987, herring roe exports rose \$100 million to \$240 million. Lobster sales catapulted from \$3 million to \$20 million the same year, and, if the trend holds, should reach \$50 million by 1990. Almost 18 per cent of Japan's \$11.5 billion seafood import market comes Canada's way. The export value of Canadian fish to Japan increased from \$326 million in 1985 to \$480 million in 1987. Predictions are that total Canadian fish exports to Japan will hit the half-billion dollar mark by the end of the year.

What's fueling the growth is the traditional Japanese love of seafood. This, of course, is abetted by the strong Japanese yen. The latter has spurred the Japanese food industry to look abroad for food products and to do more direct buying to cut costs.

Japan's strategy includes lining up foreign companies to do custom-packing or produce private-label products (to Japanese specifications) for the retail food service and food manufacturing

markets.

Take, for example, the recent agreement between Fishery Products International (FPI) of St. John's, Nfld. and Nichiro Gyogyo Kaisha (NGK) of Japan.

FPI has introduced its first line of ready-for-sale, Canadian seafood products to Japanese supermarkets. The breaded and battered fish products (with Japanese-language and Japanese-style packing) were developed jointly by FPI and NGK. Sales in the first year are expected to approach \$10 million.

At FOODEX '88, the major exhibition of the Japanese food trade, there was more interest in Canadian products than ever before. As a result of the exhibition, Trident Pacific Resources expects to begin contract production of several seafood items for the Japanese market. And both Keeping and MacKay, and Northumberland Seafoods anticipate doubling their lobster exports to Japan this year.

The Japanese market for imported fishery products has not yet hit its peak. There's a wealth

Turn to page 6 - Japan

### INSIDE

- International Green Week in Berlin is seen as a showcase of growing concern ..... 5
- Trade opportunities abound from Jamaica to Sweden ..... 2
- Chairman named to Trade Advisory Committee ..... 3
- Symposium, trade shows in Canada and the U.S. .... 4



# Selling to Jamaica is all in the packaging

You may not be able to judge a book by its cover, but it's certain an attractive cover will help it sell.

Good products need good packaging. Nowhere is that truer than in the export field.

Apart from protecting goods during shipping, packaging must meet the standards and styles of the local marketplace--if the goods are to compete successfully in those markets.

Where local packaging production isn't adequate to meet the demands of the market, imports must fill the void.

That's been the case in Jamaica recently, where the island's drive to export its commodities has increased the need for proper product packaging--most of which must be brought in from outside the country.

## Mexico a good market for our shrimp equipment

The Canadian shrimp equipment industry has an opportunity to net a big catch in Mexican waters.

According to a National Campesino Confederation (CNC) official, 45 billion pesos will be invested in the country's shrimp industry. The move is aimed at doubling Mexican shrimp exports to 80,000 tons a year.

Shrimp cultivation is earmarked as a "priority" activity and is destined to displace coffee as Mexico's leading non-petroleum export, says Pedro Valdes Ruiz, the CNC's secretary of fishing promotion.

The expansion--to 470,000 hectares--planned for the cultivation of shrimp could represent a windfall to Canadian exporters of shrimp industry equipment.

The Canadian Embassy in Mexico City would like to hear from Canadian exporters (already established as suppliers to fishing or other food processing industries) who would like to explore Mexico's market potential.

Along with six sets of your company's brochures, include information on what you expect of a distributor or agent. And if you are already represented in Mexico or have buying "connections," send along that information too.

Send your enquiries to J.D. Leach, Minister Counsellor (Economic/Commercial), Canadian Embassy, Apartado Postal 105-05 11560 Mexico DF. Tel: (011-525) 254-3288. Telex: (Destination code 22) 1771191. Answerback: (1771191 DMCNME).

## Packaged for Mexico

If Canadian exporters of food processing and packaging equipment set their sights on Mexico, the potential payoff could be a share of a market now approaching the \$200 million mark.

That's the message of a report on Mexico's food processing and packaging equipment market prepared by the Canadian Embassy in Mexico City.

The report both highlights some prime growth areas which could provide licensing, joint venture or investment opportunities for Canadian companies, and lists the major food and manufacturing associations, manufacturers agents and distributors, and some of the larger equipment, food, beverage and confectionery producers in the country.

Turn to page 6--Packaged

Jamaican imports of finished packaging products and raw materials currently exceed \$50 million annually, says *The Jamaican Packaging Industry*, a report based on a market survey conducted between February and May of this year and prepared by personnel at the Canadian High Commission in Kingston.

That figure is expected to rise over the next few years as more high-quality packaging products are needed for Jamaica's rapidly growing, export-oriented light industries.

The report, which profiles the packaging needs of the pharmaceutical, cosmetic and food products industries, concludes that in these three sectors there is a market--offering "immediate potential for Canadian suppliers"--for a wide range of packaging materials.

Packaging materials used in Jamaica include paper, cardboard, plastic, metal, glass, wood, tapes, adhesives, foam and foil aluminum.

Materials produced locally fall into the categories of metal products (drums for chemicals, paint, milk and motor oil tins), plastic

products (garbage bags, trays and cups, polyethylene film, disposable plates and bowls), paper products (cardboard boxes, paper bags, wrapping paper), and glass containers (for beverages and spices).

Items Jamaica currently imports for its packaging needs include coated food tins, inks and lithographic materials, jumbo rolls for the paper industry, resins for the plastic industry, burlap fibre, nylon plastic wraps, cosmetic containers and blood trays.

Packaging machinery also presents a potential market for Canadian exporters. Machinery used locally--and much in demand--includes pallet stretch wrappers, strapping machinery, liquid filters, tablet counters, cappers, labellers, packaging inspectors, blister sealers, and sample filters.

In addition to outlining market opportunities, the report includes practical information on local regulations governing imports, tips on how to approach the Jamaican market, and the names and addresses of local suppliers, distributors and manufacturers of packaging materials.

Copies of *The Jamaican Packaging Industry* are available from Tom Bearss of External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 995-8742.

## Co-ops aid exports

The Canadian co-operative sector is becoming a major player in the world of exports.

At least \$1 billion in annual export sales originate with large agricultural co-operatives, like those organized around wheat, dairy, fruit, and vegetable products.

But agricultural co-ops aren't the only ones engaged in international trade. There's a proliferation of non-financial co-operatives active in the world of export sales. Their product lines include fertilizers, lumber and plywood, fish, farm machinery, and, of course, in this day of high technology, computer equipment and software.

Approximately 10 million Canadians are involved in co-operatives whose total assets exceed \$60 billion. Sales for non-financial co-ops in 1987 were about \$14 billion.

And if you want proof that Canadian co-ops are major players on the international market, browse through the names of past winners of the Department of External Affairs' Canada Export Awards. Among them you'll find three co-operatives--Coop Fédérée, XCAN Grain and the Alberta Wheat Pool.

Agri-Tec Canada Inc. is the latest co-operative and one that recognizes there is strength in numbers. A joint venture of 14 Manitoba firms, Agri-Tec's number one priority is the development of new international markets for grain handling and storage equipment.

The combined strength of Agri-Tec's members will make it a force to be reckoned with in tough international markets where powerful European conglomerates compete.

An important adjunct of the co-operative philosophy is sharing. That's why it's not unusual to find Canadian co-ops active in international development efforts throughout the Third World. One such co-operative showpiece is the \$164-million, six-plant Canada/India Oilseed Project.

For more information on Canada's co-operative sector, contact the Co-operative Secretariat, Sir John Carling Building, 10th Floor, 930 Carling Avenue, Ottawa, Ont., KIA 0C5. Tel: (613) 995-4787. Fax: (613) 996-9564. Telex: 053-3283.

## Tender your bids

GREECE--The Hellenic Public Power Corporation has issued a tender for a four-piece, 12-ton cargo truck with crane (4 x 4 or 6 x 6). Bid closing date is December 7, 1988. The post can send tender documents, costing \$55-\$60, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

GREECE--With a bid closing date of December 2, the Hellenic Public Power Corporation has issued a tender for 360 various spare parts for DAC 444T rear dump trucks. All prices are to be quoted in drachmae. Post will forward bid documents, at a cost of \$55-\$60, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

SWEDEN--Under a GATT procurement project, the Swedish Civil Aviation Administration (SCAA) intends to purchase a complete MLS-system (all equipment is to be in accordance with ICAO standards) for Norrköping/Kungälv Airport. Invitations to tender will be sent out to selected companies at the beginning of February. Canadian firms interested in tendering should apply--before November 30--to the Swedish Civil Aviation Administration, Purchasing Section, S-601 79 Norrköping, Sweden. The National Rescue Services Board also intends to purchase (pending government approval) eight firefighting/rescue vehicles, with an option to purchase two additional units. A maximum of 10 companies will be invited to submit bids in early February. Canadian firms interested in tendering should contact--no later than December 1--the National Rescue Services Board, Purchase Division, Karolinen, S-651 80 Karlstad, Sweden.

Note: Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products.

## Trade Advisory Committee names chairman

The newly-constituted International Trade Advisory Committee (ITAC) will be chaired by Trevor Eyton, President and Chief Executive Officer of Brascan Limited.

The appointment of Eyton, along with the make-up of the ITAC, was announced in late summer by International Trade Minister John C. Crosbie.

ITAC's purpose is to provide a two-way flow of information and advice between the government and the private sector on matters relating to international trade.

Among the 45 members of the ITAC are prominent leaders from the business, labour, consumer, academic, research, and cultural communities. They represent all regions of Canada and are experienced and knowledgeable in trade matters.

In disclosing the membership of the ITAC, Crosbie said that he expects the primary focus of the group to be on the next round of Multilateral Trade Negotiations.

Mr. Crosbie also announced that the incoming chairpersons of the Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGITs) will also sit as members of the ITAC.

The SAGITs represent all sectors of Canadian private enterprise and their purpose is to interact with the government to ensure sectoral views are taken into account on international trade matters. Members sit on a voluntary basis, without remuneration.

The 13 SAGITs are: Agriculture, Food and Beverage; Fish and Fish Products; Minerals and Metals; Energy, Chemicals and Petrochemicals; Forest Products; Industrial and Transportation Equipment; Textiles, Footwear and Leather; Apparel and Fur; Consumer and Household Products; Communications, Computer Equipment and Services; Financial Services; and Arts and Cultural Industries.

For further information on ITAC or SAGIT or for a list of ITAC members, contact the Department of External Affairs' Trade Advisory Committees Secretariat at (613) 992-1133.

## High-voltage expertise wins electric contract

Teshmont Consultants Inc.'s "high-voltage" expertise has left several international competitors "sizzling" in its wake.

The Winnipeg company recently beat all comers to pocket a contract to provide consulting services to Electriccorp of Wellington, New Zealand.

A crown corporation, Electriccorp is evaluating plans for additional hydro-electric generating stations on the South Island to transmit needed power to the North Island.

Depending on the termination points chosen for the high-voltage, direct-current (HVDC) link, the total transmission distance could run as high as 1,400 km. The system, which could be rated either 600 MW or 1000 MW, includes submarine cables of at least 40 km in length across Cook Strait.

Teshmont's contract with Electriccorp calls for the investigation of a possible second HVDC power transmission link between the country's North and South islands.

Working from Winnipeg, Teshmont's task will be to determine the most economical voltage, rating, technical parameters and costs for the HVDC transmission link, including the converter stations for conversion from alternating current to direct current, the transmission lines, and submarine cables.

Specializing in extra high-voltage AC and high-voltage DC transmission systems, Teshmont won the contract over several other international consulting firms. The contract is yet another feather in the cap of the company that, over the past two decades, has worked on transmission projects throughout the world.

## Yugoslav contract awards

Four Yugoslavian contracts totalling more than \$2 million have recently come Canada's way.

Concluded through the Canadian Commercial Corporation (CCC), the contracts were awarded to Top-Co Industries of Edmonton and Canadian Fracmaster Ltd. of Calgary. Both companies beat out stiff competition from suppliers in the U.S., the U.K., the Federal Republic of Germany, Austria and the Netherlands.

The equipment, destined for Yugoslavia's first petroleum sector project, was purchased through Naftagas Promet, a Yugoslavian trading company.

On announcing the contracts, International Trade Minister John C. Crosbie indicated that the procurement, backed by Export Development Corporation and World Bank funding, is the first of several anticipated awards to CCC in support of the petroleum project.

## Caribbean Computerized

Sun, sand, sea--and computerized banking.

The high-tech age has come to the Caribbean.

Since January 1988, the Montreal team of Consultation Nadeau International Inc. (CNI) and Arthur Andersen & Co. (AA & Co.) has been in the Caribbean, working to computerize five development banks.

CNI and AA & Co. were awarded the contract following international competitive bidding that attracted 30 firms from more than 10 countries.

Support from Canada's High Commission in Barbados and External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division played a part in the team's success.

That success, says a CNI spokesperson, "highlights the capability of Canadian companies to perform successfully even when facing strong international competition."

The project, funded by the Caribbean Development Bank, includes the development and implementation of computerized banking systems as well as training bank personnel in their use.

The development banks which have been singled out for computerization are located in Antigua and Barbuda, St. Kitts and Nevis, Dominica, St. Lucia, and Grenada. The banks are among a group of approximately 30 financial institutions for which the Caribbean Development Bank is the main source of funds.

## Wind tunnel tests Honda of Japan

When Honda automobiles and motorcycles are put through their paces next year, they will be tested in a Canadian-designed and built wind tunnel.

This is not just any wind tunnel. It's one of the "most advanced and sophisticated tunnels in the automotive world," says George Meagher, Chairman of DSMA International Inc.-- the Mississauga, Ontario company that was awarded the contract to design and supply the wind tunnel for Honda of Japan.

The \$40 million contract represents one of the largest high-tech sales by a Canadian company to a Japanese firm.

Construction is already underway at Honda's research and development facility in Tochigi, Japan. The tunnel should be operational by the end of 1989. It will perform a variety of aerodynamic and aero-acoustic tests on Honda automobiles and motorcycles.

The Gottingen-type tunnel is approximately 90 metres long, 60 metres wide and 16 metres high. It has a maximum wind velocity of 280 km/h.

DSMA International is no stranger to the world of test tunnels. Its impressive list of clients includes GM, Ford, Porsche, Canadian Aeronautical Establishment, and Japan's Fuji Heavy Industries, and NASA.

## New automatic road analyzer on the highway to exports

Europeans may think it's a UFO, but the strange-looking vehicle that has recently invaded their highways and byways is not from outer space. It's a made-in-this-world, sophisticated piece of Canadian technology.

And it's on the job, taking the bumps and jolts out of highway travel.

The Automatic Road Analyzer (ARAN), manufactured by Highway Products International of Paris, Ontario, is designed to record the con-

dition of road surfaces at speeds up to approximately 80 kph.

Analysis of the ARAN's computer printouts enables the user to determine whether a highway is in need of repair and which sections require priority attention.

Highway Products already has filled orders for the sophisticated ARAN in North and South America as well as in Italy. In April, it added the Dutch Ministry of Transport to its client list.

Bill Taylor of Highway Products was in Delft this spring to sign a \$500,000 contract for one ARAN vehicle--equipped to customer specifications.

Since the Netherlands sale, Switzerland and Norway have also purchased the system.

As exports increase, Highway Products can step up its research activities which will enable the company to maintain its position as a world-leader in mobile road surface analysis.

# Canada displays to best advantage at Texas show

Houston--A first-place finish for the best multi-product display: That's an admirable accomplishment, considering it was the first time the Canadian government had a stand at the Texas Retail Grocers Association Trade Show.

Thirteen Canadian food processors displayed their wares at the Houston-based trade show, which has been held annually for the last 61 years.

Four of those companies--Britl Bread Bakeries, Calgary; Delhi Foods, Victoria; Canada West Trading, Calgary; and Bee Maid Honey, Winnipeg;--had representatives on hand to demonstrate their companies' products.

In addition to the companies occupying the Canadian stand, there were two other Canadian food companies that exhibited independently at their own stands.

Attendance for the three-day event exceeded 7,000 and Canadian officials were pleased with the great interest shown in their products and with the calibre of visitors to their stand.

Those visitors included Texas distributors,

## Fish symposium in gear

St. John's--Their interests may lie in the sea rather than on land, but it's certainly no ordinary fishing party that's scheduled to set ashore in St. John's, Newfoundland on November 21, 1988.

The Newfoundland and Labrador Institute of Fisheries and Marine Technology, with the support of the Food and Agriculture Organization of the United Nations, the (Canadian) Department of Fisheries and Oceans, Massachusetts Institute of Technology, and the International Council for the Exploration of the Sea, hosts the World Symposium on Fishing Gear and Fishing Vessel Design from November 21 to 24.

The symposium is an ideal opportunity for Canadian fish harvesting companies and fishing gear manufacturers to exhibit their products and services to international audience of fishermen, fishing gear/vessel/processing equipment manufacturers, industry/government scientists, naval architects and educational institutes.

Delegates to the symposium will have an opportunity to listen to papers that will be presented by industry leaders on a variety of topics centering around fishing gear and fishing vessel design.

There will also be a display of innovative products, presented by manufacturers and designers, and an opportunity for trawling gear companies to use the newly completed flume tank--the largest and most sophisticated of its kind in the world--at the Marine Institute in St. John's.

Throughout the four-day symposium, keynote speakers assembled from an international field of experts will address such topics as small-scale fisheries and on-board fish handling and preservation.

For further information on the World Symposium on Fishing Gear and Fishing Vessel Design, contact Julie Huntington, Conference Co-ordinator, Marine Institute, P.O. Box 4920, St. John's, Nfld., A1C 5R3. Tel: (709) 778-0390. Telex: 016-4721. Fax: (709) 778-0346.

Interested parties may also contact Ed Shelly, Department of External Affairs, Western Europe Trade and Investment Development Division (RWT), 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 995-9403. Telex: 8811100. Fax: (613) 996-9103.

wholesalers and major retailers, many of whom are currently negotiating with several of the Canadian exhibitors.

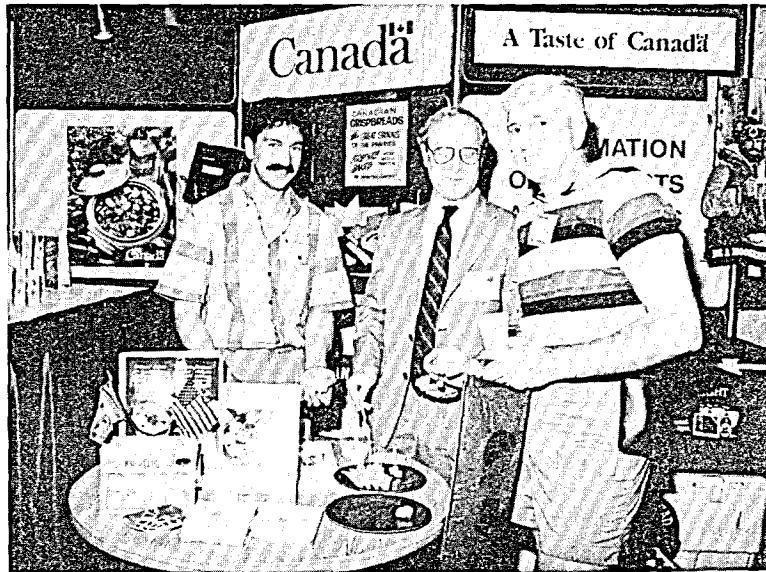
For one Canadian exhibitor, participation in the show was a valuable learning experience. Told

that his product required a bit more spice to appeal to Texas taste buds, he's reformulating his recipe for products destined to potential clients.

A friendly and informal market with a strong Mexican influence, Texas is looking for unique

Canadian food products. Plans are already underway for a Canadian stand at next year's Texas Retail Grocers Association Trade Show which will take place in Dallas.

Companies interested in participating in the 1989 event--which again will be organized by staff of the Canadian Consulate General in Dallas--should contact the Department of External Affairs, Agri-Food Products Division (TAA), 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 995-3658.



*Tastefully Canadian--This country's foods, displayed at the recent Texas Retail Grocers Assoc. Trade Show, are discussed by (left to right) Ron Basi, Delhi Foods, Victoria; Stephen Bank, Britl Bread Bakeries, Calgary; and a buyer from Texas.*

## Canada has designs on sales at architects exposition in U.S.

St. Louis--A first and one-time trade visit to New York City last May has resulted in 10 Canadian manufacturers of construction materials building sales estimated at \$25 million over a one-year period.

The Canadian contingent was part of this country's national stand at the three-day American Institute of Architects (AIA) Expo, where approximately 15,000 people visited more than 300 exhibitors whose displays occupied almost 500 booths.

A repetition of those "spectacular" New York sales is hoped for again this year when Canadian companies will participate (May 5-8, 1989) at the AIA Expo to be held at the Cervantes Convention Center in St. Louis, Missouri.

The four-day exhibition is the gathering spot for the decision-makers, owners, partners, principals

and project heads who influence the specification and construction of major building projects throughout the United States.

In 1989, American architects will specify and use more than US\$250 billion worth of architectural-related products.

To reach them and the thousand allied professionals who work with them, simply include participation in St. Louis' AIA Expo in next year's marketing plans.

The Department of External Affairs will have a national stand at the St. Louis exposition. For further information on how you can be part of the Canadian pavilion, contact Michel Samson of External Affairs' United States Trade and Investment Development Division (UTE), tel: (613) 991-9476.

## Ranch show in Texas rounds up participants

Amarillo--The Canadian Consulate General in Dallas, Texas is attempting to "round up" Canadian exporters who may wish to participate in the Consulate's product information booth at the Amarillo Farm and Ranch Show.

Now in its fourth year and always a guaranteed sell-out, the Amarillo Farm and Ranch Show runs from November 29 to December 1, 1988. More than 10,000 visitors from the Texas Panhandle and from neighbouring states are expected to attend the three-day event.

Canadian exporters of agricultural equipment,

farm machinery, and related farm and ranch equipment are invited to participate--through the display of product literature (25 copies) and small samples--in the Consulate's booth at the Amarillo Farm and Ranch Show.

The material should reach the Consulate no later than November 22, and should be forwarded to: Douglas Bieber, Consul and Trade Commissioner, Canadian Consulate General, 750 N. St. Paul, Suite 1700, Dallas, Texas 75201. Attn: AFR 88.

# Green Week seen as a showplace of growing concern

Berlin--It's all an exporter could ask for--and more.

It's having your company publicized.

It's the prospect of selling your products--on-

site--to a captive audience of more than 480,000 visitors, 60,000 of whom are tradespeople.

And it's making vital contacts with Berliners, of whom it is said: "If it sells in Berlin, it will sell in the rest of Europe."

The not-to-be-missed marketing opportunity is International Green Week Berlin 1989, which organizers say is one of the most influential exhibitions anywhere in the world for companies in the food, agricultural and horticultural industries.

Being held in Berlin from January 27 to February 5, 1989, Green Week will offer Canadian participants an excellent opportunity to explore new markets and test new products in Europe.

At Green Week, agricultural experts also find ample opportunity to compare a wide variety of marketing concepts and to

meet with various ministers or decision-makers of the European Economic Community.

## Special events a part of Green Week

Special events are also a part of Green Week. These include freshness forums (dealing with fruit and vegetables, fish, meat, flowers and dairy products); Multiserva (a specialist congress for communal catering); and the International Agricultural Policy Forum (which deals with the subject of biotechnology and is presented by the German Farmers' Association).

For further information on how you might become a participant in International Green Week Berlin 1989, contact Deborah Adams of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division, Trade Fairs and Missions (RWTF), tel: (613) 996-4427.



A healthy toast--The Federal Republic of Germany's Secretary of State for Agriculture Georg Gallus (centre) visits this Canadian stand at Green Week in Berlin.

## Puerto Rican food show billion-dollar bonanza

San Juan--Would you like to reach a potential market worth \$4.2 billion?

Then pack your food and food equipment samples in the old kit bag and head for San Juan, Puerto Rico.

April 8 is the opening day of the 17th annual Food and Equipment Trade Exposition--an international industry show serving supermarkets, food retailers, wholesalers, distributors, bakers, hotels, and restaurants.

Last year more than 8,000 buyers attended the three-day exposition. They came not only from Puerto Rico but from other Caribbean Islands and neighbouring Latin American countries.

Among last year's exhibitors were 10 Canadian companies that brought home more than \$200,000 in on-site sales. They anticipated an additional \$2.6 million in sales over the following 12 months.

If you'd like to be part of the 17th annual Food and Equipment Trade Exposition, contact Jon Dundon of External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), tel: (613) 996-6921.

## Solo trade show is built for success

Santo Domingo--If it works, do it again!

Five previous solo Canadian trade fairs in the Caribbean worked so well that the Department of External Affairs is planning more. The most recent solo successes (in Jamaica and the Bahamas last February and March) saw 25 Canadian companies achieve "excellent results."

On the upcoming agenda of the Trade Fairs and Missions Division of the South America Bureau of External Affairs is a solo trade fair scheduled for March 9-12 in Santo Domingo, the Dominican Republic.

"Given the quickly expanding tourism market

Turn to page 6--Demand

## Printing equipment show sees Canada profit

Birmingham--It wasn't a "daily" that rolled off the Canadian presses in Birmingham, England last September. It was a run of sales contracts that exceeded \$2.5 million dollars.

That was the immediate return for six Canadian exhibitors at IPEX '88--the nine-day international fair featuring printing machinery. Twelve-month follow-up sales from IPEX '88 are expected to nudge the \$6 million mark.

Canadian trade officials say IPEX'88 was a noteworthy event in other ways. In addition to the on-site and estimated follow-up sales, five agents were appointed and another 28 appointments are pending.

The six participating companies at Canada's national stand received close to 300 "serious" enquiries from buyers representing companies in the United Kingdom (U.K.), France, Israel, Australia, Italy, Malaysia, Spain and Japan.

The on-site sales were made to buyers from the U.K., China, India, Switzerland, Israel, Ireland,

Nigeria, Lebanon, Indonesia, and France.

Canadian companies (and products) participating at IPEX '88 were: Computerized Cutters Ltd., Richmond Hill, Ont. (computerized paper guillotine controllers); Dexter-Lawson Mfg. Inc., Cambridge, Ont. (paper guillotines, automated paperdrills, microcomputer retrofits for older guillotines); Graphic Wizard Canada, Mississauga, Ont. (numbering equipment); Mecanabec Systems Inc., Boucherville, Que. (converting equipment, label-printing machines); Rotoflex International Inc., Mississauga, Ont. (high-speed inspection/slitting/rewinding equipment for label producers); and Sanden Machine Ltd., Cambridge, Ont. (business form and commercial printing equipment).

For further information on IPEX'88, contact Helmut Schroeter of External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RWT), tel: (613) 996-4344.



Pressing sales--Rotoflex International Inc. of Mississauga, Ontario was one of six companies occupying Canada's national stand at the recent IPEX'88, held in Birmingham, England.

# Japan sets nets for Canadian fish

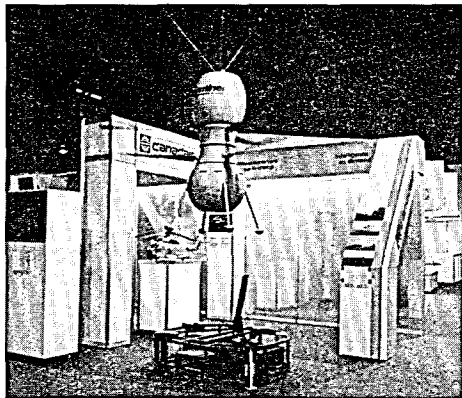
Continued from page 1

of opportunities for a wide range of Canadian fish products.

The Department of External Affairs has an extensive service devoted to developing Canada's exports to Japan, including setting up appointments with Japanese agents and distributors and co-ordinating Canadian participation in trade shows.

For more information on exporting to Japan, contact Dave Shortall of External Affairs' Fisheries and Fish Products Division, (TAF), tel: (613) 995-1713.

# Eighty years airborne, show still flying high



Silent sentry-- *Canadair Ltd.'s "peanut" or surveillance drone at the Paris Air Show in 1987.*

Continued from page 1

sociated with Canada's participation.

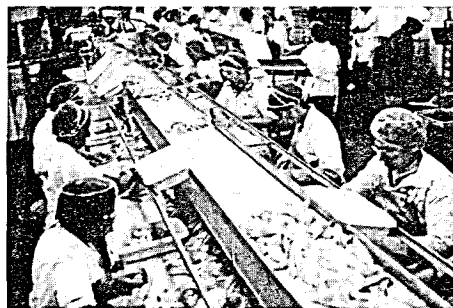
In preparation for the Paris Air Show, External Affairs' Trade Fairs and Missions Europe Trade Development Division has prepared a comprehensive booklet outlining the who, why, what, and how of Canadian participation.

The booklet, along with registration forms and full details on Paris Air Show '89 are available from External Affairs' Yvan Bédard, General Manager, Canadian Participation, Paris Air Show '89, tel: (613) 996-5554. Telex: 053-3745. Fax: (613) 996-9103. The booklet may also be obtained by contacting Louise Cameron, tel: (613) 996-3607. (Fax and Telex same as above).

# Asia Pacific Foundation makes appointment to Board

Jean-Paul Gourdeau, Chairman and Chief Executive Officer of the SNC Group of Montreal has been appointed to the Board of Directors of the Asia Pacific Foundation.

The Asia Pacific Foundation, incorporated by an Act of Parliament in 1984, is an independent, non-profit organization established to enhance



Fishing for sales--*Canada exported \$480 million worth of fish to Japan in 1987.*

# Demand deemed positive for Canadian products

Continued from page 5

(in the Dominican Republic), the demand for Canadian products and services should be very positive," say show organizers.

Canadian manufacturers of building materials, hardware, auto parts/accessories, hotel equipment, textiles and agricultural products have already been recruited to participate in the trade fair.

However, if the word hasn't reached you and you'd like to obtain more information on the upcoming event, contact E. Kelso, Trade Fairs and Missions (LSTF), South America Bureau, External Affairs, tel: (613) 996-5358. Fax: (613) 996-9510. Telex: 053-3745 EXTOTT.

# Packaged for the market

Continued from page 2

Interested Canadian companies, with established export markets, may contact the Canadian Embassy to obtain an initial assessment of the potential market interest in their products.

A brief letter describing the company and type of distribution it is seeking, along with six sets of company and product brochures, should be forwarded to: Canadian Embassy, Schiller 529 Col Polanco, 11560 Mexico D.F. Telex: (Destination code 22) 1771191. Answerback: (1771191 DMCNME).

A copy of the 22-page report is available from External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT). Tel: (613) 995-0460.

knowledge and understanding among the people and institutions of Canada and the Asia Pacific region.

Its mandate is to strengthen Canada's involvement in Asia and the Pacific through the development of initiatives and programs in business and economic affairs, and education.

# Business ties bind Canada, Singapore

Continued from page 1

and services to Singapore and imported \$262 million. Nearly half of Canada's exports to Singapore are currently in resource products and food. However, there is a growing trade in electronics, telecommunications and computer-related products.

Canada's profile in Singapore, and the region generally, has been aided by the establishment there of several provincial trade offices--Ontario, Quebec and, more recently, British Columbia.

There is also an increasingly active Canadian Business Association (CBA) in Singapore whose 200 members include both Singaporean business representatives interested in trade with Canada and resident Canadian businessmen.

According to Brady, the CBA has established a briefing service for visiting Canadians interested in trade or investment prospects in Singapore. A raft of professionals is available to provide information free of charge on both the positive aspects and the hidden costs of establishing a presence in Singapore.

Many of the structures to foster trade between Canada and Singapore are in place, stressed Brady. "We are rapidly reaching the point where we must make a choice. We can either continue to produce excellent speeches on the Pacific Rim or we can get in and become real players."

For further information on market opportunities in Singapore, contact Roman Hruby of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST). Tel: (613) 995-7659.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four to six weeks.

Name .....

Company or organization .....

.....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mall to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

1-800-267-8376  
(Ottawa area: 993-6435)

ISSN 0823-3330

CanadExport is published twice monthly by External Affairs' Trade Communications-Canada Division (BTC).

Editor-in-Chief: Pamela Wiggin, tel.: (613) 992-6249.

Editors: Louis Kovacs, tel. : (613) 992-7114; Don Wight, tel. : (613) 992-6252.

Circulation: 30 000.

Canada

## Japan sets nets for Canadian fish

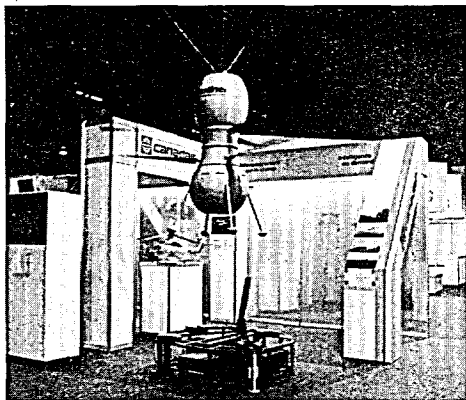
Continued from page 1

of opportunities for a wide range of Canadian fish products.

The Department of External Affairs has an extensive service devoted to developing Canada's exports to Japan, including setting up appointments with Japanese agents and distributors and co-ordinating Canadian participation in trade shows.

For more information on exporting to Japan, contact Dave Shortall of External Affairs' Fisheries and Fish Products Division, (TAF), tel: (613) 995-1713.

## Eighty years airborne, show still flying high



Silent sentry-- *Canadair Ltd.'s "peanut" or surveillance drone at the Paris Air Show in 1987.*

Continued from page 1

sociated with Canada's participation.

In preparation for the Paris Air Show, External Affairs' Trade Fairs and Missions Europe Trade Development Division has prepared a comprehensive booklet outlining the who, why, what, and how of Canadian participation.

The booklet, along with registration forms and full details on Paris Air Show '89 are available from External Affairs' Yvan Bédard, General Manager, Canadian Participation, Paris Air Show '89, tel: (613) 996-5554. Telex: 053-3745. Fax: (613) 996-9103. The booklet may also be obtained by contacting Louise Cameron, tel: (613) 996-3607. (Fax and Telex same as above).

## Asia Pacific Foundation makes appointment to Board

Jean-Paul Gourdeau, Chairman and Chief Executive Officer of the SNC Group of Montreal has been appointed to the Board of Directors of the Asia Pacific Foundation.

The Asia Pacific Foundation, incorporated by an Act of Parliament in 1984, is an independent, non-profit organization established to enhance



Fishing for sales--*Canada exported \$480 million worth of fish to Japan in 1987.*

## Demand deemed positive for Canadian products

Continued from page 5

(in the Dominican Republic), the demand for Canadian products and services should be very positive," say show organizers.

Canadian manufacturers of building materials, hardware, auto parts/accessories, hotel equipment, textiles and agricultural products have already been recruited to participate in the trade fair.

However, if the word hasn't reached you and you'd like to obtain more information on the upcoming event, contact E. Kelso, Trade Fairs and Missions (LSTF), South America Bureau, External Affairs, tel: (613) 996-5358. Fax: (613) 996-9510. Telex: 053-3745 EXTOTT.

## Packaged for the market

Continued from page 2

Interested Canadian companies, with established export markets, may contact the Canadian Embassy to obtain an initial assessment of the potential market interest in their products.

A brief letter describing the company and type of distribution it is seeking, along with six sets of company and product brochures, should be forwarded to: Canadian Embassy, Schiller 529 Col Polanco, 11560 Mexico D.F. Telex: (Destination code 22) 1771191. Answerback: (1771191 DMCNME).

A copy of the 22-page report is available from External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT). Tel: (613) 995-0460.

knowledge and understanding among the people and institutions of Canada and the Asia Pacific region.

Its mandate is to strengthen Canada's involvement in Asia and the Pacific through the development of initiatives and programs in business and economic affairs, and education.

## Business ties bind Canada, Singapore

Continued from page 1

and services to Singapore and imported \$262 million. Nearly half of Canada's exports to Singapore are currently in resource products and food. However, there is a growing trade in electronics, telecommunications and computer-related products.

Canada's profile in Singapore, and the region generally, has been aided by the establishment there of several provincial trade offices--Ontario, Quebec and, more recently, British Columbia.

There is also an increasingly active Canadian Business Association (CBA) in Singapore whose 200 members include both Singaporean business representatives interested in trade with Canada and resident Canadian businessmen.

According to Brady, the CBA has established a briefing service for visiting Canadians interested in trade or investment prospects in Singapore. A raft of professionals is available to provide information free of charge on both the positive aspects and the hidden costs of establishing a presence in Singapore.

Many of the structures to foster trade between Canada and Singapore are in place, stressed Brady. "We are rapidly reaching the point where we must make a choice. We can either continue to produce excellent speeches on the Pacific Rim or we can get in and become real players."

For further information on market opportunities in Singapore, contact Roman Hruby of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST). Tel: (613) 995-7659.

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four to six weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

Telex : 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

1-800-267-8376  
(Ottawa area: 993-6435)

ISSN 0823-3330

CanadExport is published twice monthly by External Affairs' Trade Communications-Canada Division (BTC).

Editor-in-Chief: Pamela Wiggin, tel.: (613) 992-6249.

Editors: Louis Kovacs, tel. : (613) 992-7114; Don Wight, tel. : (613) 992-6252.

Circulation: 30 000.

Canada



EA  
C16 X  
13.17 1988

Ministère des Affaires  
extérieures

DOCS

# Canadexport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 6 N° 17

LE 31 OCTOBRE 1988

## Singapour : un marché à bien mieux exploiter

« Grâce au lien de longue date avec le Commonwealth, on dispose d'une tribune propice au renforcement des contacts entre Singapour et le Canada, pour le bien des deux Etats. Pour nos deux pays, le défi consiste donc à utiliser le Commonwealth, ainsi que d'autres liens, comme fondement de nos relations bilatérales. »

Ainsi se résume, en quelques mots, le discours prononcé par le haut-commissaire du Canada à Singapour, M. Sean Brady, lors d'une réunion mixte organisée par la Chambre de commerce de

Toronto et le chapitre torontois de la Société royale du Commonwealth.

M. Brady a insisté sur le point suivant : le Commonwealth est bien le ciment qui unit les deux pays, mais néanmoins « aucun des deux pays n'a une juste perception des réalités de l'autre ».

Or, ce problème de reconnaissance empêche, dans une certaine mesure, le Canada et Singapour d'aller de l'avant vers leur but commun, soit le renforcement de leurs relations bilatérales.

Même si plusieurs délégations canadiennes de

gens d'affaires et d'investisseurs se sont rendus à Singapour au cours des deux dernières années, et malgré le maintien des droits d'exploitation par Air Canada du service aérien, jugé rentable, entre Toronto et Singapour, et l'ouverture de la ligne Singapour-Vancouver exploitée par la Singapore International Airlines, ce problème de reconnaissance mutuelle n'est pas encore résolu.

En 1987, l'ensemble de nos échanges avec Singapour ne dépassait pas 1,5 % du total relevé pour le groupe d'Etats comprenant les Etats-Unis, le Japon et la Communauté européenne.

Le Canada occupe, pour Singapour, le 23e rang dans les échanges bilatéraux, tandis que Singapour ne figure qu'au 31e rang de nos partenaires commerciaux.

Cependant, plusieurs sociétés canadiennes ont fait de bonnes percées sur le marché de Singapour.

*'La croissance annuelle moyenne de Singapour se chiffre à 8 % ...*

## Le Salon de Paris 'prêt' à décoller

On en parle comme des « Jeux Olympiques » de l'industrie aérospatiale internationale. Mais peu importe le nom qu'on lui donne : le Salon de l'aéronautique de Paris (SAP) est le rendez-vous par excellence des industriels de l'aérospatiale.



Cet événement, prévu pour 11 jours, réunira des entreprises du monde entier qui exposeront leurs équipements, leurs systèmes et leur technologie aux yeux de visiteurs passionnés (chefs d'entreprises, hauts fonctionnaires civils et militaires.) L'industrie aérospatiale canadienne a toujours joué un rôle de premier plan dans cette manifes-

tation prestigieuse qui a lieu tous les deux ans au Bourget, en banlieue de Paris.

En 1987, la participation canadienne a été jugée « la meilleure performance jamais réalisée du point de vue des produits et des services présentés ». Un nombre record de 51 entreprises et de 2 provinces ont alors participé à cet événement.

Le 8 juin prochain, lorsque sera inauguré le Salon 1989, tout porte à croire que la participation canadienne sera encore plus dynamique.

En effet, l'année 1989 marque non seulement le 80e anniversaire du premier vol motorisé au Canada, mais également le 80e du Salon.

En pénétrant dans le pavillon canadien, les visiteurs pourront examiner, sur le plancher et au-dessus de leur tête, une série d'inventions aérospatiales strictement canadiennes réalisées au cours des 80 dernières années. Cet anniver-

(Voir page 6 : Paris.)

## Au Japon, ça mord bien fort à l'hameçon

Selon les données, les produits canadiens de la pêche sont en train de faire des vagues au Japon.

En effet, en 1987, les exportations de frai de saumon sont passées de 100 millions à 240 millions de dollars. La même année, les ventes de homard ont fait un bond énorme, en passant de 3 millions à 20 millions de dollars; et, selon les prévisions, à 50 millions de dollars en 1990.

D'autre part, le Canada détient près de 18 % du marché d'importation japonais des fruits de mer, soit 11,5 milliards de dollars. Quant aux exportations de poisson canadien au Japon, elles sont passées de 326 millions de dollars en 1985 à 480 millions de dollars en 1987; elles devraient atteindre 500 millions de dollars à la fin de l'année.

Cette croissance est alimentée par la prédilection traditionnelle des Japonais pour les fruits de mer; elle est aussi favorisée, bien sûr, par la force du yen, qui incite l'industrie alimentaire japonaise à s'intéresser aux produits étrangers et aux achats directs afin de réduire les coûts.

La stratégie japonaise consiste à charger un groupe d'entreprises étrangères de s'occuper de l'emballage sur mesure ou de fabriquer certains produits sous étiquette privée pour les marchés

spécialisés dans les services de consommation et la fabrication des aliments.

Prenons, par exemple, l'accord récemment conclu entre Fishery Products International (FPI) de St. John's (T.-N.) et la société japonaise Nichiro Gyogyo Kaisha (NGK).

L'entreprise terre-neuvienne a introduit, sur les supermarchés japonais, sa première ligne de produits prêts à être vendus. Son poisson pané et beurré est l'oeuvre conjointe des deux entreprises. Les ventes devraient atteindre près de 10 millions de dollars au cours de la première année.

A FOODEX '88, la grande exposition japonaise consacrée aux produits alimentaires, l'intérêt pour les produits canadiens n'avait jamais été aussi vif. A la suite de cet événement, Trident Pacific Resources envisage de commencer la production, sous contrat, de plusieurs articles à base de fruits de mer destinés au marché japonais. D'autre part, Keeping et MacKay, ainsi que Northumberland Seafoods, prévoient doubler cette année leurs exportations de homard au Japon.

Le marché japonais des produits de la pêche n'a pas encore atteint sa pleine capacité. Quantité de

(Voir page 6 : Notre poisson.)

A ce titre, M. Brady a rendu hommage aux sociétés MacDonald-Dettwiler, Lavalin, CAE Electronics, Northern Telecom, Alberta Telecommunications International et UTDC, parmi les nombreuses entreprises canadiennes qui ont fait des percées à Singapour.

Ces entreprises et d'autres ont su y profiter d'une main d'oeuvre locale très compétente et très motivée. En outre, Singapour jouit d'une excellente infrastructure, qui comporte, en particulier, l'un des meilleurs aéroports du monde, un excellent réseau de télécommunication, et des institutions financières de premier ordre.

En dépit d'une brève récession entre 1985 et le début de 1987, la croissance annuelle moyenne de Singapour se chiffre à 8 % depuis 1960; et la plupart des secteurs économiques sont en pleine expansion, avec, en tête, la production industrielle dont la vedette est l'industrie électronique (taux de croissance : 33 %).

(Voir page 6 : Singapour.)

### DANS CE NUMERO :

- Voici des appels d'offres Internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- Le marché d'emballage mexicain fait appel aux Canadiens ..... 3
- Les architectes américains recherchent nos produits ..... 4
- Le Semaine verte, porte d'accès au marché alimentaire allemand .... 5

Marchés mondiaux

## Marchés mondiaux

**GRECE** -- L'Administration publique grecque de l'énergie (Hellenic Public Power Corporation) a lancé un appel d'offres, clôturant le 2 décembre, en vue d'acquiescer un ensemble varié de 360 pièces de rechange destinées à des camions basculant par l'arrière du type DAC 444T. Tous les prix doivent être cotés en drachmes. Notre mission peut envoyer tous les documents de l'appel d'offres, contre virement d'environ 55-60 \$, aux entreprises canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Télex : (Code de destination 601) 215584. Indicateur : (215584 DOM GR).

**GRECE** -- L'Administration publique grecque de l'énergie a lancé un appel d'offres, clôturant le 7 décembre, en vue d'acquiescer un camion de chargement à grue de 12 tonnes, à 4 éléments (4 x 4 ou 6 x 6). Notre mission peut envoyer les documents de l'appel d'offres aux entreprises canadiennes, contre 55-60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**SUEDE** -- Dans le cadre d'un programme d'achat du GATT, l'Administration de l'aviation civile suédoise (SCAA) a fait connaître son intention d'acheter un système MLS complet pour son aéroport de Norrköping/Kungälv. (Tous les équipements doivent répondre aux normes de l'OACI). Les appels d'offres seront envoyés à certaines entreprises au début de février. Communiquer avec l'Administration de l'aviation civile suédoise, Division des achats, S-601 79 Norrköping, Suède, avant le 30 novembre. En outre, le Bureau national des services de secours a l'intention d'acheter 8 véhicules de secours et de lutte contre l'incendie, et demandera une option d'achat pour 2 autres véhicules du même type. Un maximum de 10 entreprises seront invitées à soumettre leurs offres au début de février. Communiquer, avant le 1er décembre, avec : The National Rescue Services Board, Purchase Division, Karolinen, S-651 80, Karlstad.

**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 coopératives, un moyen d'exporter

Pour les exportateurs canadiens, le jeu s'appelle « la conquête d'une partie des marchés internationaux ». Et c'est un jeu où excellent les coopératives canadiennes.

Ce sont au moins 1 milliard de dollars d'exportations annuelles qu'il faut attribuer aux grandes coopératives agricoles (de blé, de produits laitiers, de fruits et de légumes).

Mais les coopératives agricoles ne sont pas les seules à s'occuper d'échanges internationaux. Il y a, en effet, de plus en plus de coopératives financières qui jouent un rôle actif dans le monde de l'exportation. Leurs lignes de produits comprennent les engrais, le bois d'oeuvre et le contreplaqué, les produits de la pêche et les machines agricoles; sans oublier, bien sûr, la vedette de la haute technologie : les ordinateurs et les logiciels.

Environ 10 millions de Canadiens travaillent pour les coopératives, dont les avoirs totaux dépassent 60 milliards de dollars. Pour les coopératives non financières, les ventes ont atteint environ 14 millions de dollars en 1987.

Et pour se convaincre du rôle primordial des coopératives canadiennes sur les marchés internationaux, il suffit de parcourir les noms d'anciens lauréats du Prix d'excellence à l'exportation décerné par le ministère des Af-

## La Jamaïque : 'emballant'!

La couverture d'un livre ne permet peut-être pas de juger son contenu, mais une couverture attrayante attire les acheteurs.

A bon produit, bon emballage; c'est surtout vrai pour les exportations.

En plus de protéger les marchandises pendant le transport, l'emballage doit répondre aux normes et aux styles du pays importateur, si l'on veut que le produit triomphe sur le marché visé.

Lorsque la production d'emballages locale ne répond pas aux exigences du marché, les importateurs doivent combler cette lacune.

On vient d'en voir un exemple en Jamaïque, où l'expansion des exportations accroît les besoins en matière d'emballages; or, ce matériel doit être généralement importé.

Dans le domaine de l'emballage, les importations jamaïcaines de produits finis et de matières premières dépassent actuellement 50 millions de dollars par an, d'après *The Jamaican Packaging Industry*, titre d'un rapport fondé sur une étude de marché entre février et mai dernier, et rédigé par le haut-commissariat du Canada à Kingston.

Ce chiffre devrait normalement augmenter au cours des prochaines années, car les industries légères axées sur l'importation réclament de plus en plus des produits d'emballage de qualité.

Le rapport expose les besoins, dans ce domaine, des industries pharmaceutiques, cosmétiques et alimentaires, et conclut que ces trois secteurs offrent, dès maintenant, des débouchés aux fournisseurs canadiens de matériaux d'emballage.

Les matériels d'emballage utilisés en Jamaïque comprennent : le papier, le carton, les matières plastiques, le métal, le verre, le bois, les rubans, les adhésifs, la mousse et la tôle d'aluminium.

Les matériels fabriqués sur l'île tombent dans

## L'élevage des crevettes, un marché au Mexique

L'industrie canadienne des équipements de pêche aux crevettes a maintenant l'occasion de ramener de grosses prises en plongeant ses filets

faire extérieures (MinAffex); trois coopératives figurent sur la liste : Coop Fédérée, XCAN Grain et Alberta Wheat Pool

Agri-Tec Canada Inc. est la dernière coopérative qui ait reconnu la puissance conférée par le nombre. Entreprise conjointe qui groupe 14 firmes du Manitoba, son principal objectif consiste à créer de nouveaux marchés internationaux dans le domaine des équipements de manutention et de stockage des céréales. L'union fait la force de ses membres; et cette force est un facteur dont il faudra tenir compte sur les marchés internationaux, qui sont l'enjeu d'une âpre concurrence entre puissants conglomérats européens.

Le partage est l'un des grands principes du système de la coopérative. C'est pourquoi nombre de coopératives canadiennes contribuent aux efforts internationaux consacrés au développement du tiers-monde, tel le projet de construction canado-indien de 6 usines d'exploitation des graines oléagineuses (coût : 164 millions de dollars).

Pour obtenir d'autres renseignements sur le secteur canadien des coopératives, communiquer avec le Secrétariat des coopératives, édifice Sir John Carling, 10e étage, 930, av. Carling, Ottawa (Ont.) K1A 0C5. Tél. : (613) 995-4787. Télécopieur : (613) 996-9564. Télex : 053-3283.

les catégories suivantes : produits métalliques (barils pour les produits chimiques, les peintures, le lait, et boîtes métalliques pour l'huile à moteur); matières plastiques (sacs à déchet, plateaux et tasses, mousse de polyéthylène, assiettes et bols jetables); papier (boîtes de carton, sacs en papier, papier d'emballage), et conteneurs de verre (pour les boissons et les épices).

Les articles actuellement importés par la Jamaïque pour répondre à ses besoins dans ce domaine comprennent : les boîtes de fer-blanc enduites pour aliments, les encres et les matériels litographiques, les rouleaux de papier géants pour l'industrie, les résines pour l'industrie plastique, les fibres de toile d'emballage, les enveloppes de nylon, les conteneurs de cosmétiques et les cuvettes pour recueillir le sang.

Les machines d'emballage représentent également des débouchés pour les exportateurs. Parmi les machines très en demande utilisées en Jamaïque, mentionnons : les emballeuses à palette d'étirage, les attacheuses, les filtres à liquides, les compteurs de pilules, les capsuleurs, les étiqueteuses, les contrôleurs d'emballages, les scelleuses à bulle et les filtres d'échantillonnage.

En plus d'indiquer les débouchés éventuels, le rapport fournit des renseignements concrets sur les règlements locaux applicables aux importations, des tuyaux sur la façon d'aborder le marché jamaïcain, ainsi que les noms et adresses des fournisseurs, des distributeurs et des fabricants locaux de matériels d'emballage.

Pour obtenir des exemplaires du rapport, communiquer, au MinAffex, avec M. Tom Beards, Direction de l'expansion du commerce aux Antilles et en Amérique centrale (LCT), au (613) 995-8742.

dans les eaux mexicaines.

D'après la National Campesino Confederation (NCC), 45 millions de pesos seront investis dans l'industrie nationale de la crevette; les exportations mexicaines de crevettes devraient ainsi doubler, et atteindre 80 000 tonnes par an.

L'élevage des crevettes est officiellement considéré comme une activité prioritaire; à ce titre, il vise à remplacer le café à la tête des exportations non pétrolières du Mexique, selon les paroles de M. Pedro Valdes Ruiz, secrétaire du NCC, chargé de la promotion des pêches.

L'expansion ainsi prévue vise une surface de 470 000 hectares - une aubaine pour les exportateurs canadiens d'équipements spécialisés.

L'ambassade du Canada à Mexico recherche des exportateurs canadiens (déjà établis comme fournisseurs des entreprises de pêche ou d'autres industries de transformation des aliments) désireux d'explorer les débouchés mexicains.

Les entreprises canadiennes sont priées d'envoyer une demi-douzaine de brochures commerciales, et des renseignements sur les services qu'elles attendent d'un distributeur ou d'un agent. Et, si vous êtes déjà représenté au Mexique, ou déjà en rapport avec des acheteurs, veuillez joindre tout document utile à cet égard.

Adresser les demandes de renseignements à : J.D. Leach, Conseiller (affaires économiques et commerciales), ambassade du Canada, Apartado Postal 105-05 11560 Mexico DF. Tél. : (011-525) 254-3288. Télex : (Code de destination 22) 1771191. Indicateur : (1771191 DMCNME).

## Le Comité consultatif sur le commerce revit

Le nouveau Comité consultatif sur le commerce extérieur (C.C.C.E.), constitué récemment, sera présidé par M. Trevor Eyton, p.d.g. de Brascan Limited.

La nomination de M. Eyton, ainsi que la composition du comité, avaient été annoncées, cet été, par le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie.

Le C.C.C.E. aura pour but d'assurer l'échange d'informations et de conseils entre le gouvernement et le secteur privé dans le domaine du commerce extérieur.

Parmi ses 45 membres, le C.C.C.E. comprend des responsables influents du monde des affaires, des syndicats, des groupements de consommateurs, des universités, des centres de recherche, et des communautés culturelles. Ces dirigeants représentent toutes les régions du Canada et connaissent à fond les questions commerciales.

En révélant la composition du C.C.C.E., M. Crosbie a déclaré que, selon lui, le Comité accor-

dera toute son attention à la prochaine série de négociations commerciales multilatérales.

Toujours selon M. Crosbie, les personnes qui présideront les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (G.C.S.C.E.) siégeront également au C.C.C.E.

Les G.C.S.C.E. représentent l'ensemble du secteur privé canadien; leur but est de collaborer avec le gouvernement afin qu'on tienne compte des points de vue sectoriels dans les débats sur le commerce extérieur. Les membres du Comité siègent à titre bénévole.

Pour tout renseignement sur le C.C.C.E. et la liste de ses membres, ou sur les G.C.S.C.E. et les secteurs visés, communiquer avec le MinAffex au (613) 992-1133.

## Les Antilles s'informatisent

Soleil, sable, mer et systèmes de gestion bancaire informatisés.

Les Antilles se mettent à l'heure de la haute technologie.

Depuis janvier 1988, l'équipe montréalaise de Consultation Nadeau International Inc. (C.N.I.) et d'Arthur Andersen & Cie (A.A. & Cie) est dans les Antilles.

Toutefois, ce n'est ni pour le soleil, ni pour le sable, ni pour la mer. Mais pour y informatiser 5 banques de développement.

C.N.I. et A.A. & Cie ont obtenu le contrat suite à un appel d'offre international auquel ont répondu une trentaine d'entreprises de plus de 10 pays.

Selon un porte-parole de la C.N.I., ce succès, dû, en partie, à l'appui offert par le haut-commissariat à la Barbade et par la Direction générale des Antilles et de l'Amérique centrale du ministère des Affaires extérieures, (MinAffex) « démontre bien la capacité des firmes canadiennes de pénétrer de nouveaux marchés même lorsque la compétition internationale est vive ».

Ce projet, financé par la Banque de développement des Caraïbes, comprend l'élaboration et la mise en oeuvre de systèmes de gestion bancaire ainsi que la formation du personnel bancaire à l'utilisation de ceux-ci.

Les banques de développement qui feront l'objet d'informatisation sont situées à Antigua, Barbuda, St-Kitts, Nevis, Dominique, Ste-Lucie et Grenade. Elles font partie d'un groupe d'une trentaine de banques dont la Banque de développement des Caraïbes est le principal bailleur de fonds.

## Un tunnel canadien pour voitures Honda

Lorsque les automobiles et les motocyclettes Honda seront mises à l'épreuve l'année prochaine, les essais s'effectueront dans un tunnel aérodynamique conçu et fabriqué au Canada.

Or, ce n'est pas n'importe quel tunnel aérodynamique, mais l'un des plus perfectionnés et des plus complexes employés dans le monde automobile, selon M. George Meagher, président de la société DSMA International Inc.

Au début du mois, cette entreprise de Mississauga (Ont.) a obtenu un contrat portant sur la construction et la fourniture d'un tunnel aérodynamique pour l'entreprise japonaise Honda. Chiffré à 40 millions de dollars, il s'agit d'un des plus gros contrats de vente, dans le domaine de la haute technologie, jamais conclu entre une entreprise canadienne et une société japonaise.

La construction du tunnel a déjà commencé au centre de recherche et de développement de Honda, à Tochigi, au Japon. Le tunnel devrait commencer à fonctionner au début de 1989.

Du type Gottingen, il mesure environ 90 m de long, 60 m de large et 16 m de haut. La plus haute vitesse de vent obtenue est de 280 km/h.

La société DSMA International est bien connue des utilisateurs de tunnels d'essai. Sa liste impressionnante de clients comprend GM, Ford, Porsche, les Constructeurs canadiens d'aéronefs (Canadian Aeronautical Establishment), les industries lourdes de Fuji (Japon), et la NASA.

## Les routes de l'Europe 'analysées'

Les Européens pensent peut-être qu'ils voient un OVNI, mais le véhicule étrange qui a envahi leurs routes récemment n'est pas tombé d'une autre galaxie. Il s'agit bien d'un engin de pointe construit sur cette planète, et par des Canadiens de surcroît.

Et cet engin ne craint ni les bosses, ni les nids de poules.

L'analyseur de routes (ARAN), fabriqué par Highway Products International, de Paris (Ont.), est conçu pour enregistrer l'état des routes à des vitesses pouvant aller jusqu'à environ 80

km à l'heure.

L'analyse des imprimés d'ordinateur produits par l'ARAN permet de déterminer les portions de la route nécessitant des réparations et une attention immédiate.

Highway Products a déjà vendu certains de ces engins perfectionnés en Amérique du Nord et en Amérique du Sud ainsi qu'en Italie. Et en avril, cette entreprise a ajouté le ministère des Transports des Pays-Bas à sa liste de clients.

Depuis cette percée en Hollande, la Suisse et la Norvège ont emboîté le pas.

## Un contrat électrisant en Nouvelle-Zélande

Grâce à leur haute capacité, les spécialistes de la société Teshmont Consultants Inc. ont réussi à devancer plusieurs de leurs concurrents internationaux.

En effet, cette entreprise de Winnipeg a remporté, contre tous ses rivaux, un contrat portant sur des services de consultation destinés à l'entreprise Electricorp de Wellington, en Nouvelle-Zélande.

Electricorp est une société d'Etat qui envisage d'installer de nouvelles stations hydroélectriques dans l'île du Sud, afin de transmettre l'énergie nécessaire à l'île du Nord.

Selon les points de raccordement qu'on choisira pour la liaison haute tension en courant continu (CCHT), la distance totale du réseau de transmission pourrait atteindre 1 400 kilomètres. Ce réseau, dont la puissance nominale pourrait être de 600 MW ou 1000 MW, comprendra des câbles sous-marins d'au moins 40 kilomètres qui traverseront le détroit de Cook.

Le contrat signé par Teshmont avec Electricorp porte sur la possibilité d'établir une seconde liaison de transmission CCHT entre l'île du Nord et l'île du Sud.

## Percées en Yougoslavie

Quatre contrats yougoslaves d'une valeur dépassant 2 millions de dollars ont été obtenus par des entreprises canadiennes.

Conclus par l'entremise de la Corporation commerciale canadienne (C.C.C.), les contrats, qui ont été attribués à Top-Co Industries d'Edmonton et à Canadian Fracmaster Ltd. de Calgary, représentent une victoire sur la concurrence acharnée de la part de fournisseurs des Etats-Unis, du Royaume-Uni, de la République fédérale d'Allemagne, de l'Autriche et des Pays-Bas.

Les deux contrats obtenus par la firme Top-Co portent sur la fourniture de matériel à flotter, tandis que les deux attribués à la Canadian Fracmaster portent sur des appareils jumelés de cimentation sur camion, une bétonnière à débit discontinu sur remorque et un groupe de pompe à l'azote sur camion ou remorque.

## Le Mexique à «emballer»

Si les exportateurs canadiens d'équipements de transformation et d'emballage de produits alimentaires se tournent vers le Mexique, ils ont des chances d'obtenir une part d'un marché évalué à près de 200 millions de dollars.

Tel est l'essentiel d'un rapport rédigé par l'ambassade du Canada au Mexique sur le marché des équipements de transformation et d'emballage de produits alimentaires.

Le rapport ne se contente pas de signaler certains grands domaines d'expansion qui pourraient offrir des accords de licence et des possibilités d'entreprise conjointe ou d'investissement à des entreprises canadiennes; il fournit également une liste indiquant les principales associations de vente et de fabrication de produits alimentaires, les principaux agents et distributeurs au service des fabricants, et un certain nombre de grands producteurs mexicains d'équipements, de produits alimentaires, de boissons et de confiseries.

(Voir page 6 : Le Mexique.)

# Des possibilités de ventes épicées au salon du Texas

Houston -- Le Canada n'a pas fait mauvaise figure pour sa première participation à l'Exposition de l'Association des épiciers au détail du Texas (Texas Retail Grocers Association Trade Show) : une tribune idéale pour la présentation d'une gamme des meilleurs produits.

13 entreprises canadiennes de transformation des aliments ont présenté leurs produits lors de la 6<sup>e</sup> Exposition commerciale de Houston. 4 d'entre elles (Brül Bread Bakeries, de Calgary, Delhi Foods, de Victoria, Canada West Trading, de Calgary, et Bee Maid Honey, de Winnipeg) ont envoyé des représentants à Houston pour faire connaître leurs réalisations.

En plus du stand canadien, il y avait 2 autres entreprises canadiennes de produits alimentaires.

Cet événement de 3 jours a reçu plus de 7 000 personnes. Les responsables canadiens ont apprécié les compétences et l'expérience des visiteurs, qui comprenaient des distributeurs, des grossistes et d'importants détaillants. Les

## Voguent les engins, bateaux de pêche

St. John's -- C'est sans doute dans la mer, et non sur la terre ferme, que résident leurs intérêts, mais ce n'est certainement pas une partie de pêche ordinaire qui aura lieu à terre, à St. John's (T.-N.).

En effet, du 21 au 24 novembre, l'Institut des pêches et des technologies marines de Terre-Neuve et du Labrador (Newfoundland and Labrador Institute of Fisheries and Marine Technology), appuyé par l'Organisation des Nations-Unies pour l'alimentation et l'agriculture, le ministère canadien des Pêches et des Océans, le Massachusetts Institute of Technology, et le Conseil international pour l'exploration de la mer, accueillera la Conférence mondiale des concepteurs d'engins et de bateaux de pêche (World Symposium on Fishing Gear and Vessel Design).

Nos entreprises de pêche et nos fabricants d'attraits auront ainsi une excellente occasion de se faire connaître et de présenter leurs matériels à une assistance internationale, composée de pêcheurs, de fabricants d'attraits, de navires et d'équipements de transformation, de scientifiques travaillant pour l'Etat ou l'industrie, d'architectes navals et de représentants de collèges spécialisés.

En outre, on y offrira une variété de mémoires sur la conception des instruments et des navires de pêche; et des fabricants et des concepteurs présenteront un certain nombre d'innovations, et les fabricants de matériels de chalutage pourront utiliser un nouveau type de réservoir à canalisation (le plus grand et le plus perfectionné du monde) installé à l'Institut maritime.

Des spécialistes mondialement connus traiteront divers sujets, tels que les pêches sur une petite échelle ou la manutention et la préservation du poisson à bord des navires.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la Conférence, communiquer avec Mme Julie Huntington, Conference Coordinator, Marine Institute, P.O. Box 4920, St. John's (T.-N.) A1C 5R3. Tél. : (709) 778-0200. Téléc. : 016-4721. Télécopieur : (709) 778-0346.

On peut également se renseigner, au MinAffex, auprès de M. Ed Shelly, Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest (RWT), au (613) 995-9403. Téléc. : 8811100. Télécopieur : (613) 996-9103.

produits canadiens ont suscité beaucoup d'intérêt, d'où les négociations en cours entre plusieurs exposants canadiens et divers distributeurs et courtiers du Texas.

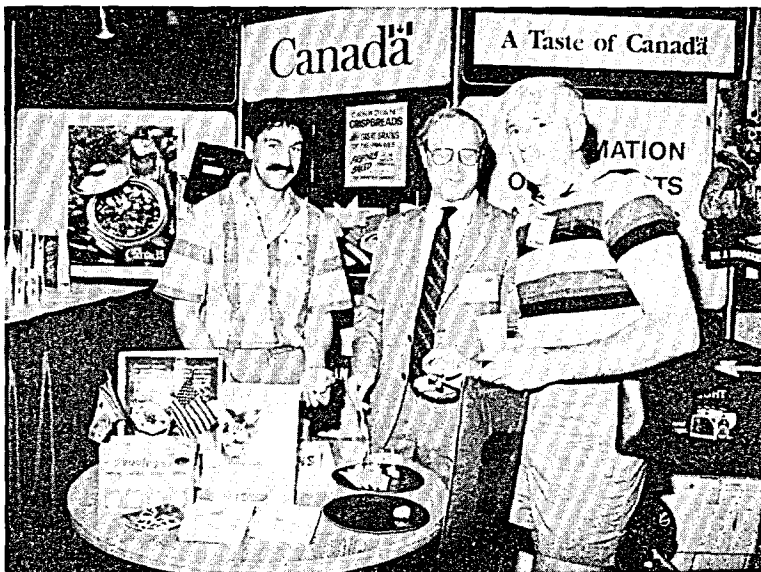
Selon l'un des exposants canadiens, cet événement s'est révélé très utile. Ayant appris que son

produit devrait être un peu plus épicé pour exciter les palais texans, il a décidé de modifier sa recette pour les produits destinés aux gourmets du sud des Etats-Unis.

Le Texas représente pour nous un marché amical et sans contrainte, fortement influencé par le

Mexique, et désireux de consommer des produits typiquement canadiens. On est déjà en train de concevoir un stand canadien pour la prochaine Exposition commerciale des épiciers au détail du Texas (Texas Retail Grocers Trade Show), qui aura lieu à Dallas en juin.

Les entreprises désireuses de participer à cette exposition devront communiquer, au MinAffex, avec la Direction de l'agro-alimentaire (TAA), au (613) 995-3658.



A saveur canadienne -- Tel est le sujet de discussion, lors du salon de Texas, entre (de g. à d.) MM. Ron Basil, de Delhi Foods, Victoria; Stephen Bank, Brül Bread Bakeries, Calgary; et un acheteur du Texas.

# Des ventes bien 'échafaudées' chez les architectes américains

St. Louis -- Il aura suffi d'une seule visite à 10 fabricants canadiens de matériels de construction pour réaliser un chiffre d'affaires de 25 millions de dollars au cours des 12 mois suite à l'événement.

En mai dernier, ces 10 entrepreneurs se partageaient le pavillon canadien de l'Exposition de l'Institut des architectes américains (American Institute of Architects (AIA) Expo), à New York.

Cette exposition de quatre jours a réuni les décideurs, propriétaires, associés, directeurs et chefs de projet qui influent sur les devis et les contrats des grands projets de construction d'un bout à l'autre des Etats-Unis.

A New York, plus de 15 000 visiteurs ont rendu visite aux 300 exposants qui occupaient près de

500 kiosques.

En 1989, les architectes américains exigeront et utiliseront des matériels d'architecture dont la valeur dépassera 250 milliards de dollars US.

Or, comment peut-on les atteindre, eux et leurs milliers de collaborateurs ? Il suffit d'inclure l'exposition de l'AIA dans votre plan de commercialisation de l'année prochaine. L'exposition aura lieu, du 5 au 8 mai, au Cervantes Convention Centre de St. Louis (Missouri).

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) sera représenté, à St-Louis, à la tête d'un stand canadien. Pour obtenir d'autres renseignements sur les modalités de participation au pavillon canadien, communiquer, au MinAffex, avec M. Michel Samson, Direction de l'expansion du commerce et des investissements aux Etats-Unis (UTE), au (613) 991-9476.

# Récoltez au salon de machines agricoles

Amarillo -- Le consulat général du Canada à Dallas (Texas) voudrait recruter un certain nombre de gens d'affaires « du Nord » pour alimenter son kiosque d'information à l'Exposition des fermes et des ranchs d'Amarillo (Amarillo Farm and Ranch Show).

Prévue cette année pour la quatrième fois, cette exposition devrait faire merveille. En effet, on attend plus de 10 000 visiteurs des alentours du Texas et des Etats voisins à l'Exposition, prévue du 29 novembre au 2 décembre prochains.

Le consulat du Canada serait donc très recon-

naissant à tous les fabricants canadiens de machines agricoles et d'équipements connexes de lui envoyer leur documentation (25 exemplaires) et de petits échantillons de leurs produits, afin de garnir le kiosque d'information canadien.

Ces matériels, qui devront parvenir au consulat le 22 novembre au plus tard, doivent être adressés à : M. Douglas Bieber, Consul and Trade Commissioner, Canadian Consulate General, 750 N. St. Paul, Suite 1700, Dallas, Texas 75201. Attn. AFR 88.

# Le marché alimentaire allemand des plus 'appétissants'

Berlin -- Avez-vous déjà entendu parler d'une fiesta commerciale qui prétend attirer plus de 480 000 participants?

C'est peut-être difficile à croire, mais c'est bien

ce qui attend les exposants, lorsque la Semaine Verte (Green Week) s'ouvrira à Berlin le 27 janvier.

Même si ANUGA, l'une des plus importantes expositions mondiales dans les domaines de l'industrie alimentaire, de l'agriculture et de l'horticulture, peut se comparer avec la Semaine Verte, celle-ci n'en est pas moins un débouché important pour les exportateurs canadiens de services alimentaires.

La Semaine Verte, prévue du 27 janvier au 5 février, offre une excellente occasion de tester les produits destinés au marché européen. De plus en plus nombreux, les grands importateurs canadiens et étrangers qui participent à cet événement garantissent l'efficacité de cet outil de promotion commerciale.

La Semaine Verte offre aux

spécialistes de l'agriculture toute latitude pour comparer un grand nombre de concepts de commercialisation et pour rencontrer des ministres et personnes influentes de la Communauté économique européenne.

Des « vitrines » seront présentées dans les sections agricole et horticole, dont la biologie dans l'agriculture; et les produits d'usines agricoles-matières premières d'aujourd'hui.

En outre, la Semaine Verte de 1989 offrira des événements spéciaux, parmi lesquels : tribunes de produits frais consacrées aux fruits, aux légumes, aux poissons, aux viandes, aux fleurs et aux produits laitiers; « Multiserva », un congrès de spécialistes consacré à l'approvisionnement communautaire; et la tribune internationale des politiques agricoles (présentée par l'Association des agriculteurs allemands) qui traitera de biotechnologie.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la participation canadienne à la Semaine Verte, communiquer, au MinAffex, avec Mme Deborah Adams, Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest -- Foires et missions (RWTF), au (613) 996-4427.



Santé ! -- Le secrétaire d'Etat à l'Agriculture de la République fédérale d'Allemagne, M. Georg Gallus, lève son verre au stand canadien lors de la Semaine verte de Berlin.

## Bouchées de plusieurs milliards à Porto Rico

San Juan -- Un débouché de 4,2 milliards de dollars, ça vous intéresse ?

Si oui, mettez vos échantillons de produits et d'appareils alimentaires dans votre bonne vieille troussée d'emballage, et soyez à San Juan de Porto Rico le 8 avril prochain.

Cette journée marquera l'ouverture de la 17e Exposition de produits et d'équipements alimentaires, qui dessert, entre autres, supermarchés, détaillants de produits alimentaires, grossistes, distributeurs, boulangers, hôtels et restaurants.

L'année dernière, plus de 8 000 acheteurs ont assisté à cette exposition de trois jours. Ces clients venaient non seulement de Porto Rico, mais aussi d'autres régions des Antilles et des pays voisins d'Amérique latine.

Parmi les exposants qui se sont partagé le butin -- 200 000 \$ pour les ventes sur place, sans compter 2,6 millions de dollars pour les ventes prévues au cours des douze mois suivants -- on comptait 10 entreprises canadiennes.

Pour participer à l'Exposition, communiquer, au MinAffex, avec M. Jon Dundon, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), au (613) 996-6921.

## Salons canadiens dans les Antilles

Santo Domingo -- Si ça marche, n'hésitez pas.

Cinq foires commerciales strictement canadiennes, qui ont eu lieu aux Antilles, ont donné de si bons résultats que le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) a décidé d'en organiser de nouvelles.

Les réussites les plus récentes concernaient 25 entreprises canadiennes qui ont obtenu d'excellents résultats à la Jamaïque et aux Bahamas, en février et mars derniers.

Le prochain événement à l'ordre du jour de la Direction des foires et des missions commerciales en Amérique du Sud au MinAffex sera une foire (Voir page 6 : Un éventail.)

## Le Canada a fait bonne impression en Angleterre

Birmingham -- Ce n'est pas un « quotidien » qui est sorti, en septembre dernier, des presses à imprimer canadiennes de Birmingham, mais une série de contrats de vente dont le total dépassait plus de 2,5 millions de dollars.

C'est ce qu'ont immédiatement empêché 6 exposants canadiens à IPEX '88, la foire internationale de 9 jours consacrée aux machines à imprimer. En outre, les ventes conclues à IPEX '88 devraient rapporter 6 millions de dollars au cours des douze prochains mois.

Un événement remarquable, selon nos délégués commerciaux; car, en plus des ventes réalisées sur place et des ventes prévues, 5 agents ont été nommés, et 28 autres attendent leur nomination.

Le stand national occupé par les 6 participants canadiens a reçu près de 300 demandes de renseignements sérieuses de la part d'acheteurs qui représentaient des entreprises situées, entre autres, au Royaume-Uni, en France, en Israël, en Afrique du Sud, en Australie, en Italie, en Malaisie, en Espagne et au Japon.

Les ventes réalisées sur place étaient réparties entre acheteurs des pays suivants : Royaume-Uni,

Chine, Inde, Suisse, Israël, Irlande, Nigeria, Liban, Indonésie, et France.

Les entreprises qui occupaient le stand canadien à IPEX '88 étaient les suivantes : Computerized Cutters Ltd., de Richmond Hill (Ont.) : contrôleurs de massicots informatisés; Dexter-Lawson Mfg. Inc., Cambridge (Ont.) : massicots, perceuses de papier électroniques, microordinateurs adaptables à d'anciens massicots; Graphic Wizard Canada, Mississauga (Ont.) : appareils de numérotation; Mecanabec Systems Inc., Boucherville (Qué.) : équipements de conversion (machines d'impression pour étiquettes); Rotoflex International Inc., Mississauga (Ont.) : appareils à grande vitesse de contrôle, d'ajourage et de rebobinage destinés aux fabricants d'étiquettes; Sanden Machine Ltd., Cambridge (Ont.) : formulaires et appareils d'impression de formulaires et de documents commerciaux.

Pour tout renseignement sur IPEX '88, communiquer, au MinAffex, avec M. Helmut Schroeter, Direction de l'expansion du commerce et des investissements en Europe de l'Ouest -- Foires et missions commerciales (RWTF), au (613) 996-4344.



Vivent les ventes ! -- La Rotoflex International Inc., de Mississauga (Ont.), était l'une des 6 sociétés canadiennes qui ont participé au stand canadien à IPEX '88, tenu à Birmingham, en Angleterre.

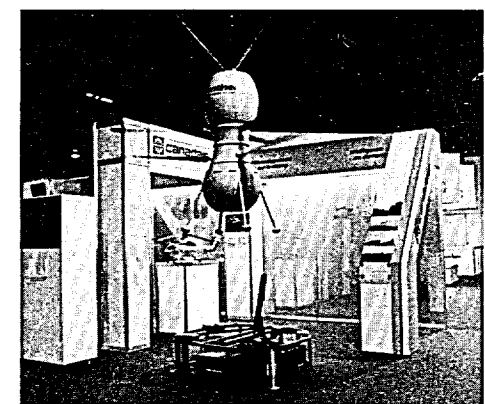
## Notre poisson bien accueilli au Japon

(Suite de la première page.)  
débouchés s'offrent donc à l'exportation d'un large éventail de produits canadiens de la pêche.

Le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) offre divers services à l'exportation canadienne vers le Japon, dont l'organisation de rendez-vous avec des agents et des distributeurs japonais, et la coordination de la participation canadienne aux foires commerciales.

Pour tout autre renseignement sur les exportations au Japon, communiquer, au MinAffex, avec M. Dave Shortall, Direction des pêches et des produits de la pêche (TAF), au (613) 995-1713.

## Paris va « fêter » son quatre-vingtième salon



Ca surveille -- Le sentinelle volant de Canadair Liée « surveillance » les lieux au Salon 1987 de l'aéronautique de Paris.

(Suite de la première page.)

saire sera marqué dans tous les domaines et activités liées à la participation canadienne.

En prévision du Salon, la Direction de l'expansion du commerce en Europe - Foires et missions commerciales, au MinAffex, a rédigé une brochure complète et détaillée consacrée aux réalisations et procédés de la participation canadienne.

Pour en obtenir un exemplaire ainsi que les formulaires d'inscription et tous les détails sur le Salon, communiquer, au MinAffex, avec M. Yvan Bédard, au (613) 996-5554. Télécopieur : (613) 996-9103. Ou avec Mme Louise Cameron, au (613) 996-3607 (mêmes numéros de télex et de télécopieur).

## Nomination à la Fondation Asie-Pacifique

M. Jean-Paul Gourdeau, p.d.g. du Groupe SNC de Montréal, a été nommé au Conseil d'administration de la Fondation Asie-Pacifique du Canada, tel qu'annoncé, cet été, par le secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Joe Clark.

Créée en 1984 par une loi du Parlement, la Fon-



Ça mord -- Pour 480 millions de dollars d'exportation de poisson canadien au Japon en 1987!

## Un éventail de produits recherchés aux Antilles

(Suite de la page 5.)

commerciale strictement canadienne prévue en République dominicaine, au mois de mars.

Etant donné l'expansion rapide du marché touristique, en République dominicaine, on s'attend, d'après certains organisateurs, à une très forte demande de produits canadiens. On a déjà recruté une foule de fabricants canadiens de matériels de construction, de quincaillerie, de pièces et accessoires automobiles, de fournitures hôtelières, de produits textiles et agricoles, en vue de la prochaine foire commerciale.

Si vous désirez y participer, communiquer, au MinAffex, avec Mme E. Kelso, Foires et missions commerciales, (LSTF), au (613) 996-5358.

## Le Mexique vous invite

(Suite de la page 3.)

Les entreprises canadiennes qui détiennent des débouchés solides au Canada et ailleurs sont invitées à s'adresser à l'ambassade du Canada pour faire évaluer l'intérêt éventuel des importateurs mexicains pour leurs produits.

On recommande d'envoyer une courte lettre décrivant l'entreprise et le type de distribution qu'elle recherche; joindre environ six séries de documents consacrés à l'entreprise et à ses produits, et adresser le tout à l'ambassade du Canada, Schiller 529 Col Polanco, 11560 Mexico D.F.

On peut obtenir un exemplaire du rapport (22 pages) en s'adressant, au ministère des Affaires extérieures, à la Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), au (613) 995-0460.

daton est un organisme indépendant sans but lucratif, visant à renforcer la présence économique du Canada en Asie-Pacifique par l'application de mesures et de programmes visant les secteurs économiques et commerciaux, l'éducation, l'information, la culture et les affaires publiques.

## Singapour offrira de nombreux débouchés

(Suite de la première page.)

En 1987, le Canada a exporté pour 168 millions de dollars de biens et de services à Singapour, tandis que ses importations se chiffraient à 262 millions de dollars. Presque la moitié de nos exportations destinées à Singapour sont des produits tirés de nos ressources naturelles et des produits alimentaires. Mais nous exportons de plus en plus de matériels dans les domaines de l'électronique, des télécommunications et des ordinateurs.

La visibilité du Canada à Singapour et dans cette région en général a été rehaussée avec l'ouverture de plusieurs bureaux commerciaux des provinces, dont le Québec, l'Ontario et, plus récemment, la Colombie-Britannique. Mentionnons également l'importance croissante de l'Association des gens d'affaires canadiens de Singapour (Canadian Business Association, ou CBA) dont les 200 membres comprennent des représentants d'entreprises locales qui s'intéressent aux échanges avec le Canada, et des gens d'affaires canadiens qui résident à Singapour.

M. Brady a également signalé que cette association a établi un service d'information destiné aux Canadiens de passage qui s'intéressent aux débouchés de Singapour en matière d'échanges ou d'investissements. Elle comprend un groupe de professionnels qui offrent gratuitement des renseignements sur les avantages et les coûts implicites d'une présence commerciale à Singapour.

M. Brady a précisé qu'un grand nombre de structures propices aux échanges commerciaux entre le Canada et Singapour sont déjà en place.

Pour tout renseignement sur les débouchés à Singapour, communiquer, au MinAffex, avec M. Roman Hruby, Direction de l'expansion du commerce en Asie-Pacifique Sud (PST), au (613) 995-7659.

## 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 Wiggan, tél. : (613) 992-6249.  
Rédacteurs : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114; Don Wight, tél. : (613) 992-6252.  
Tirage : 30 000 exemplaires.

Canada

## GATT meeting to review, advance trade policy

Starting December 5, trade, finance and agriculture ministers from around the world convene for the Montreal Ministerial Meeting (MMM), a meeting at which the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)--as part of the overall Multilateral Trade Negotiations (MTN)--tops the agenda.

The GATT is the cornerstone of the world trading system. It is also the cornerstone of Canada's international trade policy. Canada, as one of the founding members of GATT, has played a leading role in the development of the GATT system since its inception in 1948.

The Montreal Ministerial Meeting is the midpoint of the Uruguay Round--the eighth major round of GATT. The Round began in September,

1986, in Punta del Este, Uruguay, and is to be completed by the end of 1990.

The MMM will review the Uruguay Round developments to date in the several negotiating groups. It will also provide political impetus and direction for the final two years of negotiations. Topics of discussion will include those outlined below.

### Canada's Overall MTN Objectives

While Canada's top priority in the Uruguay Round is to enhance and secure export access to world markets, it has several overall objectives in the context of the Multilateral Trade Negotiations (MTN):

- to improve market access for Canadian exports by reducing or eliminating, where possible,

tariff and non-tariff barriers to trade, especially for agricultural and natural resource-based products;

- to seek clearer and more effective GATT rules for agricultural products, to open world markets to Canadian agri-food exports and to reduce harmful export subsidization, especially by the U.S. and European Community;
- to encourage the negotiation of GATT rules in important new areas such as trade-in-services, trade-related intellectual property and trade-related investment measures;
- to improve existing GATT trade rules relating to subsidies and the use of countervailing and safeguard measures by national governments; and
- to improve the GATT dispute settlement mechanism, to enhance multilateral surveillance of national trade policy developments, and to encourage closer relations between GATT and other major international organizations such as the International Monetary Fund and the World Bank.

### International Agricultural Trade

Canada believes there is an urgent need for reform of international agricultural trade. With approximately one-half of Canadian farm cash receipts derived from exports, trade is extremely important to farmers.

Two-thirds of Canada's farm exports go to markets other than the United States, as do 80 per cent of Canadian grain and oilseed exports. Yet in these international markets, Canadian exports face stiff competition from heavily subsidized U.S. and European Community products.

The crisis in agriculture is global and requires global solutions. Success in agriculture is critical to the success of the Uruguay Round.

Canada is working with other developed and developing exporting countries in the Uruguay Round to bring agricultural trade under more effective and equitable rules which will apply to all GATT countries. Our aim is to reduce trade-dis-

## Bell Canada makes connections in Morocco

In October 1987, the Moroccan Minister of Communications, His Excellency Mohand Laenser, issued this challenge to Canada: Supply a total of 1.2 million telephone lines by the year 2000 and ensure technology transfer and integration with existing systems in the shortest possible time.

The challenge having been issued, Canada was quick to respond.

By early July, 1988, Bell Canada International (BCI) had locked up a \$212 million deal with the Moroccan Office National des Postes et des Telecommunications.

The deal included the supply of 300,000 telephone lines, project management, and the training of Moroccans in the operation and maintenance of the system.

In late September, 1988, Minister for International Trade John C. Crosbie and Communications Minister Flora MacDonald announced the financing of the contract through the Export Development Corporation.

Both Ministers Crosbie and MacDonald lauded

BCI, especially for overcoming the fierce international competition it faced to win the contract. At the press conference held to announce the awarding of the contract to BCI, Minister Crosbie emphasized that the deal was an important one, not only for BCI but also for the Canadian industry in general and sub-suppliers in the telecommunications sector in particular.

"The victory is further confirmation of the technical excellence of Northern Telecom's technology and enhances the visibility of Canadian industry's performance as a whole in the communications and information-technology sector," Crosbie said.

The contract involves the most advanced digital switching technology in the world, manufactured by Northern Telecom, with international features developed by Bell-Northern Research. It also involves numerous other Canadian sub-suppliers and will generate some 6,800 person-years of employment in the Canadian economy over the next five years.

Turn to page 6--Bell

## Canada, United States accustomed to harmony

On January 1, 1989 the United States will implement the International Convention on the Harmonized Commodity Description and Coding System.

The Harmonized System or HS, as it is better known, is a multipurpose nomenclature intended to describe and classify goods in international trade for customs purposes, for reporting all import and export statistics, and, eventually, for freight and transportation purposes.

As such, it will be useful as a common basis for reference in both bilateral and multilateral trade agreements. The Canada-United States Free Trade Agreement tariff schedules use the HS nomenclature.

The new HS-based U.S. Tariff Schedule (HTS) includes many changes from the present tariff code (TSUS). Two of the major changes are the use of metric terms exclusively and the substitution of weight for value as a basis for classification. The latter is of particular importance for trade in textile and clothing products. One of the prime objectives in the conversion from the TSUS to the HTS was that it be neutral in terms of the overall amount of duties collected at the border. However, for specific products there may be some modification in the applicable rates of duty.

In hopes of achieving a smooth transition, the

Turn to page 2--Trade

Turn to Page 6--GATT

### INSIDE

- Tender calls from around the world offer good sales leads to international markets ..... 2
- Businesses, exporters awarded for excellence ..... 3
- Canada caps sales at offshore petroleum show ..... 4
- Seeds are being sown for Saudi Arabia agriculture show ..... 5

Sales leads

# Good sales prospects from around the world

**BRITAIN**--A local manufacturer of small hydraulic power packs seeks Canadian-made permanent magnet motors (100 to 800 watts, 12 and 24 volts DC), similar to fan-cooling motors used by major car manufacturers. The annual requirement is expected to exceed 50,000 pieces. For more information, contact P.D. Triggs, Senior Buyer, Smiths Industries, Windrush Industrial Park, Witney, Oxfordshire, U.K. OX8 5EZ. Tel: (0993)776401. Telex: 837394. Fax: (0993) 775090. (Notice dated Sept. 1, 1988).

**EGYPT**--The Egyptian Ministry of Supply has been allocated an additional US\$6 million to spend by the end of this calendar year on frozen fish imports. The country imports 40,000 tonnes of fish annually, with 25,000 tonnes allocated to the Soviet Union. While information is not available on prices or commodity, Egypt has recently purchased 1,000 tonnes of red snapper, 150 tonnes of herring (for smoking), and 200 tonnes of grey mullet--an indication there is a market for Canadian fish products. For further information on the potential market for Canadian fish in Egypt, contact Robert MacLean of External Affairs' Fisheries and Fish Products Division

(TAF), tel: (613) 996-4519.

**POLAND**--The Polish government recently announced that hard currency is available for the purchase of used food processing equipment for cheese-making, dairy processing, packaging and for use in slaughterhouses. Canadian companies interested in supplying this market may contact the Canadian Embassy, Warsaw. Telex: (Destination code 63) 813424. Answerback: (813424 CAA PL). (Telex dated Oct. 27, 1988).

**TURKEY**--A local paper manufacturer is seeking a reliable Canadian supplier of bleached sulphate and sulphite pulp. The initial order is expected to be in the neighbourhood of 20,000 tonnes. The company is also interested in cooperating with a Canadian firm (under a joint venture or licensing agreement) to manufacture specialty papers locally. Interested companies should contact Riza Gursoy, General Manager, Meteksan Ltd., Beytepe Koyu, PK 105, Maltepe, Ankara, Turkey. Telex: 43221 MKTS-TR. Fax: (90) 4-2664198. (Telex dated Oct. 25, 1988).

**TURKEY**--A local contractor and manufacturer of solar heating systems seeks Canadian suppliers of heat pumps to be used in resort hotels

with minimum 500-bed capacity. The company is prepared to do installation and local manufacturing of certain components if necessary. Interested Canadian companies are invited to contact Tugrul Vurgun, General Manager, Deka Ltd., Hosdere Cad 150/B, Yukari Ayranci, Ankara, Turkey. Telex: 43240 SUDE TR. Fax: (90)-4-1387381. (Telex dated Oct. 26, 1988).

**TURKEY**--With a closing date of December 12, 1988, the Turkish Railway Administration (TCDD) has issued a tender for 43 two-axle, track overhaul cars equipped with light cranes. Specifications of the cars to be used for maintenance and repair of railway network, shunting and hauling services, are as follows: maximum traction load (150 tons); track gauge (1,435 mm); minimum curvature radius on mainlines (200 m); minimum curvature radius at stations (90 m); maximum axle load (20 tons); maximum super elevation (150 mm); distance between buffer centerlines (1,750 mm); gabarite to be in compliance with UIC-505/5 norm; 24 horse power, air-cooled diesel engine; fuel tank capacity (300 lt); crane boom length (minimum 8 m); crane capacity (750 kg at a distance of 8 m and 2,500-3,000 kg at a distance of 3 m); lifting height (maximum 5 m) from rail head surface. A bid bond of 2 per cent and a 6 per cent performance bond are required. Procurement is through the International Bank for Reconstruction and Development. Pricing is FOB-CIF Istanbul. Payment is through irrevocable letter of credit. The post will obtain documents, costing approximately \$120 (including courier expenses), for interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**NOTE:** Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products.

## World Bank pipeline to profits

From the Canadian Embassy in Washington comes a list of new projects currently under consideration for World Bank funding. Canadian companies will be eligible to bid on all projects which receive World Bank funding approval.

**Algeria**--1) Health management project to improve health management systems and planning. Loan: \$20 million. (Executing agency: Ministry of Health, 128 Chemin Mohamed Gacem, El Mouradia, Algiers, Algeria. Telex: 65338/39. Tel: 66-33-76). 2) Program to improve efficiency of research and extension services. Loan: \$40 million. (Executing agency: Ministry of Agriculture, 13 BD Colonel Amirouche, Algiers, Algeria. Telex: 67349/67369. Tel: 66-88-95). 3) Educational project to improve quality of output at selected universities and assist in sector management and planning. Loan: \$50 million. (Executing agency: Ministry of Higher Education, 1 Rue Bachir Attar, Algiers, Algeria. Telex: 61460/61381. Tel: 79-00-65).

**Argentina**--Implementation of institutional reform and consolidation of financial rehabilitation. Loan: \$250 million. (Executing agency: Secretariat of Energy, Av. Julio A. Roca 651, Buenos Aires, Argentina. Telex: 390-22853. Tel: 304144/340885).

**Burkina Faso**--Policy reformation in the cotton and cereals subsector, including pricing, restructuring of stabilization mechanisms and marketing boards. Loan: \$30 million. (Executing agency: To be determined).

**Burundi**--Support for government's adjustment program and consolidation of policy reforms previously initiated. Loan: approximately \$81 million. (Executing agencies: Ministry of Planning and Ministry of Finance.)

**Cameroon**--Program to support sectoral policies and investments for forest exploitation, forest conservation and environmental protection. Loan: To be determined. (Executing agency: Ministry of Agriculture, Yaounde, Cameroon. Telex: 8325. Tel: 23-11-90).

**Chad**--Environmental management program to improve natural resource management. Loan: \$20 million. (Executing agency: To be determined.)

**Ethiopia**--Implementation of government policy and strategy program. Loan: \$40 million. (Executing agency: To be determined).

**Honduras**--Power sector adjustment project for financial, institutional rehabilitation of Empresa Nacional de Energia Electrica (ENEE). Loan: \$50 million. (Executing agency: Empresa Nacional de Energia Electrica, Tegucigalpa, D.C. Honduras. Telex: 1128 ENEE HO).

**India**--1) Continuation of national highways program to strengthen and increase capacity of approximately 1,000 km of national highways in 11 states and to rationalize the funding of development and recurrent works by implementing agreed recommendations of road-user charges study. Loan: \$300 million. (Executing agency: Ministry of Surface Transport (MOST), PTI Building, 1 Parliament St., New Delhi 11001. Telex: 312312. Tel: 381013). 2) Stabilization and development of watershed through soil and water conservation, increased fuelwood and fodder production. Loan: \$100 million. (Executing Agency: Ministry of Agriculture and selected state governments, Krishi Bhavan, New Delhi. Tel: 3835549).

External Affairs can make project documents available on loan. New clients should contact the Export Finance and Capital Projects Division of External Affairs (tel: 613-992-8054), or Info Export (toll-free: 1-800-267-8376; local Ottawa calls: 993-6435) to obtain a referral to the Library Services Division.

Established clients may directly contact Library Services staff, Manon Guilbert (613) 996-5703 or Jo-Ann Nichol (613) 996-4042.

To pursue the project directly, contact the Trade Commissioner of the country involved (telex number available from Info Export).

## Trade airs new tune

Continued from Page 1

U.S. Customs Service has been issuing tariff classification rulings for the past year that are binding under both the TSUS and HS. The practice will continue until January 1, 1989, when rulings under the TSUS will be discontinued.

To make customs transactions more predictable and to minimize potential difficulties resulting from the implementation by the U.S. Customs Service of the HTS, it is recommended that exporters of Canadian products--especially those who have previously obtained binding tariff classifications under the TSUS--consider obtaining new or revised rulings before January 1, 1989.

Exporters are advised to contact their U.S. customs brokers, or alternatively, the Area Director of Customs, New York Seaport, New York, N.Y. 10048.

The Department of External Affairs' U.S. Trade Relations Division (UET), Market Access Section, also provides guidance and assistance regarding general U.S. customs procedures and specific information on the interpretation and implementation of the U.S. Tariff Schedule.

For further information, contact the Market Access Section of UET, tel: (613) 993-7484. Fax: (613) 996-9103. Telex: 053-3745.



# Exporters, businesses awarded for excellence

While Canadian athletes were gathering to vie for gold, silver and bronze in Seoul, 38 Canadian companies were being feted in Ottawa for their outstanding business performance.

On September 14, Regional Industrial Expansion Minister Robert R. de Cotret awarded gold, silver and bronze trophies to the winners of the fifth annual Canada Awards for Business Excellence.

In presenting the awards, Mr. de Cotret noted that "promoting excellence to improve competitiveness is the watchword of all business people striving to achieve success."

The Canada Awards for Business Excellence competition, open to all business enterprises in Canada, is meant to honour and encourage outstanding business performance in eight categories—small business, productivity, marketing, entrepreneurship, labour/management cooperation, innovation, invention and industrial design.

This year's Gold winners were, in:

**SMALL BUSINESS**--Intercorps Foods Ltd., Downsview, Ont., for outstanding achievement in management, marketing and innovation in the development of the Renée Gourmet line of pure and natural salad dressings and dips, now sold in every major supermarket chain and chosen by Loblaw's to make the dressings for the President's Choice label;

**PRODUCTIVITY**--Du Pont Canada Inc., Mississauga, Ont., for the successful implementation of a comprehensive productivity improvement plan that helped turn a \$7.4 million loss in 1982 into a \$90.6 million profit in 1987;

**MARKETING**--Fishery Products International Ltd., St. John's, Nfld., for becoming the Number One supplier of seafood to the U.S. food service market through innovative new product development and marketing excellence;

## Thai sales generated

There's a new and exciting episode in the saga of Combustion Engineering Canada Inc. (CE) and the Electrical Generating Authority of Thailand (EGAT).

In mid-September 1988, CE signed a contract with EGAT for the installation of a 300-megawatt coal-fired electrical generator at the Mae Moh power development site.

It's a return engagement for Combustion Engineering, the Canadian firm that's already supplied four 150-MW generators to the site that is located approximately 560 km north of Bangkok. A further two 300-MW CE generators are scheduled to begin operation in early 1989 and late 1990.

But the good news doesn't stop there.

EGAT has written CE a letter of intent for the construction of another 300-MW power plant at Mae Moh. It also appears that lignite reserves at this site are adequate to warrant the supply of a further eight 300-MW generators.

With the technology and expertise exhibited by Combustion Engineering to date, it appears the firm's chances of supplying and installing these eight generators is very promising.

For further information on trade opportunities in Thailand, contact Alan McBride of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST). Tel: (613) 992-0959.



**ENTREPRENEURSHIP**--Pierre Péladeau, President and CEO, Quebecor Inc., Montreal, Que., for outstanding growth and diversification through consolidation, acquisition and creation of new enterprises. Quebecor's sales rose from \$221 million in 1983 to \$682 million in 1987;

**LABOUR/MANAGEMENT CO-OPERATION**--Triple E Canada Ltd. and The Employee Association, Winkler, Man., for outstanding cooperation in implementing product and process changes to meet the market demands of lighter-weight, fuel-efficient recreational vehicles. Between 1983 and 1987, Triple E added 122 employees to its payroll while other companies were rationalizing operations;

**INDUSTRIAL DESIGN**--Irwin Toy Ltd., Toronto, Ont., for the design of "Zaks," a plastic construction toy and learning tool named the construction toy of 1987 by the Canadian Toy

## Satisfied--and how!!

No sooner had the ink dried on the September 16 issue of *CanadaExport* than along came words of praise for the effectiveness of Montreal's Multilateral Aid Resource Centre (MARC) featured in a page-one article.

MARC is an extensive information network, that gives Canadian exporters access to information on international development projects that are financed by the World Bank and other international financial institutions.

One very satisfied MARC-user is CEGIR (Canada) Inc., a Montreal consulting firm whose activities include projects in more than 15 Asian and African countries.

It was in 1987 that CEGIR became acquainted with the potential of MARC and Scan-A-Bid (a computerized data bank that is linked to an office at the United Nations in Geneva and is updated three times a week).

The systems are housed in the Montreal International Trade Centre offices of the federal Department of Regional Industrial Expansion (DRIE).

Soon after the introduction to MARC, a CEGIR representative visited DRIE to obtain information on a Mali port project financed by the World Bank. The trip was not in vain. Through MARC, the company was alerted to another Mali project--which company officials say will be "finalized very soon."

CEGIR--thanks to information provided by MARC-- is also in the running for an Indonesian education project, valued at approximately US\$100 million. It's proof positive that MARC can be of assistance to Canadian firms involved in the international field. For more information on MARC and Scan-A-Bid, contact Irving Friedman, Industry, Science and Technology, (DRIE) 800 Place Victoria, Suite 4328, C.P. 247, Montreal H4Z 1E8. Tel: (514) 283-8795.

Testing Council, and has resulted in sales expected to approach \$50 million worldwide in 1988;

**INNOVATION**--Virtual Prototypes Inc., Montreal, Que., for the design of software for complex control and display systems, used in such environments as aircraft cockpits, car dashboards, and monitoring workstations. The "Virtual Prototype System" (VAP) replaces special-purpose computer hardware used in display and control systems with touch-sensitive computer graphics. To accommodate sales that reached \$3 million by July, 1988, Virtual has more than doubled its number of employees;

**INVENTION**--Alcan International Ltd., Montreal, Que., for an outstanding scientific and technological breakthrough in the development of the first-ever refuelable aluminum battery, with the potential to revolutionize the transportation industry.

For further information on the Awards, or for a complete list of the winners, contact Sandra Scissons, Business Awards Officer, Canada Awards for Business Excellence, Business Services Branch, Department of Regional Industrial Expansion, 235 Queen St., Ottawa K1A 0H5.

## Cutting the competition

It may have been a marathon marketing venture, but when Kockums Cancar Division of Hawker Siddeley Canada crossed the finish line, it was well ahead of the pack.

Despite fierce European competition, the British Columbia company recently clinched a deal to supply state-of-the-art sawmilling equipment to Czechoslovakia.

The \$4.6 million contract which was signed at the Brno Engineering Fair, "represents a breakthrough for Canadian and B.C. sawmilling technology in Eastern Europe," said B.C.'s International Business Minister John Jansen when he announced the deal in late September 1988.

The contract, which involves the supply of sawmilling equipment to modernize a mill at Zdirec in East Bohemia, is definitely a feather in Kockums Cancar's cap, considering the company's equipment was chosen over the more familiar sawmilling equipment available from European manufacturers.

The deal also illustrates how government support can assist Canadian companies in obtaining international contracts.

Kockums Cancar was assisted in the Czechoslovakian bid by the efforts of both the B.C. government (through a ministerial mission to Eastern Europe in September 1987) and the Canadian Consulate in Prague. The Consulate provided on-the-spot assistance throughout the course of the long negotiations.

Kockums Cancar will supply the sawmilling equipment which will be fabricated at its Surrey, B.C. plant, and train three Czechoslovakian technicians as part of the service contract.

The sale is particularly significant in view of future projects for mill modernization in Czechoslovakia. Zdirec will serve as a reference mill not only for Czechoslovakians, but for other Europeans.

"The sale will provide an opportunity to demonstrate our world leadership in this technology and pave the way for other contracts in the future," concluded Minister Jansen.

# Canadians cap sales at offshore northern petroleum show

Stavanger--"More than any other trade show we've attended, this one provides the best overview of North Sea present/past development. It is a *must* for anyone wishing to research this market."

"From information we gained (here), we have learned that we are in a stronger position than ever to compete in our particular international marketplace."

The trade show that received such rave reviews? Offshore Northern Seas (ONS) '88, held from August 23 to 26 at the Siddis Centre in Stavanger, Norway.

Open to companies directly involved in petroleum-related activities at sea and on land, ONS emphasizes technical innovation and product development.

A bi-annual event held in the oil capital of Norway, ONS '88 attracted more than 750 exhibitors representing 16 countries. Participants included oil operators, drilling contractors, engineering and project management specialists, vessel operators, fabricators, and diving companies.

As one of the world's leading offshore exhibitions, ONS drew a sizeable international audience comprised of company executives, engineers, supervisors, geologists, geophysicists, oilfield workers and plant personnel.

A good portion of the traffic passed by the Canadian stand where seven exhibitors displayed their wares and four associate exhibitors distributed company brochures.

When Canadian sales slips were tallied, on-site sales totalled \$363,500. Over the next 12 months,

ONS-generated sales are expected to top \$12 million. The majority of sales that came Canada's way were made by Norwegian companies, al-

though Swedish, German and British firms were also part of the buying spree.

As well, one agent was engaged and the appointments of another 12 are pending.

Following ONS, the fifth annual meeting of the

Canada/Norway Offshore Working Group got underway with site visits in Stavanger and three days of meetings in Oslo from August 29 to 31.

The Canadian delegation led by Peter Walker of External Affairs' Western Europe Bureau (RWT) included representatives from Alberta-based companies Power Up, Drecco and Nova, and Harvey Offshore Services, Pennecon and Atlantic Airways from Newfoundland.

The working group was formed to help foster the bilateral relationship in the Canadian and Norwegian offshore sectors. The recent announcement on Hibernia generated considerable

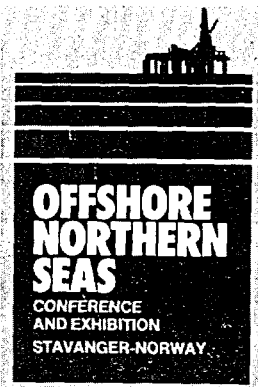
interest on the Norwegian side.

At the same time, meetings with Norwegian companies such as Statoil, Saga and Norsk Hydro also convinced the Canadian delegation that opportunities exist in the Norwegian offshore as well.

The next ONS is nearly two years away. The deadline for reservations is June 1, 1989. Since demand for stands traditionally exceeds supply, leaving your registration until the last minute could put you at the back of a long waiting list.

For further information on ONS contact Helmut Schroeter of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division, Trade Fairs and Missions (RWTF), tel: (613) 996-4344.

For information on other export opportunities in Norway, contact Jennifer Barbarie of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division (RWT), tel: (613) 995-4730, or Patricia Piironen, Canadian Embassy, Oscars Gate 20, 0352, Oslo 3, Norway. Telex: (Destination code 56) 71880. Answerback: (71880 DOMCAN).



## The best in defence

Piraeus--Canadian "troops" taking part in Defendory '88 passed the exercise with flying colours. And again proved why Canada is a recognized leader in high technology and a unique source of supply for defence requirements.

Fourteen Canadian companies took part in Defendory '88, an international trade fair featuring the latest and most reliable products and services for defence technology for land, sea and air.

Held in Piraeus, Greece from October 4 to 8, 1988, Defendory '88 provided Canada with an opportunity to show off diving equipment, military clothing, sophisticated communication systems and helicopter support systems.

Gathered from across Canada, products such as chemical agent detectors, chemical/biological canisters, fuel and ammunition containers, and electro-optical products were also part of the "march past."

Taking into consideration that defence sales rarely occur "on-site," but rather take years of negotiation, Canadian sales totalling \$30.3 million were most impressive. Additional sales from contacts made at Defendory '88 are predicted to run about \$187 million.

Canadians exhibiting at Defendory '88 included: Acton Rubber Ltd., Acton Vale, P.Q.; Anachemia Canada Inc., Lachine, P.Q.; Barday Inc., Cambridge, Ont.; Canadair Inc., Montreal, P.Q.; Canadian Marconi, Montreal, P.Q.; Fathom Oceanology Ltd., Mississauga, Ont.; Fullerton, Sherwood Engineering Ltd., Mississauga, Ont.; Indal Technologies Inc., Mississauga, Ont.; International Hard Suits Inc., North Vancouver, B.C.; Oreatron Manufacturing Ltd., Coquitlam, B.C.; Pall (Canada) Ltd., Brockville, Ont.; Scepter Manufacturing Co. Ltd., Don Mills, Ont.; SNC Defence Products Ltd., Montreal, P.Q.; and Spar Aerospace Ltd., Kanata, Ont.

For information on Defendory '88, contact Deborah Adams of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division, (RWTF), tel: (613) 996-4427.

## Automotive show sees Canada in right lane

Frankfurt--The world's largest after-service auto parts, accessories, machinery and service equipment trade show has come and gone.

But the underlying message of AUTOMECHANIKA '88 lingers on.

Canadian trade officials say the message is: "If you're involved in the after-service auto market and are serious about expanding to Europe, AUTOMECHANIKA is the place to be seen."

The statistics culled from the bi-annual event, held in Frankfurt from September 13 to 18, proved that AUTOMECHANIKA is growing.

More than 2,350 exhibitors took part in the seven-day event, an increase of 420 over 1986. Visitors numbered 160,000--up a healthy 10,000 over 1986 attendance figures.

Among visitors to the show were purchasing

and management representatives from companies throughout the world.

Canadian participation took the form of a national stand, staffed by representatives of the Department of External Affairs and the Department of Regional Industrial Expansion.

In all, 14 firms exhibited under the Canadian flag. Other Canadian companies went it alone, having been in the national stand in the past.

The Canadian stand responded to 200 "serious" trade and investment enquiries.

Cumulative Canadian sales topped \$500,000, with another \$10 million in sales expected over the next 12 months. The on-site sales were an "added bonus" as most participants attended AUTOMECHANIKA to meet potential distributors and gain exposure for their products.

That exposure was far-reaching as buyers from many countries, including France, Scandinavia, Australia, India, the United Kingdom, Singapore, Turkey, and Kuwait filled their purchase orders with products ranging from wheel balance equipment to 4 x 4 hardtops.

Most Canadian participants agreed that AUTOMECHANIKA afforded an excellent opportunity to gain an overview of the international competition and to assess Canada's position in it.

And from their vantage point, the prospect for Canadian products looked very good.

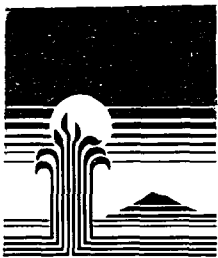
For further information on AUTO-

MECHANIKA, contact Helmut Schroeter of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division, Trade Fairs and Missions (RWTF), tel: (613) 996-5554.



Close scrutiny--Canada's Chart Industries Ltd. closely inspected at Automechanika '88, a major automotive aftersales show in Frankfurt.

## Canada seeded to harvest sales at Saudi show



Riyadh--What better place to stage Saudi-Agriculture 89 than Riyadh--the centre of agricultural activity in Saudi Arabia.

### Saudi Agriculture 89

Considered to be "the leading trade show of its class in the Middle East," Saudi Agriculture 89 will bring together over 400 international manufacturers and suppliers to demonstrate their expertise before an audience expected to surpass 14,000 visitors.

Exhibits will cover all aspects of agriculture including dairying, livestock husbandry and animal health, plant protection and nutrition, seeds and seed technology, harvesting and grain handling,

produce processing and storage, tractors and agricultural equipment, and consultancy and management services.

On hand from March 19 to 23, 1989 to browse through the exhibits will be personnel engaged in agricultural production, processing, storage,

distribution, marketing and retail activities in Saudi Arabia. More specifically, they will include: government officers; machinery importers and distributors; agricultural researchers and planners; irrigation engineers; and fish farmers.

Food security is fast becoming a reality as the Kingdom capitalizes on the vast agricultural infrastructure now in place.

Under the government's current Five-Year Plan, approximately U.S.\$2 billion has been allocated

for further investment in agriculture. When added to allocations for agriculture-related water projects and increased private-sector spending, the market opportunity rises significantly to more than U.S.\$15 billion.

The word from the Minister of Agriculture and Water is that government support will continue indefinitely, and that reducing production costs and increasing productivity by applying the latest available technology in farming operations will figure prominently in the government's future strategy for the agricultural sector.

As in the past, External Affairs' participation in Saudi Agriculture 89 will take the form of an information booth. The department's Middle East Trade Development Division is working with Unilink, the Canadian agent for the fair, to organize the participation of interested Canadian companies.

Further information on Saudi Agriculture 89 is available from Eric Brown, GMT, tel: (613)990-5997.

## Panama hotspot of potential profit

Panama City--Once again the eyes of the Canadian export community are trained on Panama as the country gears up for EXPOCOMER '89.

Panama's largest general trade fair, EXPOCOMER presents Canadian exporters with an ideal opportunity to meet buyers from Panama, Central and South America, and the Caribbean.

The fair is also a chance to explore the distinct advantages of the Colon Free Zone (CFZ)-- a tax and duty-free warehousing and distribution centre for exporters to Latin America. In 1987, the CFZ's re-export volume exceeded \$2 billion. March 1 to 6, 1989 will mark the fifth time that the Department of External Affairs will sponsor a Canadian contingent to EXPOCOMER in Panama City. Last year, 13 Canadian companies participating at EXPOCOMER '88 anticipated sales in excess of \$15 million over a 36-month period.

Despite the recent downturn in Panama's economy, Canadian trade officials report that business opportunities remain good. Many of the country's importers have taken stock of their

traditional supply relationships and there is now an "unusual openness to Canadian products."

For information on how to participate in EXPOCOMER '89, contact Jon Dundon of External Affairs' South America Trade Development Division, Fairs and Missions (LSTF), tel: (613) 996-6921.

General information on potential Canadian trade opportunities in Panama is available from Bob Evans of External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 996-5460.

### Bound for Bombay

Bombay--New Year's in Bombay?

Add to such a venture the prospect of increased export sales and the proposition becomes all the more inviting.

From December 31, 1988 to January 4, 1989, Bombay will play host to Foods and Beverages Expo '89. Sponsored by Beverage and Food World Annual, the five-day exposition is expected to generate interest among thousands of

key managers in the fields of processed foods, fast foods, hotels, and restaurants.

The Indian food processing industry has made rapid strides over the past few years, urged forward by increased demand for processed foods and beverages and the government's liberal import policy.

The Indian middle-class ranks second only to the United States and their strong purchasing power enables them to seek out the finer things in life, which, naturally, include wholesome and nutritious foods and beverages.

At Foods and Beverages Expo '89 there will be emphasis on export promotion and the exposition will allow companies an opportunity to gain a foothold in the rapidly expanding market.

The exhibition covers: food/beverage machinery and equipment; food ingredients and additives; catering, kitchen and domestic appliances and equipment; and processed food and beverage products.

For more information on participating in Foods and Beverages Expo '89, contact the show's North American representative Better Communications Inc., P.O. Box 1384, Station B, Montreal, Quebec. Tel: (514) 689-7769.

## There's nothing plastic about this market

Canadian commercial officers are receiving positive trade signals from India.

One sign of India's long-term need for polymer imports is the recent decision by that country's government to place all polymer imports on "open general license" and "stock and trade/sale" terms. That means that no Government of India clearances will be required for the purchase or sale of polymer. (In the past, only actual users could import these materials and had to do so through a state trading organization).

It's estimated that India will import at least 300,000 metric tonnes of polymers and smaller (but still significant) quantities of engineering plastics during 1989. That's because the country is experiencing a severe shortage of PVC, LDP, LLDPE and other polymers used in the packaging industry.

Also in particular demand are plastic coaxial cable jackets (formed polyethylene that offers good insulation against moisture) and cross-talk and HPDE (used in buckets, door knobs and household/industrial goods).

Both the Indian government and the industrial sector will require long-term imports of raw materials if they are to maintain the 90 per cent processing capacity of their plastics plants.

India's domestic plastics industry now boasts an annual growth rate of 15 per cent. As well, domestic use of commodity plastics increased in the last 20 years from 12,700 metric tonnes to 288,000 metric tonnes.

According to a report received from the Canadian Consulate in Bombay, the major players in India's plastics market are expected to be big industrial houses---many of which are now

attempting to obtain industrial licenses for future plant construction.

Reliance Industries, which has a relationship with Dupont of Canada, is leading the pack in promoting a wholly owned subsidiary, Reliance Petrochemicals, at a cost of about \$700 million.

Canadian companies interested in pursuing this potentially lucrative market or in obtaining more information on the opportunities offered by India's plastics industry may contact Richard Clynick of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 996-5903.

Companies may also contact directly the Canadian Consulate, Hotel Oberoi Towers, Suite 2401, Nariman Point, Bombay, India 400 021. Telex: 11-4153/11-4154 (OBBY IN). Fax: (011-91-22) 202-3282.

# GATT meeting means much to Canadian exporters

Continued from page 1

torting subsidies harmful to Canadian farmers whose livelihood depends on a multilateral solution to the pressing problems of world agricultural trade.

## Market Access

The reduction or elimination of tariffs and non-tariff barriers has been one of the primary focuses of the last seven rounds of the GATT. The primary objective of the founding parties to the GATT was to reduce tariffs. To a great extent, this has been achieved and tariffs no longer represent a major stumbling block to world trade, at least among developed countries.

However, there is also a need to improve and secure access to foreign markets for Canadian exports. In addition to reducing or eliminating conventional trade barriers such as tariffs and import quotas, Canada recognizes the need to ensure that technical regulations such as health and sanitary measures are not used to disguise trade barriers. In many developing countries—some of them important potential new markets for Canadian exports—tariffs remain very high. And, despite low average tariffs in most industrialized countries, some products important to Canadian exporters remain subject to high tariffs. Tariff escalation also is a particular concern for Canadian resource and agricultural producers.

As the average level of tariffs has been reduced in successive GATT rounds, the use of non-tariff measures such as import restrictions, discriminatory product standards and technical regulations, subsidies and government procurement practices has become a more significant barrier to world trade.

In the Uruguay Round, Canada seeks the maximum possible reduction of non-tariff restrictions and trade distorting measures, particularly those

## Sweet Success

Canadian bees are flying to points south of the border....Well, not exactly the bees themselves, but that wonderful, sweet, sticky substance they produce.

Bee Maid Honey is becoming a familiar sight on U.S. grocery shelves as the Winnipeg-based company continues its steady penetration of the American marketplace.

Founded in 1971 as an amalgamation of several provincial honey co-operatives and Alpha Milk's honey division, Bee Maid also sells its product Canada-wide and exports pre-packaged consumer products to 29 countries in the Middle East, Europe, the Caribbean, the Pacific Rim and northern South America.

Three years ago, the company began its drive into the U.S., concentrating marketing efforts on Arizona, Nevada and California. Last fall, it added Texas to its list of honey-loving states. Now Bee Maid is moving its marketing campaign eastward to Florida.

that affect Canadian exports of resource-based products such as fish, forest products, petrochemicals, metals and minerals.

Canada also espouses liberalization of government procurement rules, reduction of technical barriers to trade and improved disciplines to deal with unfair competition. This will help open new markets for Canadian high-technology products and services which are critical to the growth and prosperity of our economy.

Three "new issues" on the Uruguay Round which are of significant importance to Canada are trade in services, trade-related intellectual property rights and trade-related investment.

## Trade in Services

Representing some 20 per cent of world trade, trade in services is becoming an increasingly important feature of the global economy. In Canada, services represent more than 70 per cent of the Gross Domestic Product and are a major source of employment growth.

Canada is working in the Uruguay Round to develop a new framework of multilateral rules governing trade in services, comparable to GATT rules for trade in goods, and to reduce national restrictions on trade in services.

The wide range of domestic regulation of services makes this a particularly complex area. However, the Uruguay Round allows the international trading community an opportunity to elaborate the basic rules of the game before the issue becomes one of increasing confrontation in trade relations. It is for this reason that Canada believes any agreement on services must contain mechanisms to resolve disputes.

Enhanced access to world markets for Canadian service exports is vital to this country's economic growth. Canadian industrial users will benefit from the increased availability of internationally competitive Canadian and foreign service inputs. As well, consumers will benefit from lower prices and improved choice and quality.

## Bell Canada Communicates

Continued from page 1

Considered the "leading edge of modern telecommunications technology," the digital switching equipment will accelerate the development of Morocco's telecommunications system, an important component of the country's growth and prosperity.

The contract reinforces Canada's "already excellent bilateral relations with Morocco on economic, political and cultural fronts," said Crosbie, "and represents one of the most significant breakthroughs for the Canadian communications industry in foreign markets."

For more information on this contract or on trade opportunities in Morocco, contact R. Bilodeau of External Affairs' Africa Trade Development Division, tel: (613) 990-8133.

## Intellectual Property Rights

Trade involving intellectual property is becoming an increasingly important part of the world economy and Canada supports the inclusion of trade-related intellectual property rights in the Uruguay Round.

It is in Canada's best interests, as a net importer of intellectual property, to develop a set of rules within GATT to reduce trade barriers and ensure predictability and fairness for both exporters of high-technology goods and importers of technology and know-how.

Canada believes it is important to improve the international protection of intellectual property rights and to ensure that national measures, in themselves, do not constitute barriers to legitimate trade. In Canada's view, it is also critical that an equitable and effective system be established for resolving disputes in this area.

## International Investment

As Canadians become significant foreign investors, this country supports the continuing liberalization of the international investment regime.

In the Uruguay Round, the focus is on developing fair and predictable rules on investment-related measures that distort trade, such as the imposition of specific export targets or levels of domestic purchasing as a condition of investment approval.

A follow-up article on the Montreal Ministerial Meeting will be featured in a future issue of *CanadExport*.

In the meantime, and after the conclusion of the MMM, an explanatory document, *The World Our Market*, will be available for general distribution. The booklet, sub-titled *Canada, GATT, and the Uruguay Round*, may be obtained by calling Info Export, toll-free, 1-800-267-8376 (or in Ottawa; 993-6435).

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four to six weeks.

Name .....

Company or organization .....

.....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English

French

Mall to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

(Ottawa area: 993-6435)

Telex : 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

*CanadExport* is published twice monthly by External Affairs' Trade Communications-Canada Division (BTC).

Editor-in-Chief: Pamela Wiggan, tel.: (613) 992-6249.

Editors: Louis Kovacs, tel. : (613) 992-7114; Don Wight, tel. : (613) 992-6252.

Circulation: 30 000.

Canada

LAT  
EA  
C16 F  
V.6 #18  
DOCS

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures  
OTTAWA

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO

# Canadexport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 6 No 18 LE 15 NOVEMBRE 1988

## Réunion du GATT : promouvoir le commerce

A partir du 5 décembre, le Canada accueillera les ministres du Commerce, des Finances et de l'Agriculture de pays du monde entier lors de la Réunion ministérielle de Montréal (R.M.M.).

En tête de l'ordre du jour figurera, dans le cadre des Négociations commerciales multilatérales, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Membre fondateur du GATT (la pierre angulaire du système commercial mondial ainsi que de notre politique commerciale internationale), le Canada joue un rôle de premier plan dans l'évolution du GATT depuis la création de l'Organisation en 1948.

La R.M.M. est une rencontre de mi-période des Négociations de l'Uruguay (Uruguay Round) qui constitue le huitième grand cycle de négociations du GATT. Ce cycle, qui avait débuté à Punta del Este (Uruguay) en septembre 1986, devrait se terminer fin 1990.

A Montréal, les ministres étudieront l'évolution des échanges et des tarifs, consolideront les progrès obtenus par plusieurs groupes de négociateurs, et assureront l'élan et l'orientation politiques des deux dernières années de négociations:

### Le Maroc fait «appel» à nos téléphones

En octobre 1987, le ministre marocain des communications, M. Mohand Laensar, avait lancé un défi au Canada : fournir 1,2 million de lignes téléphoniques avant l'an 2000, en assurant, dans les plus brefs délais, le transfert et l'intégration de notre technologie aux systèmes actuels.

Le défi une fois lancé, le Canada avite réagi. Au début de juillet, Bell Canada International (BCI) a signé avec l'Office national des postes et des télécommunications du Maroc un contrat portant sur l'installation de 300 000 lignes téléphoniques, sur la formation de Marocains dans l'exploitation et la maintenance du système, et

### Plus 'd'harmonie' Canada - Etats Unis

Le 1er janvier 1989, les Etats-Unis appliqueront la Convention internationale sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises.

Le Système harmonisé, (S.H.), est une nomenclature universelle conçue pour décrire et classer les marchandises d'importation et d'exportation à l'intention des services douaniers, pour consigner l'ensemble des statistiques portant sur les échanges, et, s'il y a lieu, pour tenir compte des besoins des transporteurs. A ce titre, il sera très utile comme base de référence commune pour la conclusion d'accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux. Les listes tarifaires de l'Accord canado-américain de libre-échange sont établies d'après la nomenclature du S.H.

Parmi les changements majeurs que comporte le nouveau tarif douanier des Etats-Unis fondé sur le S.H., figure l'usage exclusif d'unités métriques et le remplacement de la valeur par le poids comme mode de classification des produits; cet

Voici certains des sujets de discussion :

#### Objectifs du Canada aux N.C.M

Pour le Canada, la haute priorité des Négociations de l'Uruguay consiste à élargir et à consolider ses débouchés à l'exportation dans le monde entier. Mais il a par ailleurs plusieurs objectifs généraux dans le cadre des N.C.M., soit :

- améliorer les débouchés canadiens à l'exportation en obtenant une réduction, voire, la suppression, des barrières douanières et non douanières, notamment pour les denrées agricoles et les produits tirés de nos ressources naturelles;
- obtenir, dans le cadre du GATT, des règlements plus précis et plus efficaces pour les produits agricoles, pour ouvrir les marchés internationaux aux exportations canadiennes de produits agro-alimentaires, et réduire le subventionnement abusif des exportations pratiqué surtout par les Etats-Unis et la Communauté européenne;
- encourager la négociation des règlements du GATT dans de nouveaux domaines jugés essentiels, notamment : les échanges internationaux de services, la propriété intellectuelle liée aux échanges et les investissements commerciaux;
- améliorer les règlements commerciaux actuels

sur la gestion du projet.

En septembre dernier, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, et le ministre des Communications, Mme Flora MacDonald, annonçaient que le gouvernement canadien financerait la totalité du contrat par le biais de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.).

Les deux ministres ont chaudement félicité BCI pour avoir obtenu ce contrat malgré l'âpreté de la concurrence internationale.

Lors de la conférence de presse où a été annoncée la victoire de BCI, M. Crosbie a souligné

(Voir page 6 : Bell Canada.)

aspect est essentiel pour ce qui concerne le commerce des produits textiles et des vêtements.

L'une des conditions que devait observer la conversion de l'ancien au nouveau tarif douanier exigeait l'absence de toute répercussion sur le montant global des droits perçus à la frontière. Cependant, certains produits pourraient faire l'objet de modifications concernant les taux applicables.

Pour faciliter cette conversion, le service américain des douanes a émis, l'année dernière, des décisions sur le classement tarifaire qui ont un caractère exécutoire, tant en vertu de l'actuel tarif douanier que du nouveau Système harmonisé.

Ces décisions ne cesseront d'être émises qu'à partir du 1er janvier 1989, date d'entrée en vigueur du S.H., lorsque les décisions prises en vertu de l'actuel tarif douanier américain seront annulées.

En conséquence, on recommande aux exportateurs, en particulier à ceux qui ont déjà obtenu des décisions exécutoires sur le classement tari-

(Voir page 2 : Douane.)

du GATT concernant les subventions et l'application, par les Etats, des mesures relatives aux droits compensateurs, à l'anti-dumping et à la protection des échanges; et

• améliorer les mécanismes prévus pour le règlement des conflits, accroître la surveillance multilatérale des politiques commerciales des Etats, et rapprocher le GATT des autres grands organismes internationaux, tels que le Fonds monétaire international et la Banque mondiale.

#### Le commerce international agricole

Le Canada préconise des réformes urgentes dans le commerce international agricole. Puisque la moitié des recettes de l'agriculture canadienne provient des exportations, les échanges sont d'une importance vitale pour les agriculteurs.

Dans le domaine agricole, les deux tiers de nos exportations sont destinés à des marchés autres que ceux des Etats-Unis; même chose pour 80 % de nos céréales et de nos graines oléagineuses. Or, sur ces marchés internationaux, le Canada doit faire face à la concurrence très sérieuse des produits largement subventionnés des Etats-Unis et de la Communauté européenne.

Etant globale, la crise agricole exige des solutions globales. C'est pourquoi la réussite des négociations conditionne rigoureusement celle des Négociations de l'Uruguay.

L'objectif primordial des Négociations de l'Uruguay consiste à soumettre les échanges agricoles à des règlements plus efficaces et plus équitables, s'appliquant à tous les pays membres du GATT. Le Canada travaille à réduire les subventions qui altèrent les échanges et nuisent à nos agriculteurs dont le gagne-pain dépend d'une solution multilatérale des problèmes urgents posés par les échanges agricoles internationaux.

#### L'accès aux marchés

La réduction ou l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires constituait l'un des principaux objectifs des sept derniers cycles des N.C.M. La principale visée des fondateurs du GATT était de réduire les tarifs douaniers. Or, on y est largement parvenu; ainsi, ils ne consti-

(Voir page 6 : Montréal.)

### DANS CE NUMERO:

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- Les Prix pour l'excellence en affaires ont été décernés ..... 3
- Le salon des pièces d'autos a rapporté gros au Canada ..... 4
- C'est le moment de songer à la foire agricole en Arabie ..... 5

Marchés mondiaux

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**EGYPTE** -- Le ministère égyptien des Approvisionnements, qui gère les importations de poisson congelé, vient d'obtenir 6 millions de dollars U.S. supplémentaires qu'il devra dépenser avant la fin de l'année civile. L'Égypte importe 40 000 t de poisson par an, dont 25 000 t sont allouées à l'Union soviétique. Quant à la différence, soit 15 000 tonnes, elle est adjudgée à l'issue d'appel d'offres. De récents achats ont porté sur 1 000 tonnes de vivaneau, 150 tonnes de hareng et 200 tonnes de mulet; les débouchés ne manquent donc pas pour les produits canadiens. Pour tout renseignement sur ces débouchés égyptiens, communiquer, au MinAffex, avec M. Robert MacLean, Direction des pêches et des produits de la pêche (TAF), au (613) 996-4519.

**GRANDE-BRETAGNE** -- Un fabricant britannique de petits systèmes d'alimentation hydrauliques voudrait obtenir des moteurs à aimant permanent de fabrication canadienne (de 100 à 800 watts et de 12 à 24 V c.c.), semblables aux moteurs de refroidissement utilisés dans les grandes marques d'automobiles. Nombre d'unités requises : plus de 50 000 par an. Communiquer avec

P.D. Triggs, Senior Buyer, Smiths Industries, Windrush Industrial Park, Witney, Oxfordshire, Royaume-Uni. OX8 5EZ. Tél. : (0993) 776401. Télex : 837394. Télécopieur : (993) 775090. (Renseignements reçus le 1.X.1988.)

**POLOGNE** -- Le gouvernement polonais a récemment annoncé qu'il dispose de monnaies fortes qu'il destine à l'achat d'équipements d'occasion de transformation des aliments. Ces appareils visent la fabrication de fromages, le traitement des produits laitiers, l'emballage et les opérations effectuées dans les abattoirs. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Varsovie. Télex : (code de destination 63) 813424. Indicatif : (813424 CAA PL). (Renseignements reçus le 27.X.1988.)

**TURQUIE** -- Un fabricant turc de papier recherche un bon fournisseur canadien de pâte à papier blanchi au sulfate et au sulfite. La première commande devrait porter sur environ 20 000 tonnes. Ce fabricant voudrait également coopérer avec une entreprise canadienne (dans le cadre d'une entreprise conjointe, ou aux termes d'un accord de licence) en vue de fabriquer, sur place,

des papiers spéciaux. Communiquer avec : Riza Gursoy, General Manager, Meteksan Ltd., Beytepe Koyu, PK 105 Maltepe, Ankara, Turquie. Télex : 43221 MKTS-TR. Télécopieur : (90) 4-2664198. (Renseignements reçus le 25.X.1988.)

**TURQUIE** -- Un entrepreneur et fabricant de systèmes de chauffage solaire recherche des fournisseurs canadiens de pompes à chaleur destinées à desservir des hôtels de villégiature dont la capacité minimale est de 500 lits. Ce fabricant accepte de s'occuper de l'installation et, au besoin, de fabriquer sur place certains éléments des pompes. Communiquer avec : Tugrul Vurgun, General Manager, Deka Ltd., Hosdere Cad 150/B, Yukari Ayrançi, Ankara, Turquie, Télex : 43240 SUDE TR. Télécopieur : (90) 4-11387381. (Renseignements reçus le 26.X.1988.)

**TURQUIE** -- L'Administration des Chemins de fer turcs (Turkish Railways Administration (TCDD)) a lancé un appel d'offres, clôturant le 12 décembre, en vue d'acquérir 43 véhicules à 2 essieux, à grue légère, pour la vérification des rails. Ces véhicules sont destinés aux travaux de réparation et d'entretien du réseau ferroviaire et des équipements de manoeuvre et de halage. Spécifications : charge de traction : 150 tonnes ; écartement : 1435 mm ; rayon de courbure minimal sur les grandes lignes : 200 m ; rayon de courbure minimal dans les gares : 90 m ; charge maximale par essieu : 20 tonnes ; surhaussement maximal : 150 mm ; distance entre les axes des tampons : 1750 mm ; gabarit conforme à la norme UIC 505/5 ; moteur diésel refroidi par air : 24 HP ; capacité du réservoir de carburant : 300 litres ; longueur de la flèche (grue) : min. 8 m ; capacité de la grue : 750 kg à 8 m de distance, et de 2500 à 3000 kg à 3 m de distance ; hauteur de levage : max. 5 m à partir de la surface du champignon de rail. Caution de soumission, 2 % et d'exécution, 6 %. L'achat sera effectué par l'entremise de la Banque de reconstruction et de développement. Fixation des prix : FOB-CIF Istamboul. Le paiement sera effectué par lettre de crédit irrévocable. Notre mission peut obtenir les documents de l'appel d'offres, moyennant environ 120 \$ (y compris les frais d'envoi).

**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.

## Douane harmonisée

(Suite de la première page.)

faire en vertu de l'actuel tarif douanier des États-Unis, de chercher à obtenir, avant le 1er janvier, des décisions nouvelles ou révisées se rapportant à leurs produits, afin de prévoir, dans la mesure du possible, les transactions douanières à effectuer. Ils éviteront ainsi les difficultés ou les surprises qui pourraient découler de l'application, par le service américain des douanes, du nouveau Tarif douanier harmonisé.

A cet égard, les exportateurs devraient s'adresser à leurs courtiers américains en douane, ou encore au : Area Director of Customs, New York Seaport, New York, N.Y. 10048, U.S.A.

La section de l'accès au marché, Direction des relations commerciales avec les États-Unis, du ministère des Affaires extérieures, offre également des conseils et de l'aide concernant les procédures douanières américaines en général, ainsi que des informations sur l'interprétation et l'application du tarif douanier des États-Unis.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec la Section de l'accès au marché, tél. : (613) 993-7484; télécopieur : (613) 996-9103; télex : 053-3745.

## 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.

**Algérie** -- 1) Projet de gestion sanitaire en vue d'améliorer les systèmes de gestion et la planification de la santé publique. Prêt : 20 millions. (Ministère de la santé publique, 128, chemin Mohamed Gacem, El Mouradia, Alger, Algérie. Tél. : 65338/39. Tél. : 66-33-76). 2) Programme conçu pour accroître l'efficacité des recherches et améliorer les services d'extension dans le cadre des réformes sectorielles. Prêt : 40 millions. (Ministère de l'agriculture, 13, bd Colonel Ami-rouche, Alger, Algérie. Tél. : 67349/67369. Tél. : 66-88-95). 3) Projet éducatif conçu pour améliorer le rendement qualitatif des universités, et pour faciliter la gestion et la planification sectorielles. Prêt : 50 millions. (Ministère de l'enseignement supérieur, 1, rue Bachir Attar, Alger. Tél. : 61460/61381. Tél. : 79-00-65).

**Argentine** -- Application du programme de réformes administratives et consolidation des mesures d'assainissement financier. Prêt : 250 millions. (Secrétariat de l'énergie, av. Julio A. Roca 651, Buenos Aires, Argentine. Tél. : 390-22853. Tél. : 304144/340885).

**Burkina Faso** -- Réforme des politiques du sous-secteur du coton et des céréales, y compris la fixation des prix, la restructuration des mécanismes de stabilisation et les comités de commercialisation. Prêt : 30 millions. (A déterminer).

**Burundi** -- Maintien de l'appui accordé au programme d'ajustement du gouvernement et consolidation des réformes amorcées à l'égard des politiques. Prêt : environ 81 millions. (Ministères de la planification et des Finances).

**Cameroun** -- Programme d'appui aux politiques et aux investissements sectoriels prévus pour l'exploitation et la conservation des forêts, ainsi que pour la protection de l'environnement. Prêt : montant à déterminer. (Ministère de l'agriculture, Yaoundé, Cameroun. Tél. : 8325. Tél. : 23-11-90).

**Ethiopie** -- Application du programme concernant les politiques et les stratégies gouvernementales. Prêt : 40 millions. (A déterminer).

**Honduras** -- Projet d'adaptation du secteur énergétique en vue d'appuyer la réorganisation financière et administrative de la société Empresa Nacional de Energia Electrica (ENEE). Ce projet comprend un programme d'amélioration du rendement. Prêt : Jusqu'à 50 millions. (Empresa Nacional de Energia Electrica, Tegucigalpa, D.C. Honduras. Tél. : 1128 ENEE HO).

**Inde** -- 1) Poursuite du programme national de construction routière en vue d'améliorer et d'accroître le réseau en ajoutant environ 1000 km de routes nationales réparties dans 11 États, et de rationaliser le financement des travaux d'aménagement et des tâches périodiques en appliquant les recommandations approuvées qui figurent dans l'étude sur les charges imputables aux utilisateurs de routes. Prêt : 300 millions. (Ministry of Surface Transport (MOST), PTI Building, 1 Parliament St., La Nouvelle-Delhi 11001. Tél. : 312312. Tél. : 381013). 2) Stabilisation et aménagement du bassin hydrographique, qui se dégrade rapidement dans certaines régions, en appliquant des mesures de conservation des sols et des eaux, en augmentant la production du bois de chauffage et des fourrages, et en améliorant les capacités d'exploitation des terrains. Prêt : 100 millions. (Ministère de l'agriculture et certains gouvernements d'États indiens, Krishi Bhavan, La Nouvelle-Delhi. Tél. : 3835549).

Les documents se rapportant aux projets peuvent être empruntés au MinAffex. Les nouveaux clients devraient communiquer d'abord avec la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (tél. : 613-992-8054) ou avec le centre Info-Export (tél. sans frais : 1-800-267-8376; d'Ottawa : 993-6435) qui les mettront en rapport avec la Direction des services de bibliothèque.

Les anciens clients peuvent appeler directement Mmes Manon Guilbert au (613) 996-5703, ou JoAnn Nichol au (613) 996-4042, de la Bibliothèque.

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).

# L'excellence en affaires rapporte des prix d'or

Pendant que les athlètes canadiens rivalisaient d'effort à Séoul pour remporter des médailles d'or, d'argent et de bronze, on célébrait, à Ottawa, les prouesses commerciales exceptionnelles de 38 entreprises canadiennes.

Le 14 septembre, le ministre de l'Expansion industrielle régionale, M. Robert de Cotret, a décerné des trophées en or, en argent et en bronze à 38 lauréats, lors de la cinquième de re-mise des Prix Canada pour l'excellence en affaires.

En présentant les récompenses, M. de Cotret a déclaré que « Promouvoir l'excellence pour accroître la compétitivité, telle est la devise de tout entrepreneur qui vise à coup sûr le succès. »

Le concours des Prix Canada pour l'excellence en affaires est ouvert à toutes les entreprises du Canada. Son but est d'honorer et d'encourager les réalisations commerciales exceptionnelles dans les huit catégories suivantes : Petite entreprise, Productivité, Commercialisation, Esprit d'entreprise, Collaboration ouvrière-patronale, Innovation, Invention et Design industriel.

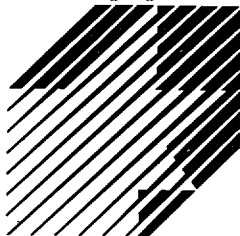
Les lauréats de la Palme d'or 1988 étaient, dans les catégories suivantes :

**PETITE ENTREPRISE** : Intercorps Foods Ltd., Downsview (Ont.), pour ses réalisations remarquables dans la gestion, la commercialisation, et l'innovation concernant la série Renée Gourmet de sauces et d'assaisonnements pour salades. Ces produits sont maintenant vendus dans les principales chaînes de supermarchés;

**PRODUCTIVITÉ** : Du Pont Canada Inc., Mississauga (Ont.), pour sa réussite dans la mise en oeuvre d'un programme complet d'amélioration de la productivité, qui a permis de transformer une perte de 7,4 millions de dollars en 1982 en un gain de 90,6 millions en 1987;

**COMMERCIALISATION** : Fishery Products International Ltd., St. John's (T.-N.), pour être devenu le principal fournisseur de fruits de mer du marché des services alimentaires des États-

**PRIX CANADA  
POUR  
L'EXCELLENCE  
EN AFFAIRES**



Unis, en créant de nouveaux produits et en se dotant d'une excellente organisation commerciale.

**ESPRIT D'ENTREPRISE** : Pierre Péladeau, p.d.g., Quebecor Inc., Montréal (Qué.), pour sa remarquable contribution à la croissance et à la diversification de son entreprise, en fusionnant, achetant et créant de nouvelles sociétés. Les ventes de Quebecor sont passées de 221 millions de dollars en 1983 à 682 millions en 1987;

**COLLABORATION OUVRIERE-PATRONALE** : Triple E Canada Ltd. et l'Association des employés de Triple E Canada Ltd., Winkler (Man.) pour leur excellente coopération dans l'application des changements relatifs aux produits et aux méthodes, en vue de répondre aux besoins du marché des véhicules récréatifs légers et rentables. Entre 1983 et 1987, Triple E a ajouté 122 employés à son registre;

**DESIGN INDUSTRIEL** : Irwin Toy Ltd.,

## Centre de ressources : ça peut mener très loin

Le *Canadexport* du 16 septembre était à peine sorti des presses, qu'on faisait les éloges de l'efficacité du Centre de ressources de l'aide multilatérale (CRAM) (en première page).

Rappelons pour mémoire que par son vaste réseau d'informations, CRAM permet aux exportateurs canadiens d'obtenir des renseignements sur les projets de développement internationaux financés par la Banque mondiale et par d'autres institutions financières internationales.

Parmi les utilisateurs très satisfaits du CRAM, mentionnons CEGIR (Canada) Inc. : un bureau d'experts-conseils de Montréal dont les activités portent sur le développement agro-industriel et rural, l'enseignement, l'aide technique et l'expansion industrielle, et les projets de télécommunication dans plus de 15 pays asiatiques et africains.

C'est en 1987 que CEGIR a pris connaissance des avantages des systèmes SCAN-A-BID et CRAM, tous deux installés dans les bureaux montréalais du ministère fédéral de l'Expansion industrielle régionale (MEIR).

Peu après la présentation du CRAM, un représentant de CEGIR s'est rendu au MEIR pour obtenir des renseignements sur un projet d'aménagement portuaire au Mali, projet financé par la Banque mondiale. Même si la CEGIR n'a pas obtenu ce contrat, la visite n'aura pas été vaine, car le CRAM lui a révélé un autre projet malien auquel, d'après les responsables de cette société, « on est en train de mettre la dernière main ».

C'est également grâce aux renseignements opportuns du CRAM, que la CEGIR est maintenant en lice pour un projet éducatif indonésien évalué à environ 100 millions de dollars US. Tout ceci prouve à l'évidence que le système CRAM peut rendre de grands services aux entreprises canadiennes qui brassent des affaires dans le monde entier.

Pour tout renseignement sur CRAM ou SCAN-A-BID, communiquer, au MEIR de Montréal, avec M. Irving Friedman, au (514) 283-8795.

Toronto (Ont.), pour avoir réalisé le design de « Zaks », qui est un jeu de construction en plastique et un outil d'apprentissage. Le Comité d'essai canadien des jouets (Canadian Toy Testing Council) l'a désigné « le jeu de construction de 1987 ». Vendu dans le monde entier, ce jeu devrait rapporter 50 millions de dollars en 1988;

**INNOVATION** : Virtual Prototypes Inc., Montréal (Qué.), pour la conception de logiciels destinés à des systèmes complexes de commande et d'affichage. Principales utilisations : habitacles de pilote (avion), tableaux de bord (auto) et postes de surveillance. Le « Système de prototype virtuel » (Virtual Prototype System (VAP)) remplace le matériel d'ordinateur spécialisé qu'on trouve dans les systèmes d'affichage et de contrôle pourvus d'une commande de graphiques à clavier. Pour répondre à la demande (3 millions de dollars en juillet 1988), Virtual a plus que doublé le nombre de ses employés;

**INVENTION** : Alcan International Ltd., Montréal (Qué.), pour sa remarquable percée scientifique et technologique : la toute première pile rechargeable en aluminium. L'invention pourrait révolutionner l'industrie des transports.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les trophées, ou une liste complète des lauréats, communiquer avec : Mme Sandra Scissons, Ministère de l'expansion industrielle régionale, 235, rue Queen, Ottawa K1A 0H5. Tél : (613) 954-4085.

## Un marché de taille!

On peut parler d'un marathon commercial, mais en franchissant la ligne d'arrivée, la Kockums Cancar, qui fait partie de Hawker Siddeley Canada, devançait de loin le peloton des coureurs.

Malgré l'âpreté de la concurrence européenne, l'entreprise de Colombie-Britannique a arraché un contrat pour la fourniture, à la Tchécoslovaquie, d'équipements de sciage très perfectionnés.

D'une valeur de 46 millions de dollars, le contrat « représente une percée, en Europe de l'Est, pour la technologie du sciage canadienne et colombienne ». C'est ce qu'a déclaré M. John Jansen, ministre du Commerce international de la Colombie-Britannique, en annonçant la transaction en septembre dernier.

Ce contrat, qui porte sur la fourniture d'équipements de sciage destinés à moderniser une usine située à Zdirec, en Bohême orientale, représente bien une nouvelle victoire au palmarès de Kockums Cancar, d'autant plus que les équipements de cette entreprise l'ont emporté sur les matériels européens, pourtant plus familiers au client.

En outre, cette transaction illustre la façon dont le gouvernement peut aider les entreprises canadiennes à obtenir des contrats internationaux. En l'occurrence, Kockums Cancar a bénéficié des efforts du gouvernement de la Colombie-Britannique et du consulat du Canada à Prague. Ce dernier a facilité les démarches sur place, tout au long des longues négociations.

Kockums Cancar ne se bornera pas à fournir l'équipement de sciage qui sera fabriqué à son usine de Surrey (C.-B.). En effet, son contrat de service prévoit également la formation de trois techniciens tchécoslovaques.

Cette vente revêt une importance particulière si l'on songe au projet de modernisation des usines tchécoslovaques. En effet, Zdirec servira de référence non seulement pour la Tchécoslovaquie, mais aussi pour d'autres pays européens, car ce succès facilitera, dans cette région, les opérations canadiennes en matière de commercialisation.

## Contrat électrisant

Un nouvel épisode passionnant vient d'enrichir l'histoire commune de l'entreprise Combustion Engineering Canada (CE) et de l'Administration thaïlandaise de production électrique (Electrical Generating Authority of Thailand (EGAT)).

À la mi-septembre, la CE a signé, avec l'EGAT, un contrat portant sur l'installation d'une génératrice au charbon de 300 mégawatts au site d'exploitation de l'énergie électrique de Mae Moh.

Ainsi, Combustion Engineering revient sur le même chantier. En effet, cette entreprise canadienne a déjà fourni 4 génératrices de 150 MW au site de Mae Moh, situé à environ 560 kilomètres au nord de Bangkok. En outre, deux autres génératrices CE de 300 MW devraient commencer à fonctionner au début de 1989 et vers la fin de 1990.

Mais voici d'autres bonnes nouvelles. La société EGAT a envoyé à la CE une lettre d'intention portant sur la construction d'une autre centrale d'énergie de 300 MW à Mae Moh, dont les réserves de lignite permettront certainement d'alimenter 8 autres génératrices de 300 MW.

Grâce aux ressources technologiques et aux compétences dont la société Combustion Engineering a fait preuve jusqu'ici, cette entreprise est très bien placée pour obtenir le contrat de fourniture et d'installation de ces 8 autres génératrices.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés offerts en Thaïlande, communiquer, au MinAffex, avec M. Alan McBride, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), au (613) 992-0959.

# L'or noir rapporte gros à nos sociétés en Mer du Nord

Stavanger -- « Plus que toute autre exposition à laquelle nous avons assisté, celle-ci offre le meilleur aperçu chronologique de l'exploitation pétrolière en Mer du Nord. Sa visite s'impose donc pour quiconque veut étudier ce marché. »

« D'après les renseignements recueillis sur place, nous sommes plus que jamais en mesure de soutenir la concurrence sur notre propre marché international. »

Quelle est l'exposition commerciale qui a fait l'objet de tels éloges ? C'est Pétrole en Mer du Nord 88 (Offshore Northern Seas (ONS) 88), qui a eu lieu du 23 au 26 août, au Centre Siddis de Stavanger, en Norvège. Ouverte aux entreprises directement engagées dans l'exploitation pétrolière en mer et sur terre, cette exposition est principalement consacrée aux innovations techniques et à l'exploitation des produits pétroliers.

Organisé tous les deux ans dans la capitale pétrolière de la Norvège, cet événement a attiré plus de 750 exposants venus de 16 pays. Les participants comprenaient des exploitants, des entrepreneurs de forage, des spécialistes de l'ingénierie et de la gestion des projets, des opérateurs de réservoirs, des fabricants et des entreprises de plongée, et des géologues.

Un grand nombre de visiteurs se sont arrêtés au stand canadien où 7 exposants présentaient leurs matériels, et 4 exposants associés distribuaient des prospectus et des brochures.

Le compte des ventes canadiennes réalisées sur place totalisait 363 500 \$, et devrait atteindre 12 millions de dollars au cours des 12 prochains mois. La plupart de nos clients étaient des entre-

prises norvégiennes, mais les acheteurs comprenaient également des sociétés suédoises, allemandes et britanniques.

En outre, on a engagé un agent, et 12 autres devraient être nommés prochainement.

A la suite de cette exposition, la cinquième réunion annuelle du Groupe de travail extracôtier Canada-Norvège a débuté ses travaux par des visites au gisement de Stavanger et par une réunion de trois jours, du 29 au 31 août.

La délégation canadienne, dirigée

par M. Peter Walker, Secteur de l'Europe, du ministère des Affaires extérieures (MinAffex), comprenait des représentants des sociétés albertaines Power Up, Drecco et Nova, de Harvey Offshore Services, de Pennecon et de la société Atlantic Airways de Terre-Neuve.

Le groupe de travail avait pour but d'encourager les relations bilatérales dans les secteurs extracôtiers du Canada et de la Norvège. L'annonce récente concernant le projet Hibernia a suscité beaucoup d'intérêt du côté norvégien.

Parallèlement, au cours de réunions avec des

nombre d'entreprises du monde entier.

La participation canadienne a pris la forme d'un stand national qui logeait des services dirigés par des représentants des ministères des Affaires extérieures (MinAffex) et de l'Expansion industrielle régionale.

En tout, 14 sociétés étaient coiffées par le drapeau canadien, mais plusieurs autres, qui avaient contribué au stand national dans le passé, ont décidé de faire cavalier seul.

Le stand canadien a répondu à 200 demandes de renseignements sérieuses portant sur les échanges et les investissements.

Le total des ventes canadiennes s'est élevé, sur place, à 500 000 \$; et les ventes prévues au cours des douze prochains mois devraient encore rapporter 10 millions de dollars. Les ventes réalisées sur place constituent ainsi une prime additionnelle. En effet, la plupart des participants ont assisté à AUTOMECHANIKA pour rencontrer des distributeurs éventuels et pour faire connaître leurs produits.

Or, ils sont parvenus à les faire connaître très loin, comme en témoignent les commandes passées par des acheteurs venus d'un grand nombre de pays et de régions, soit la France, la Scandinavie, l'Australie, l'Inde, le Royaume-Uni, Singapour, la Turquie et le Koweït. Leurs commandes portaient sur une gamme de produits, des équilibriseurs de roues aux « hardtops » 4 x 4.

Outre les bénéfices monétaires, AUTOMECHANIKA offrait à la plupart des participants canadiens une excellente occasion de se faire une idée de la concurrence internationale et d'évaluer les chances du Canada dans cette arène.

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

entreprises norvégiennes, telles que Statoil, Saga et Norsk Hydro, la délégation canadienne a pu se convaincre qu'il y avait aussi des possibilités d'exploitation au large des côtes norvégiennes.

La prochaine exposition ONS n'aura pas lieu avant près de deux ans, mais la date limite prévue pour les réservations est le 1er juin 1989. Or, pour la location des stands, l'offre dépasse généralement la demande. Alors, on recommande de ne pas attendre la dernière minute pour s'inscrire.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ONS, communiquer, au MinAffex, avec M. Helmut Schroeter, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement en Europe de l'Ouest (RWTF), au (613) 996-4344. (Le MinAffex envisage de parrainer la participation à l'exposition Offshore Europe 89 à Aberdeen, en Ecosse, du 5 au 8 septembre 1989. On recommande aux entreprises qui s'y intéressent de se faire connaître.)

Pour tout renseignement sur les débouchés en Norvège, communiquer, au MinAffex, avec Mme Jennifer Barbarie, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement en Europe (RWT), au (613) 995-4730. Ou avec Mme Patricia Piironen, ambassadeur du Canada, Oscars Gate 20, 0352, Oslo, Norvège; télex : (code de destination 56) 71880; indicatif (71880) DOMCAN.)

## La défense s'illustre

Pirée -- Les « troupes » canadiennes qui participaient à l'exposition Matériel de défense 88 (Defendory '88) ont réussi cet exercice haut la main. En outre, elles ont de nouveau montré pourquoi le Canada fait figure d'autorité en matière de haute technologie, et représente une source d'approvisionnements exceptionnelle dans le domaine des matériels de défense.

14 entreprises canadiennes ont pris part à cette foire internationale de cinq jours, consacrée aux innovations les plus récentes et les plus fiables dans le domaine des technologies de défense terrestres, maritimes et aériennes.

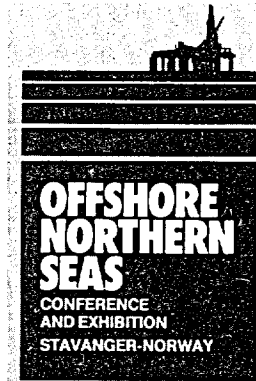
Installée au Pirée, en Grèce, du 4 au 8 octobre, l'exposition a donné au Canada l'occasion de présenter une série d'innovations, notamment des équipements de plongée, des vêtements militaires, des systèmes de communication perfectionnés et d'appui utilisant des hélicoptères.

En outre, on a fait défiler une gamme de produits originaires de toutes les régions du Canada, notamment des détecteurs d'agents chimiques, des cartouches chimiques et biologiques, des conteneurs de carburant et de munitions, et des appareils opto-électroniques.

Etant donné que les matériels de défense se vendent rarement « sur place », mais seulement au bout de plusieurs années de négociations, les ventes canadiennes, dont le total s'est chiffré à 30,3 millions de dollars, étaient des plus impressionnantes. En outre, les contacts noués sur place sont également riches de promesses, puisqu'on envisage une série de contrats d'une valeur d'environ 187 millions de dollars.

Parmi les entreprises canadiennes présentes à l'exposition, on notera: Acton Rubber Ltd., Acton Vale (Qué.); Anachemia Canada Inc., Lachine (Qué.); Canadair Inc., Montréal (Qué.); Canadian Marconi, Montréal (Qué.); Orcastron Manufacturing Ltd., Coquitlam (C.-B.); SNC Defence Products Ltd., Montréal (Qué.); et Spar Aerospace Ltd., Kanata (Ont.).

Pour tout renseignement sur Defendory '88, communiquer, au MinAffex, avec Mme Deborah Adams, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement en Europe de l'Ouest (RWTF), au (613) 996-4427.



## Nos ventes automobiles en quatrième vitesse

Francfort -- La plus grande exposition commerciale consacrée aux pièces automobiles de service après-vente, aux accessoires, aux machines et appareils de réparation et d'entretien a maintenant fermé ses portes.

Mais le message légué par AUTOMECHANIKA 88 reste vivant dans les mémoires.

Ce message, disent nos délégués commerciaux, mérite qu'on s'y attache. Le voici : « Si vos activités portent sur le marché automobile et le service après-vente, et si vous songez sérieusement à l'Europe pour élargir vos opérations, vous devez absolument visiter AUTOMECHANIKA ».

En effet, d'après les statistiques, l'exposition AUTOMECHANIKA, prévue tous les deux ans à Francfort, du 13 au 18 septembre, est un événement dont l'importance ne cesse de croître.

L'exposition a accueilli cette année plus de 2350 exposants, c'est-à-dire 420 de plus qu'en 1986. On a compté 160 000 visiteurs, soit au moins 10 000 de plus qu'en 1986.

Parmi les visiteurs se trouvaient des agents d'achat et des représentants de gestion d'un grand



On inspecte -- La société canadienne Chart Industries Ltd. était le point de mire à AUTOMECHANIKA '88.



## Une foire agricole à bien 'cultiver' en Arabie

Riad -- Aucune ville ne pouvait mieux convenir que Riad (le foyer des activités agricoles en Arabie Saoudite) pour monter l'exposition Agriculture saoudienne 89 (Saudi Agriculture 89).

Considérée comme la principale exposition commerciale de ce type au Moyen-Orient, Agriculture saoudienne 89 rassemblera plus de 400 fabricants et fournisseurs venus du monde entier pour illustrer leurs compétences aux yeux de plus de 14 000 visiteurs attendus.

Tous les aspects de l'agriculture seront représentés, y compris l'industrie laitière, l'élevage du bétail et la santé animale, la protection et la nutrition des plantes, les semis et la technologie des semences, l'irrigation et le génie hydraulique, les serres et l'horticulture, le moissonnage et la manutention des céréales, la transformation et l'entreposage des produits, les tracteurs et les équipements agricoles, ainsi que les services de consultation et de gestion.

Du 19 au 23 mars, on verra déambuler, à travers l'exposition, des spécialistes de la production agricole, de la transformation, de l'entreposage, de la distribution, de la commercialisation et de la vente au détail qui travaillent en Arabie saoudite. Plus précisément, ce personnel comprendra des fonctionnaires, des importateurs et des distributeurs de machines, des chercheurs et des planificateurs, des ingénieurs spécialisés dans l'irrigation et des pisciculteurs.

La sécurité alimentaire sera bientôt une réalité dans ce royaume qui attend beaucoup de l'immense infrastructure agricole déjà en place.

Dans le cadre du Plan quinquennal actuel, le gouvernement saoudien consacre environ 12 millions de dollars US à de nouveaux investissements dans l'agriculture. En ajoutant les postes concernant les projets hydrauliques liés à l'agriculture et l'accroissement des dépenses du secteur privé, on obtient un marché sensiblement plus impor-

tant, puisqu'il s'élève à plus de 15 milliards de dollars.

D'après le ministre de l'Agriculture et des Eaux, le gouvernement maintiendra indéfiniment son appui; en outre, toujours selon le Ministre, la stratégie officielle concernant le secteur agricole fera une large place aux plus récentes innovations technologiques, afin de réduire les coûts de production et d'augmenter la productivité.

Tout comme par le passé, la participation du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) à l'exposition prendra la forme d'un kiosque d'information. Sa Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT) collabore avec Unilink, l'agent canadien chargé de cet événement, en vue d'organiser la participation des entreprises canadiennes.

Pour obtenir d'autres renseignements sur l'exposition, communiquer avec M. Eric Brown, GMT, au (613) 990-5997.

## Le Panama, un endroit idéal pour écouler ses produits

Panama --Les exportateurs canadiens ont de nouveau les yeux tournés vers Panama, qui se prépare en vue d'EXPOCOMER, sa plus grande foire commerciale générale.

Cet événement offre aux exportateurs canadiens une excellente occasion de rencontrer des acheteurs, non seulement de Panama, mais aussi de tous les pays d'Amérique centrale, d'Amérique du Sud et des Antilles. En outre, la foire leur permettra d'explorer les avantages particuliers de la Zone franche de Colon (Z.F.C.); il s'agit d'un centre d'entreposage et de distribution franc d'impôts et de droits de douane, réservé aux exportateurs qui font des affaires avec l'Amérique latine. En 1987, les réexportations de la Z.F.C. ont dépassé 2 milliards de dollars.

En 1989, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) parrainera, pour la cinquième fois, un contingent canadien à EXPOCOMER, dans la capitale de Panama. L'année dernière, 13 entre-prises canadiennes ont déclaré qu'EXPOCOMER '88 rapporterait des ventes de plus de 15 millions de dollars au cours des 36 mois suivants.

Malgré le récent fléchissement de l'économie panaméenne, nos délégués commerciaux augurent favorablement des possibilités d'affaires. Un grand nombre d'importateurs de Panama ont examiné attentivement leurs relations traditionnelles en matière d'approvisionnements, et sont

actuellement particulièrement bien disposés à l'égard des produits canadiens.

Pour tout renseignement sur la participation à EXPOCOMER '89, communiquer, au MinAffex, avec M. Jon Dundon, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud

(LSTF), au (613) 996-6921.

Pour des renseignements généraux sur les débouchés à Panama, communiquer, au MinAffex, avec M. Bob Evans, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), au (613) 996-5460.

## Salon des aliments tentant en Inde

Bombay --Que diriez-vous de passer le Nouvel An à Bombay?

Ajoutons la perspective d'un accroissement des exportations, et le projet sera d'autant plus passionnant.

Du 31 décembre au 4 janvier, Bombay accueillera l'Exposition des aliments et boissons 89 (Foods and Beverages Expo 89). Parrainée par Beverage and Food Annual, cette exposition de cinq jours devrait susciter beaucoup d'intérêt parmi les milliers de cadres supérieurs dans les aliments transformés, la consommation rapide, l'hôtellerie et la restauration.

Stimulée par l'accroissement de la demande d'aliments et de boissons transformés et par la politique libérale du gouvernement en matière d'importations, l'industrie indienne de la transformation des aliments a connu de rapides progrès au cours des dernières années.

Par son importance économique, la classe

moyenne de ce pays se place juste derrière celle des Etats-Unis. Aussi, son grand pouvoir d'achat la porte vers les raffinements de l'existence qui comprennent, naturellement, les boissons et les aliments sains et nourrissants.

L'Exposition des aliments et boissons 89 mettra l'accent sur la promotion des exportations; en outre, les entreprises auront l'occasion de prendre pied sur un marché en expansion rapide.

L'événement sera consacré aux machines et aux équipements employés dans le domaine des aliments et boissons; aux ingrédients et aux additifs alimentaires; aux appareils et aux équipements utilisés par les traiteurs, les cuisiniers et les ménagères et, aux aliments et aux boissons transformés.

Pour obtenir d'autres renseignements sur cet événement, communiquer avec les représentants nord-américains de la société Better Communications Inc., B.P. 1384, Station B, Montréal (Qué.) Tél. : (514) 689-7769.

## Un marché des plastiques tout 'coulant' à l'exportation

Les délégués commerciaux canadiens sont en train de capter des signaux émis par l'Inde.

Ces signaux sont très explicites : avec l'expansion de son industrie des plastiques, l'Inde offre certainement des débouchés aux entreprises canadiennes spécialisées dans ce domaine.

En effet, l'Inde devra, pendant longtemps, importer des polymères, comme le prouve la récente décision du gouvernement indien de placer toutes les importations de polymères sous le régime des « licences générales à vue » et du « stockage et écoulement ». Autrement dit : on n'aura besoin d'aucune autorisation du gouvernement indien pour acheter ou vendre des polymères.

Etant donné les graves pénuries de PVC, LDP, LLDP et autres polymères d'emballage, on prévoit que l'Inde importera, au cours de 1989, au moins 300 000 tonnes de polymères et des stocks beaucoup plus petits de plastiques d'ingénierie.

Les produits les plus en demande sont les gaines de câbles coaxiaux (en polyéthylène formé) qui offrent une bonne isolation contre l'humidité et la diaphonie, et les HPDE, utilisés pour fabriquer des seaux, des poignées de portes et autres articles domestiques et industriels.

En outre, il est de plus en plus évident que le gouvernement indien et le secteur industriel devront importer, pendant longtemps, des matières premières s'ils veulent maintenir à 90 % la capacité de traitement des usines de plastiques.

L'industrie indienne des plastiques rapporte fièrement un taux d'expansion annuel de 15 %. D'autre part, l'utilisation des plastiques destinés aux marchandises est passée de 12 700 tonnes en 1960-1961 à 288 000 tonnes vingt années plus tard.

D'après un rapport envoyé à la mission canadienne de Bombay, les principaux responsables du marché des plastiques seraient des

entreprises dirigées par Mafatlal, Ambani et Hindujas, qui cherchent à obtenir des licences industrielles afin de construire de nouvelles usines.

L'entreprise Reliance Industries, qui entretient des rapports avec Dupont du Canada, mène activement la lutte visant à promouvoir une filiale à cent pour cent, Reliance Petrochemicals, au coût d'environ 700 millions de dollars.

Les entreprises canadiennes qui voudraient obtenir des renseignements sur ce marché très prometteur des plastiques sont invitées à communiquer, au MinAffex, avec M. Richard Clynick, Direction de l'expansion du commerce en Asie-Pacifique Sud (PST), au (613) 996-5903.

On peut aussi communiquer directement avec le consulat général du Canada, Hotel Oberoi Towers, Suite 2401, Nariman Point, Bombay, Inde 400 021. Tél. : 11-4153/11-4154 (OBBY INN). Télécopieur : (011-91-22) 202-3282.

# Montréal: pleins feux sur les exportations

(Suite de la première page.)

tient plus un obstacle majeur aux échanges internationaux, du moins parmi les pays développés.

En outre, nous devons améliorer et consolider nos débouchés à l'exportation. Pour cela, il ne suffit pas de réduire les barrières commerciales traditionnelles, notamment les tarifs douaniers et les quotas d'importation; il faut également s'assurer que les règlements techniques, entre autres les mesures sanitaires, ne servent pas à masquer des barrières commerciales.

Malgré dans nombre de pays en voie de développement, dont certains seront un jour des marchés importants pour nos exportateurs, les tarifs douaniers demeurent très élevés. Or, malgré la modicité des tarifs moyens dans la plupart des pays industrialisés, certains secteurs d'importance pour les exportateurs canadiens connaissent des tarifs élevés. L'escalade des tarifs est toujours un sujet de préoccupation pour les producteurs de matières premières et de denrées agricoles.

Par suite de la réduction du niveau moyen des tarifs au cours des négociations successives du GATT, l'application de mesures non douanières, notamment les restrictions imposées aux importations, les normes de fabrication et les règlements techniques discriminatoires, ainsi que les subventions officielles et les pratiques gouvernementales d'achat, sont devenus des obstacles plus sérieux pour les échanges internationaux.

Dans le cadre des Négociations de l'Uruguay, le Canada cherche à réduire au maximum les restrictions non douanières et les mesures nuisibles aux échanges, notamment celles qui affectent les exportations de produits tirés des ressources naturelles: poissons, produits forestiers, produits pétrochimiques, métaux et minerais.

En outre, le Canada préconise un assouplissement des règlements gouvernementaux en matière d'achats, une réduction des obstacles techniques imposés aux échanges, et le renforcement des mesures prévues contre la concurrence

déloyale, pour favoriser l'ouverture de nouveaux marchés pour nos exportateurs de produits et de services de haute technologie, mesure essentielle à l'expansion et à la prospérité de notre économie.

Les échanges internationaux de services, les droits de propriété intellectuelle liés aux échanges et les investissements commerciaux constituent trois « nouvelles questions » à l'ordre du jour, très importantes pour le Canada.

## Les échanges de services

Les échanges internationaux de services, qui représentent environ 20 % du commerce international, apparaissent de plus en plus comme un facteur essentiel de l'économie mondiale. Au Canada, les services représentent plus de 70 % du Produit intérieur brut (PIB), et contribuent largement à créer de nouveaux emplois.

Pour le Canada, il est nécessaire d'élaborer, dans le cadre des Négociations de l'Uruguay, une nouvelle réglementation multilatérale qui régira les échanges de services sur le modèle des règlements du GATT applicables au commerce des marchandises, et de réduire les restrictions imposées par les Etats à ce type d'échanges.

Etant donné la longue série de règlements nationaux prévus pour les services, ce domaine est très complexe. Cependant, les Négociations de l'Uruguay offrent à toutes les instances commerciales internationales l'occasion d'élaborer les règles du jeu fondamentales, avant que le problème ne prenne un aspect de plus en plus litigieux dans les relations commerciales. Donc, nous estimons que tout accord sur les services doit contenir des mécanismes de solution des litiges.

Il est essentiel, pour l'expansion économique de notre pays, que nos exportateurs de services puissent accéder plus facilement aux marchés internationaux. En outre, la possibilité d'utiliser plus facilement les services étrangers et canadiens soumis à la concurrence internationale profitera également aux utilisateurs de l'industrie. Par ailleurs, les consommateurs bénéficieront d'une

réduction des prix, d'un choix plus vaste et d'une amélioration de la qualité.

## Les droits de propriété intellectuelle

Le Canada reconnaît que la propriété intellectuelle liée aux échanges joue un rôle croissant dans l'économie mondiale. C'est pourquoi il approuve l'inclusion, dans le programme des Négociations de l'Uruguay, des droits de propriété intellectuelle liés aux échanges.

A titre de grand importateur de ces droits, notre pays a tout intérêt à élaborer, dans le cadre du GATT, une réglementation visant à réduire les barrières commerciales et à créer un ordre équitable et prévisible pour les exportateurs et importateurs de techniques de pointes.

Le Canada juge essentiel de promouvoir la protection internationale des droits de propriété intellectuelle, et de faire en sorte que les mesures nationales ne constituent pas, implicitement, des obstacles aux échanges normaux. Pour le Canada, il est également essentiel d'instaurer un mécanisme équitable et efficace de solution des litiges.

## Les investissements internationaux

Etant donné que les Canadiens investissent de plus en plus à l'étranger, notre pays approuve les mesures d'assouplissement progressif du régime international des investissements.

Dans les Négociations de l'Uruguay, on cherche surtout à créer, pour les investissements, une réglementation honnête et logique qui remplacerait les mesures nuisibles aux échanges, telles l'obligation d'atteindre certains objectifs à l'exportation ou certains volumes d'achats intérieurs avant de faire approuver des investissements.

La Réunion ministérielle de Montréal fera l'objet d'un autre article dans un numéro ultérieur de *CanadExport*.

En attendant, et suite à la R.M.M., la brochure *Le Monde, notre marché: le Canada, le GATT et la Ronde Uruguay* sera disponible auprès du centre Info-Export. Composer sans frais le 1-800-267-8376 (à Ottawa, le 993-6435).

## Bell Canada au Maroc

(Suite de la première page.)

que ce contrat aura d'importantes retombées, non seulement pour BCI, mais aussi pour l'industrie canadienne en général et pour les soustraitants du secteur des télécommunications en particulier.

« Cette victoire, a-t-il ajouté, confirme l'excellence de la technologie de Northern Telecom, et renforce l'éclat des réalisations de l'industrie canadienne dans le domaine des communications et de la technologie de l'information. »

Le contrat porte sur des appareils de commutation numérique (les plus perfectionnés du monde) fabriqués par Northern Telecom et dotés de caractéristiques internationales mises au point par Les Recherches Bell Northern. En outre, il existera les services d'un certain nombre de sous-traitants canadiens, et créera environ 6800 an-nées-personnes d'emploi dans notre économie au cours des cinq prochaines années.

Pour tout détail sur ce contrat ou sur les débouchés au Maroc, communiquer, au MinAffex, avec M. R. Bilodeau, Direction de l'expansion du commerce en Afrique, au (613) 990-8133.

## Nos abeilles s'affairent très fort aux Etats-Unis

Les abeilles canadiennes se dirigent au sud de la frontière... Ou, plus exactement, l'espèce de glu merveilleusement douce qu'elles fabriquent.

Avec la pénétration constante, chez nos voisins, de l'entreprise Bee Maid Honey, cette marque apparaît de plus en plus sur les rayons de leurs épiceries. Fondée en 1971, cette société regroupe plusieurs coopératives provinciales et une division de l'entreprise Alpha Milk, qui toutes fabriquaient du miel.

Bee Maid vend son produit partout au Canada et exporte ses produits pré-emballés dans 29 pays du Moyen-Orient, d'Europe, des Antilles, du Bassin du Pacifique et en Amérique latine.

Bee Maid a commencé sa marche vers le sud il y a trois ans, avec pour objectifs l'Arizona, la Nevada et la Californie. Depuis l'automne dernier, le Texas fait aussi partie de sa liste d'Etats friands de miel; et elle mène actuellement une campagne vers l'est, afin de conquérir la Floride.

## 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.

Canadâ

CAI  
EA  
C16  
V.6 #19  
DOCS

# Canadexport



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 6, NO. 19

NOVEMBER 30, 1988

## Project proves aid, trade go hand-in-hand

A Canadian dryland farming project in Jordan is proof that aid and trade go hand in hand.

Supported by the Industrial Cooperation Division of the Canadian International Development Agency, Ottawa-based Agrodev Canada is introducing Canadian technology in lentil mechanization to the farmers of northern Jordan.

With the Jordan Cooperatives Organization (JCO) and the College of Agriculture of the Jordan University of Science and Technology (JUST), Agrodev is underway with this two-year project to develop a suitable mechanization "system" of land preparation, tillage, rock removal, seedbed preparation, seeding and harvesting.

Already a big hit with Jordanian farmers is rock-removal equipment manufactured by Schulte Industries of Englefeld, Saskatchewan. The Schulte units form a key part of the Canadian dryland farming land preparation package.

The Chairman of the JCO is so impressed with the rock-pickers that he is keenly interested in

purchasing additional units for use in other equipment stations throughout the country.

Also being used on the project is tillage, cultivation and seeding equipment manufactured by Morris Rod Weeder Co. of Yorkton, Saskatchewan, and swathing equipment from MacDon Industries Ltd. of Winnipeg, Manitoba.

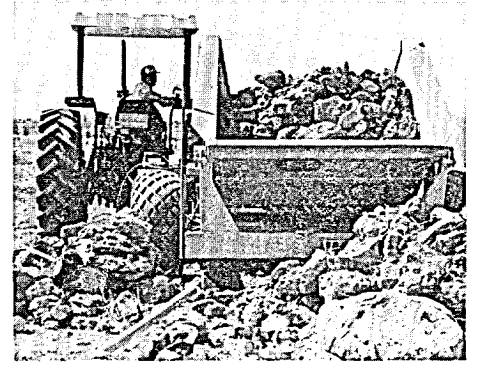
Field trials for each implement have already started and Jordanian farmers have awarded the Canadian equipment high marks for performance and durability.

Agrodev believes that the demonstration will place Canadian dryland farming technology at the forefront of Jordanian agriculture development, and that this will mean additional Canadian sales of equipment by mid-1989.

Further information on the Agrodev Canada Agricultural Technology Demonstration Project is available from Neal Carter of Agrodev. Tel: (613) 234-1781.

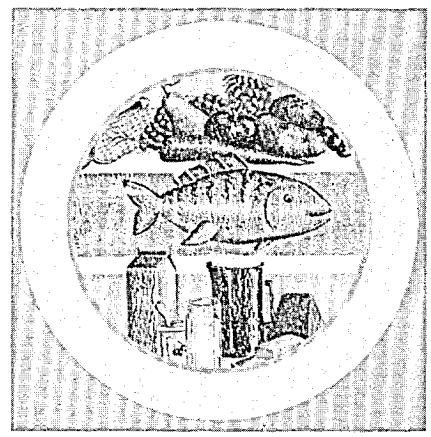
Information on the potential for Canadian ex-

ports to Jordan is available from External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT). Tel: (613) 993-7040.



Aid and trade--Ottawa-based Agrodev Canada, supported by the Canadian International Development Agency, on a project in Jordan.

## More than just a moveable feast



Paris--When a Canadian trade officer who's been managing national stands at trade fairs for over 20 years, returns from a show saying "it was

the best ever," you know it's a noteworthy event. Such was the official's enthusiastic endorsement of SIAL '88, which was held in Paris from October 17 to 21.

The world's second largest international food exhibition--a bi-annual event which alternates with ANUGA in Cologne--SIAL '88 was a great success for the 25 Canadian exhibitors.

The Canadian stand commanded not only a "superb" location, it was judged by Canadian trade officials as the "best ever produced for a government-sponsored food show."

Over 100,000 visitors turned out to browse among the 4,000 exhibits at SIAL '88. But browsing wasn't all the food and beverage importers, exporters, caterers, food processors, equipment manufacturers, and distributors had on their mind.

They came to shop. And shop they did, sending more than \$9 million in on-site sales Canada's way. SIAL is expected to generate a further \$44 million in Canadian sales over the next 12 months.

As well, three agents were appointed and the

Turn to page 6 -- Food

## Canadian named GATT Council Chairman

The Council of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) has a new Chairman.

And he's Canada's Ambassador to the GATT--John Weekes.

As Council Chairman of the multilateral trade organization for the coming year, Weekes will oversee the operations of the GATT's regular decision-making body. It's also customary for the Chairman of the Council to be named in the succeeding year as Chairman of the Contracting Parties, the most senior body in the GATT.

Minister for International Trade, John C. Crosbie, welcomed the election of Weekes, saying that "Canadians can take pride in the election of Ambassador Weekes as Council Chairman."

Crosbie added that Canada--a founding member of the GATT, which came into effect in 1948 and whose membership now totals 96 countries--has been a "leading voice within the GATT for the dismantling of trade barriers and the strengthening of the multilateral trade system throughout the organization's 40-year history.

## New passport offices

Add two new locations to the Department of External Affairs' growing list of regional passport offices.

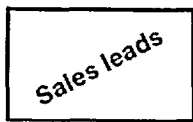
On November 1, 1988, Secretary of State for External Affairs Joe Clark announced the opening of two regional passport offices in Regina, Saskatchewan and Jonquiere, Quebec.

The openings respond to a growing need for passport services (for business travellers and others) in these communities, and bring to 22 the number of passport offices now providing personalized services across Canada.

Addresses for the new offices are: Canadian Imperial Bank of Commerce Building, 1867 Hamilton St., Suite 502, Regina, Saskatchewan S4P 2C2, tel: (306) 780-7520; Place Saint-Michel, 3885 boul. Harvey, Suite 208, Jonquiere, Quebec G7X 9B1.

### INSIDE

- Tender calls, World Bank projects offer good sales leads to international markets ..... 2
- Free publicity available for new Canadian products ..... 3
- Fairs and missions on lap from Tunisia to Taipei ..... 4 & 5
- External Affairs Information Service at your service ..... 6



# Good sales prospects from around the world

**BRITAIN**--A local manufacturer and distributor wishes to contact Canadian manufacturers of canned meats, fish, ready meals, fruit and reduced-sugar jams. The British company plans to produce these products under its own label for retail in major U.K. supermarkets. Interested Canadian companies should forward product details, as soon as possible, to John Turner, New Products Development Manager, Hendry Brothers (London) Limited, Salisbury House, London Wall, London, England. EC2M 5SE. Tel: 01-628-9332. Telex: 884481 HENSEC G. Fax: 01-256-9586. (Telex dated Nov. 2, 1988).

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--Limex-Bau, a local importer for turn-key hotel and office construction projects, is contracting for several new hotels to accommodate the country's relative tourist boom. Typically, 70 to 80 per cent of all services (including management contracts) and products for these projects are supplied by companies outside the GDR. Limex is also involved in construction work in 40 other countries, especially in the Third World. Canadian firms interested in pursuing this market should forward a detailed profile (including reference projects and, if available, a video cassette) in English or German, to Dr. Peter Janz, Limex-Bau Export-Import, Neue Jakobstrasse 5-7, 1020 Berlin, GDR. Telex: 114968. (Telex dated Nov. 14, 1988).

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--Responding to this country's extensive modernization of its electronics and electric industry, the state agency, Interver, is conducting a market scan for products such as labour-saving machinery and robotics. Companies--especially those currently exporting to Western Europe--should send descriptive product brochures and a corporate profile to Siegfried Groke, Interver GMBH, Internationales Handelszentrum, Friedrichstrasse, 1086 Berlin, GDR. Telex: 114381. (Telex dated Nov. 17, 1988).

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--The GDR is seeking suppliers of state-of-the-art equipment to facilitate modernization of the country's forestry, saw mill and woodworking sectors. Companies--especially those with experience in Western Europe--should send descriptive product literature and corporate brochures to Gunter Marbach, WMW Export-Import, Chausseestrasse 11-112, 1040 Berlin, GDR. Telex: 112804/05/06 WEMEX. Fax: 011-3002-06. (Telex dated Nov. 17, 1988). GDR. Telex: 114381. (Telex dated Nov. 17, 1988).

**HUNGARY**--A tender for equipment for a World Bank-funded power project has been issued on behalf of the Hungarian Electricity Trust. Required are: one rubber-wheel loader/dredger with rear clamshell (for removing and loading earth) and front shovel (designed to level soil and load materials onto vehicles in weather conditions ranging from -20 degrees C to +40 degrees C); one four-wheel, revolving excavator equipped with a 60-70 KW engine (to be used for digging, loading, backfilling, and levelling rocky or marshy soil); and 22 universal vehicles with self-rescuing winch. The latter are subdivided into four categories: three column-setting winch vehicles with backfill blade; one bush and asphalt cutter winch vehicle with backfill blade; eight column-setting winch vehicles; and 10 dredger vehicles with backfill blade. Bids close January 17, 1989. Tender documents are available on payment of non-refundable US \$260 in favour of ERBE, account no. 209-06245, National Bank of Hungary. For further information, contact the Canadian Embassy, Budapest. Telex: (Destination code 61) 224558 (CDA H).

**NIGERIA**--Under an International Bank for Reconstruction and Development loan, the Nigeria Sokoto Agricultural and Rural Development Authority (SARDA) has announced a tender for: 5,000 animal-drawn riggers (bid bond or bank guarantee US\$ 9,000); 300 sets two-inch petrol pumps (bid bond or bank guarantee US\$ 20,000); 1,000 sets three-inch petrol pumps; 100 petrol cereal grinders (bid bond or bank guarantee US\$ 30,000); 100 diesel cereal grinders; 2,000 1.5 KVA generator sets (bid bond or bank guarantee US\$ 33,000); 1,000 2.5 KVA generator sets; and 1,000 motorcycles (bid bond or bank guarantee US\$ 30,000). Preference will be given to goods manufactured in Nigeria. Bid closing date is January 12, 1989. Bids will be evaluated separately for each category and bidders may bid on a single

category or a combination of categories. Bid documents are available, on payment of non-refundable US\$300, from Sokoto Agricultural and Rural Development Authority, Abdullahi Fodio Road, PMB 2245, Sokoto, Nigeria. Telex: 296298.

**NOTE:** Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products.

## World Bank

### International pipeline to potential profits

From the Canadian Embassy in Washington comes a list of new projects currently under consideration for World Bank funding. Canadian companies will be eligible to bid on all projects which receive World Bank funding approval.

**Kenya**--Health program to: strengthen rural health facilities to better complement larger central hospitals; provide a policy framework for donor support to the sector; and strengthen family-planning support in rural areas. Loan: \$45 million. (Executing agency: Ministry of Health, AFYA House, Cathedral Rd., P.O. Box 30016, Nairobi, Kenya).

**Madagascar**--1) A structural adjustment credit to address public expenditure issues and consolidate adjustment efforts to date. Loan: Approximately \$115 million. (Executing agency: Ministries of Finance and Agriculture, Antananariva, Madagascar). 2) Environmental protection and management program to assist government in implementing policy through protection and management of biodiversity including national parks, reserves and surrounding buffer zones, land security and management, soil conservation and agro-forestry actions, environmental education, and training and communication. Project also includes development of environmental institutions, improvement of data base, promotion, and research. Loan: Approximately \$19.5 million. (Executing agency: Ministry of Livestock and Fisheries, Antananarivo, Madagascar). 3) Financial sector project to include a line of credit for private-sector investments and a separate allocation for public-sector enterprise restructuring and rehabilitation. Loan: \$46.2 million. (Executing agency: Central Bank of Madagascar, B.P. 550, Antananarivo, Madagascar. Telex: 317 BACEREMA TANA. Tel: 207-51/52).

**Malawi**--Second stage of education project aimed at supporting construction of additional primary, secondary and vocational schools and providing technical assistance and training to support policy measures and improved sector management. Loan: Approximately \$20 million. (Executing agency: Ministry of Education, P.O. Box 328, Lilongwe, Malawi. Telex: 988-44636. Tel: (265) 733-922).

**Mali**--An environmental management project to finance a wide range of multi-sectoral natural resource management activities at village, departmental and national levels. To include field

operations, training, data collection, and analysis and institutional development. Loan: \$20 million. (Executing agency: to be determined).

**Mauritania**--Development of private irrigation and selected rehabilitation of public-constructed irrigation schemes. Loan: \$15 million. (Executing agency: to be determined).

**Niger**--Continued improvement of agriculture services, focusing on agriculture education and, possibly, credit. Loan: \$20 million. (Executing agency: To be determined).

**Nigeria**--Establishment of a system for procuring, storing, distributing, and prescribing safe, low-cost and appropriate pharmaceuticals for federal hospitals and health programs in four states. Cost-recovery and drug-revolving funds are being established at all levels and federal systems for quality assurance, drug inspection, drug regulation, and drug information are also being strengthened. Loan: \$55 million. (Executing agency: Federal Ministry of Health and state health ministries in Bendel, Cross River, Kwara, and one additional state. Federal secretariat, Ikoyi, Lagos. Tel: 684409).

**Paraguay**--Fifth stage of education project to extend elementary and secondary education coverage and to improve sector management and finance. Loan: \$10 million. (Executing agency: Ministry of Education and Culture, Chile 849 Asuncion, Paraguay. Tel: 595-21-41584).

**Senegal**--Financial sector restructuring program of which components have yet to be defined. Loan: \$13.9 million. (Executing agency: To be determined).

**Somalia**--Support for primary education rehabilitation project. Loan: \$27 million. (Executing agency: Ministry of Education, Mogadushu, Somalia).

External Affairs can make project documents available on loan. New clients should contact the Export Finance and Capital Projects Division of External Affairs (tel: 613-992-8054), or Info Export (toll-free: 1-800-267-8376; local Ottawa calls: 993-6435) to obtain a referral to the Library Services Division.

Established clients may directly contact Library Services staff, Manon Guilbert (613) 996-5703 or Jo-Ann Nichol (613) 996-4042.

To pursue the project directly, contact the Trade Commissioner of the country involved (telex number available from Info Export).

## Wood exports grow

A recent *Journal of Commerce* article reported that American wood exports to China between January and June of this year had increased 200 per cent over sales for the first half of 1987.

That's an enviable feat, but, in the same vein, Canada's wood products industry is more than holding its own.

During the first six months of 1987, Canada sold \$3.8 million in wood and wood products to China. For the same period this year, sales reached \$29 million. A quick check with a calculator comes up with a whopping increase of 830 per cent!

A substantial portion of those sales came from an order to a British Columbia company for the supply of 9,000,000 board feet of timber valued in excess of \$3 million.

The sale was aided by officials of External Affairs' East Asia Trade Development Division who worked with the B.C. firm in arranging meetings and follow-up discussions with end-users and timber grading authorities.

Now that the contract has been sealed, External Affairs officials are working with the Council of Forest Industries of B.C. to initiate plans to show the Chinese the flexibility of Canadian wood as a building material. In the offing are seminars and the establishing of model buildings in several cities throughout China.

For more information on markets for Canadian wood products in China, contact T. Weinstein of External Affairs' East Asia Trade Development Division (PNC), tel: (613) 995-8747.

## Directory available on India oil, gas fields

The oil and gas sector has emerged as one of India's front-ranking industries.

Approximately one-third of all foreign exchange earnings is committed to meeting the cost of petroleum imports in this country where demand exceeds supply.

During its Seventh Five Year Plan (1985-1990), India committed more than \$13 million to the exploration, production, refining, and marketing of oil and gas. That commitment is expected to grow. Initial planning for the Eighth Five Year Plan (1990-1995) indicates that preliminary Oil and Natural Gas Commission demand projections are likely to exceed \$10 billion.

As India strives to reach self-sufficiency in its oil and gas sector, the country offers Canadian exporters a potentially large market.

To assist those Canadian companies that are capable of doing business in India's oil and gas sector, the Department of External Affairs has published *India's Oil and Gas Market-- Opportunities for Canada*.

The informative guide gives an overview of the development of India's oil and gas resources, describes the major organizations which comprise the industry, and discusses the role of local representation, the country's tendering systems, and Canadian government assistance available to interested companies.

For your free copy of *India's Oil and Gas Market--Opportunities for Canada*, contact External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST) at (613) 995-7689.

## \$350 million renewal

### EDC finance facility supports China sales

Canadian exporters recently were assured that buyers in China will continue to have access to medium and long-term financing to support purchases of Canadian goods and services.

International Trade Minister John C. Crosbie announced the renewal of a \$350 million concessional financing facility with the People's Republic of China. The funds are part of a \$2 billion line of credit that the Export Development Corporation (EDC) signed with the Bank of China on October 27, 1988.

By offering Chinese buyers competitive financing, the concessional facility, established in 1986, supports Canadian exporters in their efforts to pursue export sales in the Chinese marketplace. The concessional financing has assisted a number of Canadian exporters to conclude significant sales in such areas as telecommunications, petrochemical/chemical plants, and grinding wheel manufacturing machines.

The successful efforts of these Canadian ex-

porters have established an important bridgehead in China's market and opportunities for increasing sales to China are very promising.

"China is one of Canada's most important markets," said Minister Crosbie in making the announcement, "and our industrial expertise closely matches China's development priorities. With the renewal of this line of credit, Canadian companies will have every financial advantage available to them in helping to find their place in this vital market."

The Export Development Corporation, Canada's official export credit agency, provides export credit insurance, loans, guarantees, and other financial services to promote Canadian export trade.

For further information on the China credit or on EDC services, contact Brendan Hawley, Corporate Communications, Export Development Corporation, Ottawa. Tel: (613) 598-2902.

## Free publicity for new Canadian products

Would you like free publicity for that new product you've just introduced?

The publishers of *Today World Trade Opportunities Digest* have an offer that's too good to

overlook. As part of their business service to promote the growth of international trade, they are offering free advertising for new products made in Canada.

Published by Rightway Marketing and Trade Promotions of Singapore, *Today World Trade Opportunities Digest* is circulated to a worldwide audience that includes importers, exporters, manufacturers, agents, mail order houses, trade associations, and chambers of commerce. Along with advertising "new and unique" products, the Digest includes a section on prospective buyers, another on sellers, and a third on joint-venture and "money-making" opportunities.

Canadian companies that wish to advertise in *Today World Trade Opportunities Digest* should send publicity material on new products to S.H. Lim, Marketing Manager, Rightway Marketing and Trade Promotions, Toa Payoh Central P.O. Box 221, Singapore 9131, Republic of Singapore.

## Opportunities in Mexico in autoparts, textiles

A recent \$300-million World Bank loan to Mexico could mean new sales opportunities for Canadian exporters.

The bulk of the loan, announced by the Nacional Financiero (Nafinsa) development bank, will be invested in modernizing Mexico's textile and autoparts industries. The loan amounts to less than one-third of the total sum required to completely modernize Mexican industry.

Gustavo Rubio, Nafinsa's credit director, says there is a possibility of future foreign loans being used to modernize the ship-building, footwear, wood furniture, and fishing industries.

Since this recent loan allows Mexico's industrial modernization program to shift into high gear, Canadian exporters of textile and autoparts plant machinery and equipment should be poised to "make contact."

For further information on this loan and on the export opportunities in Mexico that it may cover, contact Don Butler of External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 995-0460.

## Shingles make the home

Canadian cedar roof shingles have reached new heights in Singapore.

The evenly grained, fine-textured wood now tops many of Singapore's buildings--thanks to the marketing prowess of Buck and Company Pte. Ltd.

This Singapore firm has spent the last five years trying to market the product of Seaboard Lumber Sales Co. Ltd. of Vancouver.

The sales pitch started in 1983 when Buck and Co. built a stand--constructed entirely of Canadian pine, cedar, waferwood, and cedar roof shingles--for the SIEMEX Exhibition. The cedar roof shingles proved the hit of the stand. The exercise was repeated again in 1984 at the Homemakers Exhibition.

Buck and Co. followed up leads made at both exhibitions. By 1985 sales started to trickle in. By 1986, they were becoming a steady stream and by 1987, the stream was starting to gush.

### Cedar shingle sales may top \$500,000 by end of year

Managing Director of Buck and Co. anticipates that sales of the cedar roof shingles will top \$500,000 by the end of this year. That's because the shingles are of high quality. They have also been specified for use in several Public Works Department and Sentosa Development Corporation projects.

By 1989, Buck and Co. hopes to market the Canadian shingles to other ASEAN countries, especially Malaysia and Thailand.

The western red cedar shingles have proved a big seller for several reasons. Physically, they are charming and aesthetically appealing. But more importantly, they are extremely durable and are unsurpassed by any other Canadian softwood species in their resistance to decay.

# Hospital mission takes care of business

They came, they saw and they were captivated by the capability of Canada's medical supplies industry. For Canadian trade officials in Cincinnati who organized the procurement mission to Canada for Humana Inc. of Louisville, Kentucky--the second largest for-profit hospital group in the U.S.--it was "mission accomplished."

This spring, the Canadian Trade Office in Cincinnati and the Head Office in Ottawa arranged a one-week program for two Humana officials to visit 25 pre-selected medical supply companies and five manufacturing facilities in Toronto and Montreal.

The object of the exercise? To provide Humana

with an opportunity to scout for potential Canadian suppliers to help fill their annual purchase requirements, valued at approximately US\$400 million.

Responding to the invitation, Richard K. Bray, director of Humana's National Agreements said: "I am pleased that the Canadian government has initiated this rather unique opportunity. In today's extremely competitive environment, we are compelled to explore options."

Nineteen companies have a "definite potential" to supply products to Humana in the short to medium term. Five firms have talked directly with Humana's Design/Construction and Medi-

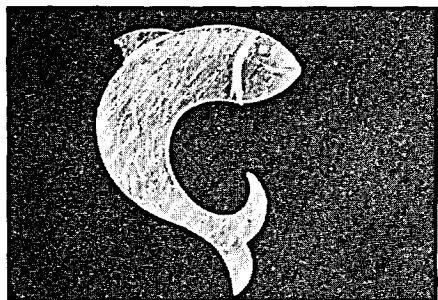
cal Affairs departments and three more are assessing prospects for future business.

If all the negotiations presently underway lead to contracts, it's estimated that between \$4 and \$5 million in sales will be generated as a result of the mission.

Besides generating good sales prospects for Canadian companies, the mission has made Humana decision-makers aware that Canadian firms are reliable suppliers of quality products. That puts them on Humana's list for advance notification of upcoming requests for qualifications (RFQs).

For further information on the mission, contact E. C. Wang of External Affairs' United States Trade and Tourism Development Division (UTW), tel: (613) 991-9481.

## There's nothing fishy about this show



Sfax--Four Quebec companies were star attractions at SIPAT '88, the First International Fisheries and Aquaculture Show held in Sfax, Tunisia.

Co-hosted by two agriculture and fisheries departments of the Tunisian government, SIPAT '88 was organized to attract a greater variety of fisheries and aquaculture products to Tunisia.

The country is particularly interested in fish products, refrigerating, packaging and preserving systems, fishing vessels, electronics, consulting services and financing.

During the week beginning September 1, 1988, Sfax became "the world capital and international forum for fisheries." More than 100 exhibitors (from government and the private sector) and al-

most 11,000 visitors met to discuss products, and to exchange views and experiences. Significant on-site sales were reported by the Quebec contingent; each company welcoming the opportunity to engage in international industrial projects.

The four Quebec participants--Xactics Containers, Madelipeche Inc., Marlin Detroit Diesel and le Groupe Roche Itée.--were singled out for special recognition. "For the quality, originality and reliability of their products and services," they were awarded the "Poisson d'argent", the second Grand Prize of the show!

The participation by the Canadian delegation was organized by Consultamex International (Montreal, Que.) in association with Sonat International (Tunisian market specialists) and with the collaboration of the Quebec Ministry of International Affairs and the federal Department of Regional Industrial Expansion (DRIE).

In light of this year's success, Consultamex International intends to organize a Canadian delegation for the next show which takes place in 1990.

For information on how you may be eligible to participate in the 1990 show, contact Consultamex International, 315 boul. Rene-Levesque est, Bureau 209, Montreal H2X 3P3. Tel: (514) 499-1997. Fax: (514) 499-0617.

General information on trade opportunities in Tunisia is available from André Aubin of External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), tel. (613) 998-0396.

## Engineered in India

New Delhi--It's described as an excellent opportunity for Canadian firms that are interested in pursuing business opportunities in India's growing market.

It also gives Canadian companies a chance to test consumer response to their products and technology.

The event is the 8th Indian Engineering Trade Fair--India's showcase of industrial capability--which will be held in New Delhi February 19 to 26, 1989.

The Canadian Manufacturers' Association (CMA) will be operating a catalogue booth that will focus on Canadian industry. While 40 Canadian firms will be exhibiting on site, there is an opportunity for a further 20 Canadian firms to exhibit catalogues and product literature at the CMA booth.

Application details for companies interested in displaying literature at the catalogue booth are available from Trade Development, Canadian Manufacturers' Association, One Yonge Street, 14th Floor, Toronto M5E 1J9. Tel: (416) 363-7261. Fax: (416) 363-3779.

## All's medically fair

Casablanca--This city's Office of Fairs and Expositions is holding an International Medical Fair scheduled for February, 1989.

Organizers of the event guarantee it will provide Canadian companies with an excellent opportunity to show and demonstrate the quality of their medical products.

The International Medical Fair will also give participants the opportunity to meet directly with potential agents and distributors, both local and from markets outside Morocco.

The Casablanca International Medical Fair is not sponsored by the Department of External Affairs. Interested parties, however, may obtain more information from the Canadian Embassy, Rabat, Morocco. Telex: (Destination code 407) 31964M. Answerback: (CDARABAT 31964M).

Further information on the fair, its exact dates, or on how one might become a participant may be provided by R. Bilodeau of External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), tel: (613) 990-8133.

## Environmentally Sound

Taipei--"Canadian goods lagging in race to capture rich Taiwan market."

Such was the headline of a recent *Financial Post* article.

The "rich" market to which the paper referred is the environmental protection technology sector--a field in which Canada could get a foothold by attending ENPROTECH '89.

Taiwan's newly created Environmental Protection Administration (EPA) is proof positive of that government's determination to improve the protection of its environment.

Under the auspices of the EPA, four major pollution control projects are on the drawing board:

- Water pollution control--US\$1.6 billion will be allocated over the next six years to modernize sanitary sewage systems, dry-weather flow interceptors and ocean outfalls;

- Air pollution control--US\$2.9 billion will be allocated over the next six years for air pollution control and air quality monitoring;

- Solid waste disposal--US\$913 million is earmarked for 15 major projects for solid waste disposal and shore fill reclamation projects; and

- Hazardous waste control--US\$62 million is to be spent on high temperature incinerators and waste treatment centres.

To help put Canadians in the "race", the Canadian Chamber of Commerce has reserved exhibition space at ENPROTECH '89--Taiwan's international exhibition devoted to environmental control and protection technology.

Exhibits at ENPROTECH '89--being held in Taipei March 7 to 11--will cover five main areas: waste water; air pollution; solid waste; soil pollution; and noise control.

Among the variety of products on display will be equipment for collection of sewage, sludge treatment, gas-cleaning and odour abatement, street-cleaning, excavation and processing of contaminated soil, and equipment for noise control at airports, in factories, and on highways.

ENPROTECH '89 is sponsored by a number of government and industry groups, including the Environmental Protection Administration, the Council for Economic Planning and Development, Taiwan Power Company, Chinese Petroleum Company, and China Steel Corporation. Companies interested in participating in ENPROTECH '89, should contact Brownwyn Best, Canadian Chamber of Commerce, 55 Metcalfe St., Ottawa, Ont., K1P 6N4. Tel: (613) 238-4000. Telex: 053-3360. Fax: (613) 238-7643.

# Japanese find Canadian food appetizing

The Japanese have developed a "yen" for imported foods--thanks, in large part, to promotional activities organized by Canadian government trade officials.

Increasingly, Japanese appetites are being whetted by such Canadian processed foods as jams, maple syrup, table mustard, beef jerky, juice, mineral water, and canned salmon.

These items were part of a recent \$3.5 million food shopping spree generated by the Selyu Buying Mission from Japan to Canada. The Mission was one of many events organized by the Canadian Embassy in Tokyo and the Consulate General in Osaka to ensure that Canadian exporters capitalize on Japan's receptive food market. The Embassy has also coordinated 63 Canadian food fairs as well as a trade advertising program, established a food and fish trade enquiry service, and produced market reports on fish, peat moss, bottled water and herring roe.

On September 30, the Osaka Consulate General organized a highly successful Solo Food Show which saw 10 Canadian companies walk off with orders for approximately \$500,000.

Japan ranks as the Number One food importer in the world. In 1987, food imports hit a record high of \$23.67 billion. And there's every reason to believe that 1988 food imports may surpass



*Tasty tidbits--Some 230 visitors to the Canadian Consulate in Osaka, Tokyo sample Canadian foods and beverages at the Solo Food Show September 30, 1988.*

last year's levels: In the first half of the year, Japan's food imports rose 28.1 per cent over figures for the same period in 1987.

Responsibility for the rapid growth in food imports lies squarely on the shoulders of the high value of the yen and on improved market access.

Japan is second to the United States as the most important market for Canadian farm and fisheries exports. In 1987, Canada's total agriculture, fish and food exports were valued at \$1.6 billion, or 23.6 per cent of total Canadian exports to Japan.

In the processed food products sector, Canadian exports have escalated sharply from \$25 million in 1985 to \$55 million in 1987.

The momentum continues to build in this sector, contributing to a sustained overall trade surplus between June and August of this year.

In the first seven months of 1988, Canada's agriculture, fish and food sales to Japan totalled \$960 million, up 44.6 per cent over the same period last year. The most significant gains were in fishery products, processed foods and beverages.

To ensure that its past successes are repeated in the future, Canada will again participate in Foodex '89, Japan's largest international food show which takes place in Tokyo from March 7 to 11. In future there also will be repeat Canadian performances in Solo Food Shows.

For information on export opportunities in Japan or Foodex '89 participation, contact Ezio DiEmanuele, Japan Trade Development Division (PNJ), External Affairs, tel: (613) 995-8606, or Don McNicol of External Affairs' Agri-Food Products Division (TAA), tel: (613) 996-3671.

## Information technology a market in Italy

Milan--Canadian exporters seriously seeking to penetrate the Italian information technology market are well advised to participate in SMAU.

That was the consensus of all the Canadian companies that took part in SMAU '88--the second largest European exhibition of computer hardware/software and peripheral/office equipment and accessories--held in Milan at the end of September.

Nine Canadian companies were among the more than 1,800 exhibitors, more than half of whom were from outside Italy.

The Canadian contingent was part of the Department of External Affairs' national stand which, trade officials say, "attracted good crowd circulation."

Whether they came as first-timers to gain exposure for their products or as seasoned exporters contemplating the establishment of an Italian subsidiary, all Canadian exhibitors agreed that SMAU helped them realize their objectives.

Generally, the Canadian exhibitors were impressed with the size of the exhibition, the calibre of its audience, and the quality of products on display. All reported "high-quality" contacts with Italian buyers, agents and distributors.

Canadian on-site sales totalled \$216,000 and their participation in SMAU'88 is expected to generate another \$5,160,000 in Canadian sales over the next 12 months.

Since it was established in 1964, SMAU has continued to grow, an indication of the importance of the exhibition as a "reference point" for exploring this particular Italian market.

In 1987, Italy's personal computer market registered a growth of approximately 33 per cent, while the information services and software market grew at a rate of 26.6 per cent.

Although the Italian informatics market is smaller than those of other major west European countries, at \$11 billion its potential is impossible

to ignore.

Assessment of Canada's participation in SMAU '89 is already underway. Companies interested in this marketing opportunity should contact External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division (RWT). Tel: (613) 992-7001.

## All is shipshape

Montreal--What do you get when you combine the Canadian Maritime Industries Association (CMIA) Annual Technical Conference with the Canadian Shipbuilding and Offshore Exhibition (CSOE)? Answer: the largest technical marine conference and exhibition held in Canada.

"As a result of the resounding success of the last CSOE, we have decided to include CSOE '89 on the program of our 1989 Conference," said CMIA President J.Y. Clarke.

The addition of the CSOE will make the 41st CMIA Technical Conference a not-to-be-missed event. Over 100 booths will be available at the exhibition site, adjacent to the technical conference rooms at the Queen Elizabeth Hotel in Montreal. And with the conference and exhibition just four months away, exhibition space is filling up quickly. More than 40 Canadian companies have already confirmed their participation.

Presentations scheduled for the technical conference includes "Construction and Project Management of Icebreaker ODEN," "Diesel Engines for Naval Applications," Ship Resistance in Pack Ice," "Fracture Control for Steel Marine Structures," and "Marine Incinerators."

For information on how to participate in CSOE '89 and the 41st CMIA Annual Technical Conference, Feb. 20 to 21, contact Joy MacPherson, Secretary/Treasurer, CMIA, 801-100 Sparks St., Ottawa, Ont., K1P 5R4. Tel: (613) 232-7127.

## Canada Fair in Turkey

Istanbul--Tourism is not the only sector booming in Turkey.

With a solid industrial infrastructure, a liberal import regime and flexible foreign investment regulations, Turkey is an attractive market for a variety of Canadian goods and services. It's also a prime location for re-export to Europe, the Middle East and North Africa.

Taking these factors into consideration, the Canadian Council for Turkish Trade is sponsoring Canada Fair '89 - Technology and Trade.

Billed as one of the most important Canadian events to take place in Turkey, Canada Fair '89 will be devoted to the transfer of Canadian technologies and the export of Canadian goods and services--especially in the food processing and agri-business, packaging, hotel supplies, defense, transportation, and data processing sectors.

Between 30 and 40 Canadian companies will take part in Canada Fair '89.

From February 22 to 25, they'll play before an audience of Turkish distributors, agents, importers, government officials, and bankers.

Financial support for Canadian companies that wish to participate in Canada Fair '89 is available through the Canadian International Development Agency's Industrial Cooperation starter study program (technology transfer) or External Affairs' Program for Export Market Development (PEMD--export opportunities).

Firms seeking either a technology transfer partner or wishing to participate in Canada Fair '89, should contact Jean Lamothe, SIRTEC Inc., 555 Rene Levesque Blvd. West, 9th Floor, Montreal, P. Q. H2Z 1B1. Tel: (514) 866-1633. Fax: (514) 861-0281. Telex: 055-60388.

Those companies seeking information on export opportunities in Turkey should contact Gary Scott of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division (RWT). Tel: (613) 995-6439.

# World Bank Projects: The Do's and Don'ts for would-be bidders

"Forearmed is forewarned."

That's the message from World Bank procurement officers to would-be bidders on World Bank-funded contracts.

The world's largest donor agency lends in excess of US\$17 billion annually to member Third World countries. Last year, more than \$12 billion of that amount was spent by Third World recipients to purchase goods, civil works and services from the "developed" world.

While the World Bank provides the funding and then ensures that the procurement procedures are followed, it's the borrower who evaluates bids and handles the actual procurement.

## *The horror stories are endless. But they can be avoided*

And, say World Bank staffers, "stupid mistakes" inadvertently made by bidders during the procurement process are the stuff of which

nightmares are made.

Take the case of the consulting company that bid on a World Bank project but scored very low on "personnel" because it had supplied only one-page resumes on its key people. The firm had mistakenly assumed that the evaluators knew the individuals well enough that detailed resumes weren't necessary. The assumption proved to be the company's downfall.

Or the case of the firm whose bid was disqualified because it arrived five minutes late. (The elevator didn't work and the firm's representative had to run up nine flights of stairs to get to the bid office).

The horror stories are endless. But they can be avoided, say World Bank spokespeople, by adhering to these few simple rules:

**Never Make Assumptions.** This rule applies to equipment as well as to consultancy and civil works. Assume the bid evaluator knows very little and supply him/her with complete informa-

tion.

**Ask for Clarification.** If in doubt, ask for further details. A wrong guess could knock you out of the running.

**Don't Change Terms of Reference.** Ignore the temptation to disregard part of the "specs" because you feel you have something "better" to offer. Alternatives must be cleared with the World Bank and the "borrower." If that proves impossible, offer the item (or method) as an "option," but complete the bid as stated. No variations or substitutions.

**Sign the Proposal Yourself.** Most bids require the signature of a company officer, yet many proposals are submitted with an agent's signature affixed.

**Submit the Bid on Time.** Common sense, maybe, but it's amazing how many bids are disqualified because they don't arrive on time. Anticipate delays--what can go wrong will go wrong. So don't cut it short, and cut yourself out of the competition after countless hours of working on a proposal.

(A complete set of procedural guidelines can be obtained from the World Bank. The Bank also offers monthly seminars for business people).

Further information on the do's and don'ts of World Bank procurement or on how the World Bank Liaison Office can be of assistance is available from Richard Roy, Commercial Counsellor, Office for Liaison with International Financial Institutions, Canadian Embassy, Sheridan Circle Chancery, 2450 Massachusetts Avenue, N.W., Washington D.C. 20008-2881. Tel: (202) 483-5505. Telex: 0089664 (DOMCAN A WSH).

## Food Fair in Paris a moveable feast

Continued from page 1

appointments of another 14 are pending over the next 12 months.

Three Canadian food associations and 22 companies presented "a taste of Canada" at SIAL '88. Among their popular products were wild blueberries, fresh and frozen salmon, pizza, salmon roe, poultry, specialty grains, shellfish, sardines,

"sesame crunch," maple syrup, all-natural fruit snacks, frozen vegetables, and lobster.

For further information on SIAL'88 or on similar upcoming shows, contact Helmut Schroeter of External Affairs' Western Europe Trade and Investment Development Division, Trade Fairs and Missions (RWTF), tel: (613) 996-4344.

## Development Banks service from External

In a quandary about pursuing a development bank project because you lack vital information? Help is at hand. Not only is it fairly accessible, it's generally yours for the asking--by telephone, letter or telex.

Among the offerings of the Department of External Affairs' extensive library is a specialized reference service to support the activities of regional development banks.

Whether you are a consultant, government official or belong to the corporate world, the Development Banks Information Service can provide you with current information on projects sponsored by the World Bank, Inter-American Development Bank, the Asian Development Bank, and the African Development Bank.

The reference service includes a complete, up-to-date collection of project documents\* and related material, including appraisal reports, project profiles, technical data sheets, operational summaries, sample procurement forms, how-to-bid instructions, and information on project cycles. All resource material is arranged and indexed by country and date. When deemed appropriate, library staff will search Scan-A-Bid, an on-line

database containing procurement notices, MOS and contract awards.

(\*Project documents are received in the Library after they have been scheduled for approval by the Executive Director of the Bank).

The library also has a wide variety of related documents and reference material on hand, including the bi-weekly United Nations publication, *Development Business*.

New users must be introduced to the Development Banks Information Service by an External Affairs' trade officer. If you're not already in touch with one, simply contact External Affairs' Export Finance and Capital Projects Division at (613) 992-8054 or Info Export (toll-free: 1-800-267-8376) and a trade officer will contact the library on your behalf. Once the introduction has been made, service will be available directly from the library Inquiries Desk.

For further information on External Affairs' Development Banks Information Service, contact either Manon Guilbert, International Documents Librarian, tel: (613) 996-5702, or Jo-Anne Nichol, Documents Processing Librarian, tel: (613) 996-4042.

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four to six weeks.

Name .....  
Company or organization .....  
.....  
Street address .....  
City, province .....  
Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

Telex : 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

1-800-267-8376  
(Ottawa area: 993-6435)

ISSN 0823-3330

CanadExport is published twice monthly by External Affairs' Trade Communications-Canada Division (BTC).

Editor-in-Chief: Pamela Wiggin, tel.: (613) 992-6249.

Editors: Louis Kovacs, tel. : (613) 992-7114; Don Wight, tel. : (613) 992-6252.

Circulation: 30 000.

Canada



CAI  
EA  
C16 8  
V.6#  
1988  
DOCS

# Canadexport



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

VOL. 6 N° 19

LE 30 NOVEMBRE 1988

## Projet tout canadien chez les Jordaniens

Le projet canadien d'aridoculture en Jordanie démontre que l'aide économique et les échanges commerciaux sont inséparables.

Avec l'appui de la Direction de la coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international, la société Agrodev Canada, d'Ottawa, est en train d'introduire la technologie canadienne de culture mécanisée des lentilles aux agriculteurs du nord de la Jordanie.

Dans le cadre de ce projet de deux ans, Agrodev collabore avec l'Organisation des coopératives de Jordanie (O.C.J.) et avec le Collège d'Agriculture de l'Université des sciences et de la technologie de Jordanie pour mettre sur pied un « système » de mécanisation valable de défrichage, de labourage, d'enlèvement des roches, de préparation des semis, d'ensemencement et de récolte.

On a déjà suscité l'enthousiasme des agriculteurs jordaniens avec les véhicules d'enlèvement des roches fabriqués par Schulte Industries, d'Englefeld, en Saskatchewan. Ces deux unités

jouent un rôle essentiel parmi les équipements d'aridoculture présentés par Agrodev.

En outre, le président de l'O.C.J. est tellement impressionné par les ramasseuses de roches, qu'il envisage, dit-il, l'achat de nouvelles unités pour équiper d'autres exploitations à travers le pays.

Le projet a aussi réquisitionné des tracteurs et autres machines agricoles fabriqués par la société Morris Rod Weeder Co., de Yorktown (Sask.), et des équipements de moissonnage de MacDon Industries Ltd., de Winnipeg (Man.).

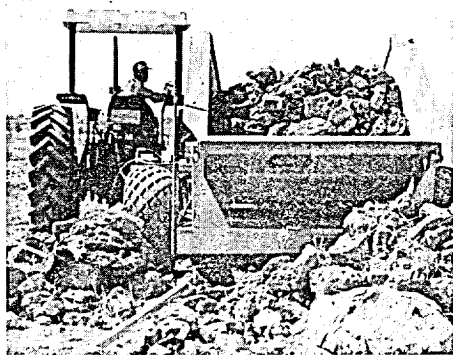
Les essais sur le terrain ont déjà commencé pour tous ces appareils; et les agriculteurs jordaniens sont pleins d'éloges pour le rendement et la durabilité de nos équipements.

Selon Agrodev, ces démonstrations aboutiront à conférer la première place à notre technologie de l'aridoculture dans le programme jordanien d'expansion agricole; d'où, d'autres ventes d'équipements canadiens vers le milieu de 1989.

Pour d'autres renseignements sur le projet

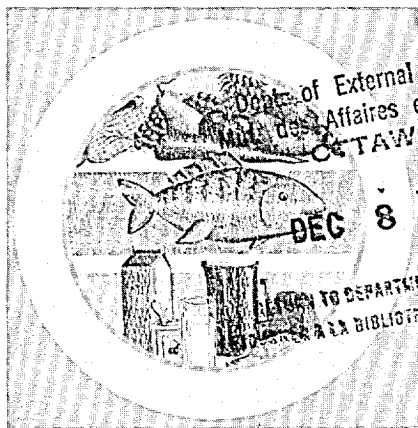
Agrodev Canada, communiquer avec M. Neal Carter d'Agrodev, au (613) 234-1781.

Pour tout renseignement sur les débouchés en Jordanie, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), au (613) 993-7040.



Ca ramasse -- On voit la société Agrodev Canada, d'Ottawa, à l'oeuvre en Jordanie.

## Succès sans précédent à Paris



qu'on ait jamais vue », on peut dire qu'il s'agit d'un événement exceptionnel.

Or, c'est bien ainsi que ce responsable a exprimé son enthousiasme à propos de SIAL '88, qui s'est tenu à Paris du 17 au 21 octobre.

Cette exposition internationale consacrée aux produits alimentaires, la deuxième du monde en importance, est une biennale qui alterne avec la Foire ANUGA de Cologne.

SIAL '88 s'est soldé par un très grand succès pour les 25 exposants canadiens. Non seulement notre stand national occupait un emplacement jugé superbe, mais encore, c'était le plus intéressant qu'on ait jamais présenté lors d'une exposition alimentaire parrainée par le gouvernement.

Plus de 100 000 visiteurs se sont promenés autour des 4 000 stands présentés à SIAL '88. Mais la promenade n'était pas le seul but des importateurs, exportateurs, traiteurs, conditionneurs, fabricants d'équipements et distributeurs de produits alimentaires et de boissons.

Ils sont venus également pour affaires. Et des affaires, ils en ont fait, comme en témoignent les (Voir page 6 : Les aliments.)

Paris -- Lorsqu'un de nos agents commerciaux qui gèrent nos stands nationaux dans les foires commerciales depuis plus de 20 ans revient d'une exposition en déclarant : « C'est la meilleure

## Un Canadien à la présidence du GATT

On vient d'élire un nouveau président au Conseil de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)... soit l'ambassadeur du Canada au GATT, M. John Weekes.

A titre de président du Conseil de l'organisation commerciale multi latérale pour l'année qui vient, M. Weekes surveillera les opérations du centre de décisions officiel du GATT. D'autre part, l'usage veut que le président du Conseil soit nommé, l'année suivante, au poste de président des Parties contractantes, qui constituent le service le

plus élevé dans la hiérarchie du GATT.

Selon le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, « les Canadiens peuvent être fiers de l'élection de l'ambassadeur Weekes ».

M. Crosbie a rappelé que le Canada était, en 1948, l'un des fondateurs du GATT, qui comprend aujourd'hui 96 pays membres, et qu'il est, depuis cette date, « l'un des plus ardents partisans de la suppression des barrières douanières et du renforcement du système des échanges commerciaux multilatéraux ».

## Voilà vos passeports !

Le 1er novembre 1988, le secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, a annoncé l'ouverture de nouveaux bureaux de passeports à Jonquière (Qué.) et à Régina (Sask.).

L'ouverture de ces bureaux répond à l'augmentation des besoins en matière de passeports (principalement pour les voyageurs de commerce) dans ces agglomérations, et porte à 22 le nombre de ces bureaux établis au Canada qui offrent des services personnalisés d'un bout à l'autre du pays.

Voici les adresses de ces nouveaux bureaux : Place Saint-Michel, 3885, boul. Harvey, bureau 208, Jonquière (Qué.) G7X 9B1; Canadian Imperial Bank of Commerce Building, 1867 Hamilton St., Suite 502, Régina (Sask.) S4P 2C2. Tél. : (306)780-7520.

## DANS CE NUMERO :

- Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux ..... 2
- Un service de publicité gratuite pour lancer de nouveaux produits .... 3
- Les aliments canadiens se vendent bien au Japon ..... 5
- Quelques bons tyaux au sujet des contrats de la Banque mondiale ..... 6

Marchés mondiaux

# Débouchés à foison à l'exportation

**GRANDE-BRETAGNE** -- Un fabricant et distributeur britannique voudrait entrer en contact avec des fabricants canadiens d'aliments en conserve spécialisés dans les viandes, le poisson, les plats cuisinés, et les confitures de fruits comportant assez peu de sucre, pour les fabriquer sous sa propre marque et les vendre au détail dans les principaux supermarchés du Royaume-Uni. Communiquer avec M. John Turner, New Products Development Manager, Hendry Brothers (London) Limited, Salisbury House, London Wall, Londres (Royaume-Uni). Tél. : 01-628-9332. Télécopieur : 884481 HENSEC G. Télécopieur : 01-256-9586. (Renseignements reçus le 2.XI.1988.)

**HONGRIE** -- Aux termes d'un prêt de la Banque mondiale consacré à un projet de centrale électrique (numéro HU-2697), on a lancé un appel d'offres, clôturant le 17 janvier, au nom de la Hungarian Electricity Trust, en vue d'acquérir les équipements suivants : un chargeur-dragueur sur pneus, à benne arrière pour enlever et charger la terre, et à pelle avant conçue pour niveler le sol et charger des véhicules sous des températures variant de -20 C à +40 C; une excavatrice tournante à quatre roues pourvue d'un moteur de 60-70KW, qui doit servir à creuser, charger, remblayer et niveler des sols rocheux ou marécageux; et 22 véhicules tous usages à treuil autonome. Ces derniers comprennent quatre catégories : 3 véhicules munis d'un treuil à colonne et d'une lame de remblayage; une haveuse à lame de remblayage pour abattre les buissons et découper l'asphalte; 8 véhicules munis d'un treuil à colonne; et 10 véhicules de dragage à lame de remblayage. On peut obtenir tous les documents de l'appel d'offres, contre paiement de 260 \$ US (non remboursables) en faveur de l'ERBE; numéro de compte 209-06245, Banque nationale de Hongrie. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Buda-pest. Télécopieur : (Code destination 61) 224558 (CDA H).

**NIGERIA** -- La Nigeria Sokoto Agricultural and Rural Development Authority (SARDA) a lancé un appel d'offres, clôturant le 12 janvier, en vue d'acquérir les équipements suivants : 5 000 poulies de commande à traction animale (caution de soumission ou garantie bancaire : 9 000 \$ US); 300 pompes à essence de deux pouces de diamètre (caution de soumission ou garantie bancaire : 20 000 \$ US); 1 000 pompes à essence de trois pouces de diamètre; 100 moulins à céréales fonctionnant à l'essence (caution de soumission ou garantie bancaire : 30 000 \$); 100 moulins à céréales à moteur diesel; 2 000 générateurs de 1,5 KVA (caution de soumission ou garantie bancaire : 30 000 \$ US); et, enfin, 1000 motocyclettes (caution de soumission ou garantie bancaire : 30 000 \$ US). La préférence sera donnée aux articles fabriqués au Nigeria. On peut obtenir tous les documents de l'appel d'offres contre paiement de 300 \$ US (non remboursables) en communiquant avec : Sokoto Agricultural and Rural Development Authority, Abdullali Fodio Road, PMB 2245, Sokoto, Nigeria. Tél. : (01) 4993829. Télécopieur : 296298.

**REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE ALLEMANDE** -- Dans le cadre d'un vaste programme de modernisation des industries électriques et électroniques est-allemandes, l'agence d'Etat Interter est en train d'explorer le marché international des machines et des robots économiseurs de travail. Envoyer son catalogue et son profil d'entreprise à M. Siegfried Groke, Interter GMBH, Internationales Handelszentrum, Friedrichstrasse, 1086, Berlin, GDR. Télécopieur : 114381. (Renseignements reçus le 17.XI.1988.)

**REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE ALLEMANDE** -- La R.D.A. est en train d'explorer activement les marchés internationaux en vue

d'acquérir les équipements les plus perfectionnés qui faciliteraient la modernisation de son industrie forestière, de ses scieries et de ses menuiseries. Envoyer catalogue et profil d'entreprise à M. Gunter Marbach, WMW Export-Import, Chaussestrasse 11-112, 1040 Berlin, GDR. Télécopieur : 112804/05/06 WEMEX. Télécopieur : 011-3002-06. (Renseignements reçus le 17.XI.1988.)

**REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE ALLEMANDE** -- L'entreprise est-allemande Limex, qui importe des projets de construction d'hôtels et de bureaux clé en main, est en train de passer des contrats concernant plusieurs nouveaux hôtels, afin de répondre à une certaine expansion de son industrie touristique. En gros, 70 à 80 % de l'ensemble des services (y compris les contrats de gestion) et des produits destinés à ces

projets, proviennent d'entreprises extérieures à la R.D.A. La société Limex s'occupe également de travaux de construction dans 40 autres pays, notamment dans le tiers-monde, et prendrait une part essentielle à la construction éventuelle de l'ambassade du Canada à Berlin. Envoyer un profil d'entreprise détaillé (y compris projets de référence) et, si possible, une cassette vidéo, à Dr. Peter Janz, Limex-Bau Export-Import, Neue Jakobstrasse 5-7, 1020 Berlin, RDA. Télécopieur : 114968. (Renseignements reçus le 14.XI.1988.)

**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.

## Bons tuyaux 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.

**Kenya** -- Programme sanitaire visant à : améliorer les installations sanitaires rurales afin de seconder plus efficacement les grands hôpitaux centraux; établir un régime organisationnel favorable à l'organisme donneur dans le secteur visé; et renforcer les mesures favorables à la planification des naissances dans les régions rurales. (Ministry of Health, AFYA House, Cathedral Rd., P.O. Box 30016, Nairobi, Kenya).

**Madagascar** -- 1) Crédit d'ajustement structurel visant à subvenir aux dépenses publiques et à consolider les efforts d'adaptation entrepris jusqu'ici. Prêt : environ 115 millions. (Ministère des Finances et de l'Agriculture, Antananarivo, Madagascar). 2) Programme de protection et de gestion de l'environnement en vue d'aider le gouvernement à mettre en oeuvre sa politique en appliquant des mesures de protection et d'organisation des divers aspects de l'environnement biologique, notamment les parcs nationaux, les réserves et les zones-tampon environnantes; en assurant la sécurité et la gestion des terrains, la conservation des sols et les opérations agroforestières; en organisant l'éducation en matière d'environnement, la formation professionnelle et la communication; et l'établissement d'institutions environnementales, l'enrichissement de la banque de données, la promotion et la recherche. Prêt : environ 19,5 millions. (Ministère de l'Élevage et des Pêches, Antananarivo, Madagascar). 3) Projet du secteur financier visant à prévoir une ligne de crédit pour les investissements du secteur privé, ainsi qu'une allocation destinée à la restructuration et à la réorganisation des entreprises du secteur public. Prêt : 46,2 millions. (Banque centrale de Madagascar, B.P. 550, Antananarivo, Madagascar. Télécopieur : 317 BACEREMA TANA. Tél. : 207-51/52).

**Malawi** -- Deuxième phase d'un projet éducatif visant à faciliter la construction de nouvelles écoles, et à fournir l'aide et la formation techniques capables d'appuyer les politiques adoptées et les améliorations de la gestion sectorielle. Prêt : environ 20 millions. (Ministère de l'Éducation, B.P. 328, Lilongwe, Malawi. Télécopieur : 988-44636. Tél. : (265) 733-922).

**Mali** -- Projet de gestion de l'environnement visant à financer toute une gamme d'activités multisectorielles concernant la gestion des res-

sources naturelles aux trois paliers. Prêt : 20 millions. (A déterminer).

**Mauritanie** -- Aménagement d'un réseau d'irrigation privé, et réorganisation sélective de projets d'irrigation d'utilité publique. Prêt : 15 millions. (A déterminer).

**Niger** -- Poursuite des activités visant l'amélioration des services agricoles, en particulier dans les domaines de la formation professionnelle et, s'il y a lieu, de l'organisation du crédit. Prêt : 20 millions. (A déterminer).

**Nigeria** -- Etablissement d'un système d'achat, d'entreposage et de distribution, et prescription d'une liste de produits pharmaceutiques sans danger, bon marché et efficaces destinés aux hôpitaux fédéraux et aux programmes sanitaires de quatre Etats nigériens. Prêt : 55 millions. (Ministère fédéral de la Santé et ministères de la Santé des Etats de Bendel, Cross River, Kwara, et d'un autre Etat. Secrétariat fédéral, Ikoyi, Lagos. Tél. : 684409).

**Paraguay** -- Cinquième phase d'un projet éducatif visant à élargir les programmes de l'élémentaire et du secondaire, et conçu pour améliorer la gestion et les finances sectorielles. Prêt : 10 millions. (Ministère de l'Éducation et de la Culture. Chilé 849 Asuncion, Paraguay. Tél. : 595-21-41584).

**Sénégal** -- Programme de restructuration du secteur financier (composantes du programme à définir. Prêt : 13,9 millions. (A déterminer).

**Somalie** -- Mesures de soutien destinées au programme de réorganisation de l'enseignement primaire. Prêt : 27 millions. (Ministère de l'Éducation, Mogadicio, Somalie).

**Tanzanie** -- Réorganisation de l'arboriculture, axée principalement sur le cocotier et l'acajou. Prêt : environ 35 millions. (Ministère de l'Agriculture, P.O. Box 9192, Dar es Salaam, Tanzanie. Télécopieur : 411246. Tél. : 27231).

Les documents se rapportant aux projets peuvent être empruntés au MinAffex. Les nouveaux clients devraient communiquer d'abord avec la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (tél. : 613-992-8054) ou avec le centre Info-Export (tél. sans frais : 1-800-267-8376; d'Ottawa : 993-6435) qui les mettront en rapport avec la Direction des services de bibliothèque.

Les anciens clients peuvent appeler directement Mmes Manon Guilbert au (613) 996-5703, ou Jo-Ann Nichol au 996-4042, de la Bibliothèque.

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).

### La Chine 'abat' de gros volumes de bois de Colombie-Britannique

D'après un article récent du *Journal of Commerce*, entre janvier et juin de cette année, les exportations de bois américaines vers la Chine auraient augmenté de 200 % par rapport à la même époque l'année dernière.

Quant au Canada, au cours des six premiers mois de 1987, il a vendu à la Chine pour 3,8 millions de dollars de bois et de produits tirés du bois. Mais pour la même période de 1988, les ventes ont atteint 29 millions de dollars. Une ou deux pressions sur une calculatrice, et on constate une augmentation faramineuse de 830 % !

Pour une grande part, ces ventes répondent à une commande, passée à une société de la Colombie-Britannique, pour la fourniture de 9 millions de pieds-planche de bois d'oeuvre, dont la valeur dépasse 3 millions de dollars.

Cette vente a été favorisée par des fonctionnaires, au MinAffex, qui ont aidé cette entreprise à organiser des réunions et des discussions de suivi avec des utilisateurs finals et des spécialistes de l'évaluation du bois d'oeuvre.

Maintenant que le contrat est signé, des fonctionnaires du MinAffex et le Conseil des industries forestières de la Colombie-Britannique cherchent des moyens de convaincre les Chinois de la souplesse d'utilisation de notre bois en tant que matériau de construction. A cet égard, on envisage des colloques d'étude et la construction de bâtiments témoins dans plusieurs villes de Chine.

Pour tout renseignement sur ces débouchés en Chine, communiquer, au MinAffex, avec M. T. Weinstein, Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PNC), au (613) 995-8747.

### Guide du marché gazier et pétrolier aux Indes

Le pétrole et le gaz sont en train de prendre place parmi les industries indiennes de premier plan.

Environ un tiers des recettes provenant du change étranger servent à défrayer les importations de pétrole et de gaz dans ce pays où la demande est supérieure à l'offre.

Au cours de son Septième plan quinquennal (1985-1990), l'Inde a consacré plus de 13 millions de dollars à la prospection, à la production, au raffinage et à la commercialisation du pétrole et du gaz. Et ce mouvement ne fait que s'amplifier. D'après les premières dispositions du Huitième plan quinquennal (1990-1995), les prévisions initiales font état d'une demande dépassant 10 milliards de dollars.

En luttant pour l'autonomie dans ces domaines, l'Inde offre aux entreprises canadiennes un marché d'exportation très prometteur.

Pour aider les entreprises capables de faire des affaires avec le secteur indien du pétrole et du gaz, le ministère des Affaires extérieures vient de publier un document intitulé *India's Oil and Gas Market - Opportunities for Canada*.

Ce guide d'information donne un aperçu de l'exploitation des ressources indiennes en matière de pétrole et de gaz, et décrit les principaux organismes qui composent ces industries; en outre, il expose le rôle de la représentation locale, les systèmes indiens d'adjudication, et l'aide offerte par le gouvernement canadien aux entreprises.

Pour obtenir gratuitement un exemplaire du guide, communiquer, au MinAffex, avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud (PST), au (613) 995-7689.

## Promotion des exportations en Chine

On a récemment confirmé à nos exportateurs canadiens que les importateurs chinois continueront de bénéficier de prêts à moyen et à long terme, pour leur permettre de financer leurs achats de biens et de services canadiens.

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a en effet annoncé la conclusion, avec la République populaire de Chine, d'un accord portant sur le renouvellement d'un mécanisme de financement concessionnel de 350 millions de dollars. Cette somme fait partie d'une ligne de crédit de 2 milliards de dollars signée le 27 octobre entre la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) et la Banque de Chine.

En offrant aux acheteurs chinois des possibilités d'emprunt concurrentielles, le mécanisme de financement concessionnel établi en 1986 appuie les efforts de nos exportateurs en Chine.

Le mécanisme de financement concessionnel a aidé un certain nombre d'exportateurs canadiens à conclure des ventes importantes dans certains domaines; par exemple: les télécommunications,

les industries chimiques et pétrochimiques et les machines servant à fabriquer des meules de rectification.

Ces succès ont permis à nos exportateurs d'établir une importante tête de pont en Chine, et d'ouvrir d'excellentes perspectives pour le Canada.

Pour citer M. Crosbie, « La Chine est l'un des plus importants marchés pour le Canada, et nos compétences sur le plan industriel correspondent aux priorités de développement que la Chine s'est fixées. Le renouvellement de cette ligne de crédit donne aux entreprises canadiennes tous les avantages financiers possibles pour les aider à prouver leur place sur ce marché primordial. »

La S.E.E. est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada chargé d'offrir des services d'assurance-crédit à l'exportation, des prêts, des garanties et d'autres services financiers. Pour tout renseignement sur les crédits à la Chine ou sur les services de la S.E.E., communiquer, à la S.E.E., avec Brendan Hawley, Service des communications, au (613) 598-2902.

## Publicité gratuite pour nouveaux produits

Voulez-vous un peu de publicité gratuite pour le nouveau produit que vous venez de lancer?

Les éditeurs de *Today World Trade Opportunities Digest* vous en offrent!

Pour promouvoir l'expansion du commerce international, ils offrent un service de publicité gratuite aux nouveaux produits fabriqués au Canada.

## Nos bardeaux à Singapour

Les bardeaux de cèdre canadiens pour toiture ont atteint de nouveaux sommets à Singapour.

Ce bois à grain uni et à texture fine coiffe aujourd'hui un grand nombre de bâtiments de Singapour, grâce aux exploits commerciaux de la Société Buck Company Pte. Ltd.

L'entreprise de Singapour commercialise, depuis cinq ans, le produit fabriqué par la *Seaboard Lumber Sales Co. Ltd.*, de Vancouver.

Les ventes ont décollé en 1983, lorsque Buck and Co. a construit, à l'occasion de l'Exposition SIEMEX, un stand exclusivement constitué de bois canadien: pin et cèdre pour la charpente, bois à copeaux et bardeaux de cèdre pour la toiture.

Or, ce sont ces derniers qui ont particulièrement retenu l'attention. L'expérience a été répétée en 1984 pour l'Exposition des constructeurs d'habitations (Homemakers Exhibition).

A la suite des deux expositions, Buck and Co. a continué sur sa lancée. En 1985, les ventes se faisaient au compte-gouttes. En 1986, les stocks étaient régulièrement écoulés; et en 1987, on commençait à être submergé par la demande.

Le directeur de la gestion de Buck and Co. estime que les ventes de bardeaux de cèdre pour toiture atteindront 500 000 \$ vers la fin de cette année. Ce succès est dû à leur excellente qualité. On les a d'ailleurs prescrits pour plusieurs projets du ministère des Travaux publics et de la Sentosa Development Corporation.

Buck and Co. espère commercialiser, en 1989, les bardeaux canadiens dans d'autres pays de l'ANASE, y compris la Malaisie et la Thaïlande.

Les bardeaux de cèdre rouge de l'Ouest canadien se vendent bien pour plusieurs raisons. Ils sont gracieux et attrayants et, qui plus est, ils sont extrêmement durables et résistent mieux au dépérissement que tout autre bois tendre canadien.

Publié à Singapour par la société Rightway Marketing and Trade Promotions, *Today World Trade Opportunities Digest* est vendu à un public international comprenant des importateurs, des exportateurs, des fabricants, des agents, des sociétés de vente sur catalogue, des associations commerciales et des chambres de commerce.

On y trouve des annonces de produits nouveaux et exceptionnels, une section sur les acheteurs éventuels, une autre qui fournit une liste de vendeurs, et une troisième sur les entreprises conjointes et les occasions de « faire de l'argent ».

Les entreprises canadiennes désireuses de se faire connaître dans *Today World Trade Opportunities Digest* devraient envoyer du matériel publicitaire concernant leurs nouveaux produits à: S.H. Lim, Marketing Manager, Rightway Marketing and Trade Promotions, Toa Payoh Central P.O. Box 221, Singapour 9131, République de Singapour.

## Le Mexique offre de bons débouchés à nos sociétés

A la suite d'un prêt récent de 300 millions de dollars accordé au Mexique par la Banque mondiale, les exportateurs canadiens pourraient trouver de nouveaux débouchés.

Ce prêt, annoncé par la banque de développement Nacional Financiero (Nafinsa), servira tout d'abord à moderniser les industries mexicaines des textiles et des pièces automobiles.

D'ailleurs, ce prêt représente moins du tiers de la somme requise pour moderniser l'industrie mexicaine. Il est même probable que des prêts étrangers serviront, à l'avenir, à moderniser diverses industries, dont la construction navale, la chaussure, les meubles en bois et les pêches.

Le prêt de la Banque mondiale permet au programme de modernisation industrielle mexicain de passer aux techniques de pointe; les exportateurs canadiens de machines et d'équipements destinés aux textiles et aux pièces automobiles devraient donc se préparer à nouer des contacts.

Pour tout renseignement sur les débouchés au Mexique, communiquer, au MinAffex, avec M. Don Butler, Expansion du commerce en Amérique centrale (LCT), au (613) 995-0460.

# Une « visite médicale » qui a rapporté gros

Ils sont venus, ils ont vu, et ils sont convaincus de l'excellence de notre industrie des fournitures médicales. C'était « mission accomplie » pour nos délégués commerciaux de Cincinnati qui ont organisé la mission d'achat au Canada de la Humana Inc. de Louisville (Kentucky), le deuxième groupement hospitalier à but lucratif des E.-U.

Au printemps dernier, le Bureau commercial du Canada de Cincinnati et l'Administration centrale à Ottawa ont organisé un programme d'une semaine pour deux responsables de la société Humana. Ceux-ci ont ainsi visité 25 entreprises, choisies d'avance, de fournitures médicales, et 5 centres de fabrication de Toronto et de Montréal.

Le but de cette opération ? Donner à Humana l'occasion de prendre contact avec d'éventuels fournisseurs canadiens, qui les aideront à

compléter leurs achats annuels évalués à environ 400 millions de dollars.

Suite à cette invitation, M. Richard K. Bray, direction des accords nationaux de la société Humana, a déclaré : « Je suis heureux de constater que le gouvernement canadien a pris l'initiative de cette démarche assez exceptionnelle. »

Or, après avoir soigneusement exploré les possibilités canadiennes, la mission a conclu que 19 entreprises sont « parfaitement capables » de fournir des produits à Humana à moyen ou long terme. 5 entreprises ont parlé directement avec les départements Conception/Construction et Affaires médicales de la Humana, et 3 autres sont en train d'évaluer les possibilités commerciales.

Si toutes les négociations en cours débouchent sur des contrats, on estime que la mission aura

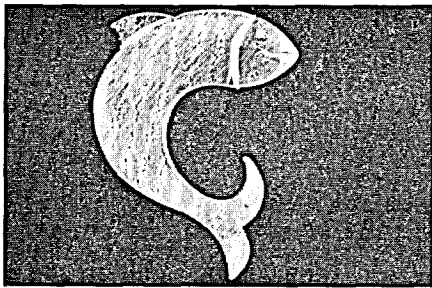
rapporté des ventes de 4 à 5 millions de dollars.

Mais la création de débouchés rentables pour nos entreprises n'est pas le seul résultat de la mission; en effet, les responsables de Humana ont également appris que nos fournisseurs sont fiables et que leurs produits sont de bonne qualité. Humana les a donc inscrits sur sa liste de préavis de demande ultérieure de qualification.

En plus des ventes mentionnées, la mission Humana a vérifié et confirmé que les succursales facilitent généralement l'accès aux débouchés des États-Unis pour les entreprises canadiennes.

Pour obtenir d'autres renseignements sur cette mission, communiquer, au MinAffex, avec M. E.C. Wang, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme aux États-Unis (UTW), au (613) 991-9481.

## Excellente pêche au salon de la Tunisie



international des pêches ». Dans cette ville se sont rencontrés plus de 100 exposants (du secteur public et privé) et près de 11 000 visiteurs.

Les exportateurs du Québec ont fait état de ventes importantes sur place; et chaque entreprise représentée a salué cette occasion de se lancer dans des projets d'envergure internationale.

Les quatre participants québécois -- Xactics Containers, Madelipeche Inc., Marlin Detroit Diesel, et le Groupe Roche Ltée se sont particulièrement distingués. Elles ont en effet remporté le « Poisson d'argent » (le second grand prix de l'exposition) « pour la qualité, l'originalité et la fiabilité de leurs produits et de leurs services »!

La participation de la délégation canadienne était organisée conjointement par la société Consultamex International et par la Sonat International (spécialisée dans le marché tunisien) en collaboration avec le ministère québécois des Affaires internationales et le ministère fédéral de l'Expansion industrielle régionale (MEIR).

Dans la foulée de ce triomphe, la Consultamex envisage d'organiser la participation canadienne à la prochaine exposition prévue pour 1990.

Pour se renseigner sur la participation, communiquer avec Consultamex, 315 est, boul. René-Lévesque, bureau 209, Montréal H2X 3P3. Tél.: (514) 499-1997. Télécopieur: (514) 499-0617.

Pour d'autres renseignements sur les débouchés en Tunisie, communiquer, au MinAffex, avec M. André Aubin, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), au (613) 998-0396.

## Invitation du Maroc

Casablanca -- L'Office des foires et des expositions de Casablanca vient d'annoncer pour février un Salon médical international.

D'après les organisateurs, cet événement offrira aux entreprises canadiennes une excellente occasion de prouver la qualité de leurs produits médicaux; et pour les participants de rencontrer d'éventuels agents et distributeurs marocains.

Même si le Salon médical international de Casablanca n'est pas parrainé par le ministère des Affaires extérieures (MinAffex), les entreprises canadiennes peuvent obtenir d'autres renseignements en s'adressant à l'ambassade du Canada, à Rabat. Télèx : (Code de destination 407) 31964M. Indicatif : (CDARABAT 31964M).

On peut également obtenir d'autres renseignements en s'adressant, au MinAffex, à M. R. Bilodeau, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), au (613) 990-8133.

## Protéger l'environnement à Taïwan, ça vaut le coup

Taipei -- « Les exportateurs canadiens sont en train de perdre du terrain dans la conquête des riches débouchés de Taïwan. »

Tel était le message non équivoque d'un récent article de *Financial Post* sur le gros marché des technologies de protection de l'environnement.

La Environmental Protection Administration (EPA), qui vient d'être créée, témoigne clairement que Taïwan est bien décidé à renforcer la protection de l'environnement.

Sous les auspices de l'EPA, quatre grands projets de lutte contre la pollution sont à l'étude :

- Lutte contre la pollution des cours d'eau : au cours des six prochains mois, 1,6 milliards de dollars US seront consacrés à moderniser les égouts sanitaires, les siphons d'égout utilisés par temps sec et les décharges marines.

- Lutte contre la pollution de l'air : au cours des six prochains mois, 2,9 milliards de dollars US y seront consacrés.

- Destruction des déchets solides : 913 millions de dollars US sont réservés à 15 grands projets concernant la destruction des déchets solides et la réparation des remblais le long des rives.

- Lutte contre les déchets dangereux : 62 millions de dollars US sont destinés à la construction d'incinérateurs à haute température et de centres de traitement des déchets.

En réponse au défi des exportateurs canadiens visant à augmenter leur part du marché en pleine expansion des technologies de protection de l'environnement, la Chambre de commerce du Canada a loué un espace sur le site de l'exposition ENPROTECH 89.

Parrainée par des associations gouvernementales et industrielles, dont l'EPA, ENPROTECH 89 sera une exposition internationale consacrée aux technologies de maîtrise et de protection de l'environnement.

Cinq grands domaines composeront le thème de cette exposition : les eaux résiduaires, la pollution de l'air, les déchets solides, la pollution des sols, et la lutte contre le bruit. Les équipements illustreront un large éventail de connaissances et de technologies.

Pour participer à l'exposition ENPROTECH 89, prévue du 7 au 11 mars au Centre du commerce mondial de Taipei (Taipei World Trade Center), communiquer avec Mme Bronwyn Best, Chambre de commerce du Canada, 55, rue Metcalfe, Ottawa (Ont.) K1P 6N4. Tél. : (613) 238-4000. Télèx : 053-3360. Télécopieur : (613) 238-7643.

Sfax -- Quatre entreprises canadiennes ont tenu la vedette au Salon international de la pêche et de l'aquaculture (SIPAT '88), qui s'est tenu récemment à Sfax, en Tunisie.

Ce salon, parrainé conjointement par les ministères tunisiens de l'Agriculture et des Pêches, avait pour but d'attirer en Tunisie une plus grande variété de produits de la pêche et de l'aquaculture.

Ce pays s'intéresse tout particulièrement aux : produits de la pêche, systèmes de congélation, d'emballage et de mise en conserve, bateaux de pêche, systèmes électroniques, bureaux de consultation et aux services de financement.

Au cours de la semaine du 1er septembre 1988, Sfax est devenu « la capitale mondiale et le forum

## Une foire géniale en Inde

La Nouvelle-Delhi -- Une excellente occasion s'offre aux entreprises canadiennes qui veulent profiter des débouchés du marché indien, actuellement en pleine expansion.

En outre, les entreprises canadiennes pourront étudier les réactions des consommateurs indiens à l'égard de leurs produits et de leur technologie.

Il s'agit de la 8e Foire indienne de l'Ingénierie (8th Indian Engineering Trade Fair) -- la vitrine des capacités industrielles de l'Inde -- qui aura lieu à la Nouvelle-Delhi du 19 au 26 février.

L'Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.) dirigera un kiosque d'information consacré à l'industrie canadienne. En outre, 40 de nos entreprises figureront parmi les exposants, mais 20 autres pourront présenter des catalogues et des documents consacrés à leurs produits.

Pour obtenir des renseignements sur les modalités concernant la présentation de documents au kiosque de l'A.M.C., communiquer avec : Trade Development, Canadian Manufacturers' Association, 1 Yonge Street, 14th Floor, Toronto M5E 1J9. Tél. : (416) 363-7261. Télécopieur : (416) 363-3779.

# Les Japonais mordus d'aliments canadiens

Les Japonais se sont entichés d'aliments importés. Et ce sont nos produits qui enflamment leur palais, notamment nos confitures, sirop d'éclair, moutarde, boeuf boucané, jus de fruit et de légumes, eaux minérales et saumon en boîte.

Ces produits ont récemment provoqué une débâche d'emplètes (3,5 millions de dollars) suite à la visite au Canada de la mission d'achat Seiyu.

Tout comme les autres nombreux événements organisés par l'ambassade du Canada au Japon et par notre consulat général à Osaka, cette mission avait pour but de mettre nos exportateurs en mesure d'exploiter l'accueillant marché japonais dans le secteur alimentaire.

Le 30 septembre dernier, le consulat général d'Osaka a organisé, avec le plus grand succès, une exposition alimentaire canadienne: 10 entreprises canadiennes d'aliments transformés ont empoché pour environ 500 000 \$ de commandes.

Dans le cadre de sa campagne de mise en marché, notre ambassade a également coordonné les activités de 63 foires alimentaires canadiennes, ainsi qu'un programme de publicité commerciale; en outre, il a établi un service de renseignements commerciaux pour l'alimentation en général et le poisson en particulier; il a aussi publié des rapports commerciaux sur le poisson, la tourbe, l'eau embouteillée et le frai de hareng.

Le Japon occupe le premier rang mondial des importateurs de produits alimentaires. En 1987,



*C'est appétissant ! -- Le salon canadien des aliments et des boissons a attiré les foules au consulat général du Canada à Osaka.*

Les importations ont atteint le chiffre record de 23,7 milliards de dollars; et tout porte à croire que ce record sera battu en 1988.

Les six premiers mois de cette année ont vu les importations alimentaires du Japon augmenter de 28 % par rapport à la même période en 1987.

Le Japon ne le cède qu'aux Etats-Unis pour les importations de denrées agricoles et de produits de la pêche. En 1987, l'ensemble de nos impor-

tations (pour les marchandises agricoles, les produits de la pêche et les denrées alimentaires) était évalué à 1,6 milliard de dollars, soit 23,6 % du total de toutes nos exportations au Japon.

À l'égard des aliments transformés, nos exportations ont grimpé en flèche (25 millions en 1985, 55 millions en 1987) et ne montrent aucun signe d'essoufflement. Entre juin et août, le secteur alimentaire a contribué au maintien d'un excédent quant à l'ensemble des échanges avec le Japon.

Entre janvier et juillet 1988, nous avons exporté au Japon pour 960 millions de marchandises agricoles, de produits de la pêche et de denrées alimentaires, soit 44,6 % de plus qu'en 1987.

En vue de renouveler ses exploits, le Canada participera également à Foodex '89, la plus grande foire alimentaire internationale du Japon, qui aura lieu à Tokyo du 7 au 11 mars. Et on envisage d'organiser d'autres expositions alimentaires exclusivement canadiennes.

Pour tout renseignement sur les débouchés au Japon et sur la participation à Foodex 89, 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 agroalimentaires (TAA), au (613) 996-3671.

## Pleins feux : Turquie

Istanbul --Dotée comme elle est d'une solide infrastructure industrielle, d'un régime d'importation libéral et d'une législation flexible en matière d'investissements étrangers, la Turquie offre des débouchés intéressants.

En outre, elle est particulièrement bien située pour la réexportation des marchandises vers l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord.

Etant donné ces nombreux avantages, le Conseil canadien du commerce avec la Turquie parait actuellement la Foire canadienne '89 - Technologie et Commerce.

Considérée comme l'un des principaux événements canadiens prévus en Turquie, la Foire sera consacrée au transfert de technologies et à l'exportation de marchandises et de services canadiens. Au premier plan, la transformation des aliments et l'agroalimentaire, l'emballage, les fournitures d'hôtels, les matériels de défense, les transports, et le traitement des données.

Prévue du 22 au 25 février, la Foire accueillera de 30 à 40 entreprises canadiennes à la recherche de distributeurs, d'agents ou de partenaires pour entreprises conjointes ou accords de licence.

Les entreprises canadiennes désireuses de participer à la Foire peuvent obtenir une aide financière dans le cadre du programme d'études exploratoires (transfert de technologies) établi par la Direction de la coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), ou dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) du MinAffex.

Pour participer à la Foire, communiquer avec M. Jean Lamothe, SIRTEC Inc., 555 est, boul. René-Lévesque, 9e étage, Montréal H2Z 1B1. Tél. : (514) 866-1633. Télécopieur : (514) 861-0281. Téléc. : 055-60388.

Pour tout renseignement sur les débouchés en Turquie, communiquer, au MinAffex, avec M. Gary Scott, Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie en Europe de l'Ouest (RWT), au (613) 995-6439.

## L'Italie à l'heure de l'informatique

Milan -- Les exportateurs canadiens vraiment désireux de pénétrer le marché italien de la technologie de l'information auraient intérêt à participer à l'exposition SMAU.

Tel est l'avis unanime de toutes les entreprises canadiennes qui ont pris part à SMAU 88 (la seconde exposition européenne consacrée aux matériels et logiciels ainsi qu'aux périphériques et aux équipements et accessoires de bureau) organisée à Milan à la fin de septembre.

Neuf entreprises canadiennes figuraient parmi une foule de plus de 1 800 exposants, dont plus de la moitié venait de l'étranger.

Le contingent canadien au stand national du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) a attiré beaucoup de monde.

Certains étaient là pour la première fois, afin de faire connaître leurs produits; d'autres étaient des exportateurs chevronnés qui songeaient à établir une filiale italienne; mais tous les exposants canadiens en sont revenus satisfaits.

En général, les exposants canadiens ont été impressionnés par l'ampleur de l'exposition, l'intérêt des visiteurs et la qualité des produits. Tous ont fait état de contacts très fructueux avec des acheteurs, des agents et des distributeurs italiens.

Les ventes canadiennes réalisées sur place ont rapporté 216 000 \$, et on s'attend à 5 millions de dollars de plus au cours des 12 prochains mois.

Institué en 1964, SMAU prend toujours plus d'importance, confirmant son rôle essentiel pour l'exploration de ce marché en Italie.

En 1987, le marché italien des ordinateurs personnels a accusé une croissance d'environ 33 %. Quant aux services d'information et aux logiciels, ils ont connu un taux d'expansion de 26,6 %.

On est déjà en train de songer à la participation du Canada à SMAU 89. Les entreprises qui s'intéressent à ce débouché devraient communi-

quer, au MinAffex, avec la Direction de l'expansion du commerce, de l'investissement et de la technologie en Europe de l'Ouest (RWT), au (613) 995-9403.

## Et vogue la galère !

Montréal -- Qu'obtient-on en combinant la Conférence technique annuelle de l'Association des Industries maritimes canadiennes (AIMC) avec l'Exposition canadienne de la construction navale et de l'offshore (ECCNO) ? Réponse : la plus grande conférence et exposition des techniques maritimes organisée au Canada.

« Suite au succès retentissant de la dernière manifestation de l'ECCNO, nous avons décidé d'inclure ECCNO 89 dans la conférence de 1989 », a déclaré le président de l'AIMC, M. J.Y. Clarke.

La participation de l'ECCNO fera de la 41e Conférence technique de l'AIMC un événement à ne pas manquer. L'exposition, à l'Hôtel Reine Elisabeth, à Montréal, comprendra plus de 100 kiosques et stands; c'est dire que les espaces se louent rapidement. Plus de 40 sociétés canadiennes ont déjà confirmé leur participation.

En outre, on est fier d'annoncer la participation d'un groupe d'experts internationaux qui traiteront divers sujets, notamment : « La gestion de la construction et du projet relatifs au brise-glace ODEN », « Les applications navales des moteurs diesel », « La résistance des navires dans la glace compacte », et « Les incinérateurs marins ».

Pour tout renseignement sur la participation à ECCNO 89 et à la 41e Conférence technique de l'AIMC, du 20 au 21 février, communiquer avec Mme Joy MacPherson, Secrétaire-trésorière, Association des industries maritimes canadiennes, 801-100, rue Sparks, Ottawa (Ont). K1P5R4. Tél. : (613) 232-7127. Télécopieur : (613) 232-2490. Téléc. : 053-4848.

## Règles à suivre pour les contrats de la Banque

« Un homme averti en vaut deux. »

Tel est, en quelques mots, le message adressé par les agents d'achat pour la Banque mondiale aux soumissionnaires éventuels des contrats financés par la Banque mondiale.

Cet organisme, le plus grand donateur du monde, prête plus de 17 milliards de dollars US par an aux pays membres du tiers-monde. Ainsi, sur ce montant, les pays « développés » ont récolté plus de 12 milliards de dollars qui ont servi à payer pour des marchandises, travaux publics, services.

La Banque mondiale assure le financement, et vérifie ensuite si les formalités d'achat sont bien observées; mais les achats proprement dits incombent aux emprunteurs.

Or, d'après des responsables de la Banque mon-

diale, « les erreurs stupides » commises involontairement par les soumissionnaires lors des formalités d'achat peuvent donner des cauchemars.

Prenons l'exemple d'un bureau de consultation qui a fait une offre concernant un projet de la Banque mondiale, mais qui s'est très mal classé au chapitre « personnel », simplement parce qu'il n'avait fourni qu'un C.V. d'une page pour chacun de ses cadres supérieurs. Les responsables ont supposé à tort que les évaluateurs connaissaient suffisamment ces cadres pour se dispenser de résumés précis, d'où le rejet de son offre.

Et il y a le cas de l'entreprise dont l'offre a été rejetée car elle est arrivée cinq minutes trop tard.

Bref, une foule de désastres. Ces désastres sont innombrables. Or, selon un porte-parole de la

Banque mondiale, on aurait pu les éviter en observant quelques règles très simples, soit :

- **Ne faites aucune supposition.** Cette règle s'applique aussi bien aux équipements qu'aux services de consultation ou aux travaux publics.

- **Demandez des précisions.** S'il y a doute, demandez d'autres détails. Une seule erreur, et vous êtes éliminé.

- **Ne changez rien au mandat.** Ne cédez pas à la tentation de négliger certaines spécifications parce que vous croyez avoir quelque chose de mieux à offrir. Si vous avez d'autres solutions à proposer, faites le savoir à la Banque mondiale ou à l'emprunteur. Si cela vous est impossible, offrez votre article (ou votre méthode) à titre d'option, mais remplissez le document de l'appel d'offres conformément aux directives. Ne faites aucun changement ni aucune substitution.

- **Signez vous-même la proposition.** La plupart des appelants exigent la signature d'un cadre supérieur de l'entreprise. Or, nombre de propositions ne comportent que la signature d'un agent.

- **Présentez votre offre dans le délai prescrit.** Cela va de soi. Cependant, nombre d'offres sont refusés pour cause de retard. Prévoyez certains délais : le pire est toujours sûr; donc, pas de risques inutiles, afin d'éviter l'exclusion après avoir consacré tant d'heures à votre proposition.

On peut obtenir un jeu complet de lignes directrices auprès de la Banque mondiale qui offre également chaque mois des colloques à l'intention du monde des affaires.

Pour tout renseignement sur les services offerts par la Banque mondiale, communiquer avec M. Richard Roy, conseiller commercial, Bureau des relations avec les institutions financières internationales, ambassade du Canada, Sheridan Circle Chancery, 2450 Massachusetts Ave., N.W., Washington D.C. 20008-2881. Tél. : (202) 483-5505. Téléx : 0089664 (DOMCAN A WSH).

## Les aliments canadiens font fureur à SIAL

(Suite de la première page.)

9 millions de dollars que les ventes sur place ont rapportés au Canada; sans compter les 44 autres millions de dollars que SIAL devrait nous valoir au cours des 12 prochains mois. D'autre part, on a nommé 3 agents commerciaux, et 14 autres devraient être nommés prochainement.

Trois associations et 22 entreprises canadiennes de produits alimentaires ont présenté « un goût du Canada » à l'occasion de SIAL '88. Parmi les produits en vogue qu'elles ont offerts, on notera : les myrtilles (bleuets) sauvages, le

saumon frais et congelé, les pizza, le frai de saumon, les volailles, les grains spéciaux, les mollusques et crustacés, les sardines, les biscuits au sésame, le sirop d'érable, les casse-croûte aux fruits naturels, les légumes congelés et le homard.

Pour obtenir d'autres renseignements sur SIAL '88, ou sur d'autres expositions semblables, 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 commerciales (RWTF), au (613) 996-4344.

## Les banques de développement dévoilées

Faute de renseignements essentiels, vous hésitez à vous lancer dans un projet lié à une banque de développement?

Voici de l'aide; et non seulement vous l'avez presque sous la main, mais il vous suffit, en principe, de la demander, par téléphone, lettre ou télex.

La riche bibliothèque du ministère des Affaires extérieures (MinAffex) possède, entre autres avantages, une section de références spécialisée au service des banques de développement régional.

Les experts-conseils, tout comme les fonctionnaires ou les cadres d'entreprise, peuvent consulter le Service de renseignements et Banques de développement pour obtenir les informations les plus récentes sur les projets parrainés par la Banque mondiale, la Banque interaméricaine de développement, la Banque asiatique de développement, et la Banque africaine de développement.

Ils s'agit d'un service complet et tenu à jour. On y trouve des documents de projets et des matériels connexes, y compris des rapports d'évaluation, des profils de projets, des feuilles de données techniques, des résumés d'exploitation, des formules-types d'achat, des modalités de soumission et des informations concernant les cycles de projets. Tous ces documents sont disposés et indexés par noms de pays et dates. S'il y a lieu, le personnel de la bibliothèque consulte Scan-A-

Bid, une banque de données en direct qui comporte des avis d'achats, des sommaires des opérations bancaires et des textes de contrats.

La bibliothèque reçoit les documents de projets après qu'ils ont été retenus pour l'approbation du directeur général de la Banque.

La bibliothèque offre également toutes sortes de documents et d'ouvrages de référence, y compris la revue des Nations-Unies *Development Business*, qui paraît tous les quinze jours.

Pour avoir accès, la première fois, au Service de renseignements et Banques de développement, il faut être parrainé par un agent commercial du MinAffex. Si vous n'en connaissez aucun, il vous suffit de communiquer, au MinAffex, avec la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement, au (613) 992-8054, ou d'appeler gratuitement Info-Export, au 1-800-267-8376; un agent commercial consultera la bibliothèque pour vous fournir des renseignements. Par la suite, vous pourrez vous adresser directement au Comptoir de renseignements de la bibliothèque.

Pour obtenir d'autres renseignements sur le Service de renseignements et Banques de développement, communiquer directement avec Mme Manon Guilbert, Bibliothécaire préposée aux documents internationaux, au (613) 996-5702; ou avec Mme Jo-Anne Nichol, Bibliothécaire préposée au traitement des documents, au (613) 996-4042.

### 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)

*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.

ISSN 0823-3349

Canadä

CAI

EA

C16

V6 #20/88

DOCS

# CanadaExport



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 6, NO. 20

DECEMBER 15, 1988

## Free Trade bill tabled in House of Commons

On December 14, 1988, the Canada-United States Free Trade Agreement Implementation Act was tabled in the House of Commons.

Apart from a limited number of technical corrections, the new bill is the same as Bill C-130 (the previous bill tabled on free trade) and covers all legislative changes required to implement the Agreement.

Under the Free Trade Agreement, a number of changes will come into effect as outlined below.

### Tariffs:

Tariffs will be completely removed on 15 per cent of dutiable bilateral trade. (Items such as computers and equipment, fur and fur garments, fresh frozen fish, animal feed, whisky, skis and skates, will cross the border duty-free--if they are of Canadian or U.S. origin).

Tariffs will be reduced by 20 per cent on one-third of dutiable traded goods, with a further 20 per cent reduction each year until these goods be-

come duty-free on January 1, 1993. (Goods in this category include machinery, paint, furniture, paper and paper products, hardwood plywood, petroleum and after market auto parts).

On the date of entry into force, tariffs on the remaining dutiable goods will drop by 10 per cent. Each year thereafter, tariffs will drop by a further 10 per cent until the goods become duty-free on January 1, 1998. (Items in this category account for about 50 per cent of dutiable bilateral trade and include clothing, footwear, textiles, appliances, most processed foods, drugs and cosmetics).

### Embargoes:

Canada will lift its embargo on the importation of used or second-hand airplanes and on used cars, eight years old or older. The age restriction on imported used cars will drop by two years each year until the embargo is eliminated on January 1, 1993.

On the same date, the U.S. will lift its embargo on lottery tickets and printed paper used as lottery tickets.

### Cross-Border Temporary Entry Procedures:

New rules governing temporary entry of Canadian citizens (business visitors, professionals, traders, investors, and inter-company transferees) into the United States will be introduced. These new rules are based on reciprocal access for Canadian and American business travellers to the other market, and will streamline entry procedures.

### Wine and Spirits:

Discriminatory mark-ups (beyond a permissible 'cost of service' charge) on distilled spirits will be eliminated immediately. Discriminatory mark-ups on wine will be reduced immediately by 25 per cent, with further reductions of 25 per cent on January 1, 1990, and of 10 per cent each following year until the differential is removed

## Significant gains made at GATT meeting

"The GATT is alive and well, albeit with some aches and pains," commented Minister for International Trade John C. Crosbie at the Montreal Ministerial Meeting (MMM) in which finance and agricultural ministers from 105 countries participated.

Held from December 5 to 9, the MMM was the mid-term review of the Uruguay Round, the 8th major round of the Multilateral Trade Negotiations (MTN) of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). The basic purpose of the meeting was to review progress in the Uruguay Round to date and provide direction for the final two years of negotiations.

In addition to hosting the meeting, Mr. Crosbie played a key role in its overall management and chaired an informal group of ministers which sought agreement on a number of issues of importance to Canada, including market access.

Long-term agricultural reform was also of special concern to Canada. While the lack of progress in this area was disappointing, a special meeting will be held in Geneva in April to try to break the deadlock between the U.S. and the European Community.

"The decision to extend this phase of the negotiations until April is a rational response to developments over the past week," said Crosbie. "It preserves the best of what we achieved this

week and gives us time for cool re-examination of the problem areas. But most importantly, it prevented a stalemate, which might have jeopardized the not insignificant gains we made here."

The "not insignificant gains" were, briefly:

**Market access**--a framework was developed for negotiating the greatest possible reduction in tariff and non-tariff barriers, including those affecting exports of resource-based products at all stages of processing.

**Dispute settlement**--a provisional agreement was achieved to improve the establishment and functioning of GATT panels and reduce the possibilities for delay in settlement of disputes. Greater flexibility will be provided by expanded use of arbitration, conciliation and mediation procedures.

**Trade in services**--Ministers agreed that substantive negotiations should intensify on a multilateral framework to be applied to the broadest range of service industries possible, and should involve progressive liberalization of trade impediments. A comprehensive services agreement would secure and enhance access to world markets for service industries.

**Tropical products**--Canada contributed to an important package, to be implemented as early as

Turn to page 6--GATT

## It's time to prepare for Europe 1992

The Montreal Ministerial Meeting (MMM) is now over but discussion of key topics and their significance for Canada continues--chief among them, Europe 1992.

The year 1992 signifies the completion of one single market within the 12 member states of the Economic Community (EC), a move that should eliminate all internal barriers to the free circulation of goods, people, capital, and services.

The program is intended to cover all markets, without exception--and will probably have a profound effect on the international competitive environment for Canadian business.

The rationale for the single market program is

economic growth and competitive edge. European business and governments concluded that, in order for Europe to compete on an equal footing with such "giants" as the United States and Japan, it had to achieve the economies of scale, in both manufacturing and research, offered by a single market of over 320 million people.

As Canada's second largest market after the United States, the European Community is an important trading and economic partner. Our two-way trade for the first six months of 1988 was approximately \$14 billion. In 1987, the Community accounted for some \$9.5 billion or 7.6 per

Turn to page 3--TIPS

Turn to page 6--FTA

### INSIDE

LATEST ISSUE

DERNIER NUMERO

- Tender calls, World Bank projects offer good sales leads to international markets ..... 2
- The table is set for food show in Saudi Arabia ..... 4
- *CanadaExport* questionnaire seeks input from readers ..... 4
- A billion-dollar market there for the taking ..... 5

# Good sales prospects from around the world

**BRITAIN**--A U.K. distributor seeks a Canadian company willing to research, develop and fund a patented double-block dry walling system to be used in the construction industry. Companies interested in exploring this venture should contact K.C. Jackson, 165 Gudge Heath Lane, Fareham, Hants, U.K., PO15 6PR. Tel: 0329-289-999. (Notice dated Nov. 22, 1988).

**BRITAIN**--Canadian manufacturers of industrial control equipment--specifically proximity switches and photo-electric sensors--are being sought by a U.K. company. Interested Canadian firms are invited to contact J.M. Healey, Product Manager, Uni-Chains (UK) Ltd., Birmingham Road, Hopwood, Birmingham, U.K. B48 7AL. Tel: 021-445-2400. Telex: 335567 SLATOP G. (Notice dated Nov. 10, 1988).

**BRITAIN**--A Middlesex company, specializing in electronics, seeks Canadian suppliers of a variety of goods. Canadian exporters interested in pursuing this market, should contact J.J. Runnalls, Director, Zebec Ltd., 10 Bays Farm Court, 480 Bath Rd., Longford, West Drayton, Middlesex, U.K., UB7 ODY. Tel: SLOUGH (0753) 686339. Telex: 923753. Ref. M0902. (Notice dated Nov. 4, 1988).

**BRITAIN**--Canadian manufacturers of leather executive goods (brief cases, attache cases, etc.) and other fancy leather goods are being sought by an export-import agent in Wales. Canadian firms are asked to direct enquiries to B.W. Jenkins, Export-Import Agent, P.O. Box 7, Abergavenny, Gwent NP7 6XF, Wales, U.K. Tel: 0873-5952. (Notice dated Nov. 7, 1988).

**BRITAIN**--On behalf of a client in Pakistan, a

London-based trade promoter seeks Canadian manufacturers of trenchers that are capable of laying large-diameter (72 inches), underground pipes. Canadian firms interested in this opportunity should contact F.H. Burney, 16 Gloucester Road, London SW7 4RB, U.K. Tel: 01-581-1856. Telex: 925504 BURNNEY G. (Notice dated Nov. 7, 1988).

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--A company here would like to establish a long-term relationship with a Canadian producer of kraftliner/fluting/pulp. Interested companies should submit a corporate brochure and descriptive material to Norbert Flick, Director, Transinter Direktionsbereich Grunstoffe, Syringeweg 21, 1055 Berlin. Telex: 112371/72, 113084. (Telex dated Nov. 18, 1988).

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--With the expansion of this country's paper industry, a local export-import company requires a variety of screening cylinders, baskets and drums. Specifications are: 14 screening cylinders of quality steel (for DRS 4, cut 400 x 450 mm); 12 cylinders (for DRS 6, cut 600 x 662 mm); one bipartial screening drum (for ZS 1-hole system S, standard 60 degrees); one bipartial drum (for ZS 2-hole system S, standard 60 degrees); two bipartial drums (for ZS 3-hole system S, standard 60 degrees); eight screening baskets (for vertical screen size 21/22); 11 screening cylinders (for DRS 6); one screening basket (for Voith vertical sorter, size 12); one screening basket for Lamort sorter, SP 800; and five screening baskets (for Cowan sorter CS). Canadian companies interested in this market should send

several copies of product literature and corporate brochures to H. Schulte, Fortschritt Land-Maschinen Export-Import, Bruno Taut Strasse 4, Postfach 1185, Berlin. Telex: 112522 FLM DD. (Telex dated Nov. 21, 1988).

**GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC**--This country's state agency, Interfer, seeks Canadian suppliers of: galvanizing equipment (used in the machine manufacturing industry); electrical and power industry and transmission equipment; small and fractional horse power motors (used in industrial equipment, small appliances, toys, cameras, and record players); and energy-saving/pollution-control equipment and technology (for lignite power industry). Manufacturers interested in any of these markets, especially those firms successful in Western Europe, should submit several copies of descriptive product literature and corporate brochures to Interfer International Business Agency, Internationales Handelszentrum, Friedrichstrasse, 1086 Berlin. (Telex dated Nov. 21, 1988).

**HUNGARY** - Under a World Bank power project, three tenders have been issued on behalf of the Hungarian Electricity Trust. Under IFB No. IE-6608, the first (bid closing date: January 19), calls for the supply of environmental monitoring equipment, in two separate schedules as follows: A) a mobile measuring station/van for monitoring, controlling and testing flue gases in discharge flues and chimneys of various power station boilers. Also required are: computerized data acquisition, evaluation and documentation; SO<sub>3</sub> meter; SO<sub>2</sub> meters(3); CO meters(2); CO<sub>2</sub> meters(2); O<sub>2</sub> meters(2); hydrocarbon meter; NO/NO<sub>x</sub> meters(3); flue gas dust concentration meters(5); flue gas flow meters(2); flue gas humidity meter; flue gas pressure measuring device; flue gas temperature measuring device; absolute pressure measuring devices(18); sampling and preparation system; data logger; and components of sampling system for reserve analyzers. B) Portable flue gas analyzers supplied with CO meters(16), O<sub>2</sub> meters(19), and sampling and preparing systems(35). Bids will be accepted and evaluated for each schedule separately and will not be accepted for quantities or items less than specified. The second tender (IFB No. IE-6518; bid closing date: January 25) calls for the following equipment to rehabilitate the control system of two 200-megawatt, steam turbines in the Gargarin power station: 2 electronic control equipment units; 4 control valves with pneumatic drive; 2 indicator/recorder units; and 2 test and control devices. The third tender (IEB No. IE-7030; bid closing date: February 3), calls for two truck crane packages as follows: one 80-ton and one 50-ton truck crane complete with commissioning and training on site; and two 20-ton and one 16-ton truck crane with commissioning and training on site. Bidders may bid on either or both packages. Complete bidding documents for all tenders, available at a cost of US\$260 per tender (non-refundable), are available through ERBE, tel: (011-36-1)126-281. Telex: (61) 225442.

**POLAND**--Fencing-practice dummies are being sought by the Polish Sports Federation. The Federation can pay in hard currency. Canadian manufacturers of such equipment should send

## International pipeline to potential profits

From the Canadian Embassy in Washington comes a list of new projects currently under consideration for World Bank funding. Canadian companies will be eligible to bid on all projects which receive World Bank funding approval.

**Tanzania**--1) Rehabilitation of tree crop industry with emphasis on coconuts and cashews. Loan: Approximately \$35 million. (Executing agency: Ministry of Agriculture, P.O. Box 9192, Dar es Salaam, Tanzania. Telex: 411246. Tel: 27231). 2) Petroleum distribution improvement project. Loan: Approximately \$30 million. (Executing agency: Ministry of Energy, P.O. Box 91531, Dar es Salaam. Tel: 31433). 3) Program to support restructuring of industrial enterprises and financial intermediaries. Loan: Approximately \$100 million. (Executing agency: Ministry of Finance, P.O. Box 9111, Dar es Salaam. Telex: 46359. Tel: 21271). 4) Health and nutrition project to strengthen health services and improve, monitor and support population policy. Loan: Approximately \$20 million. (Executing agency: Ministry of Health, P.O. Box 9083, Dar es Salaam. Tel: 20261/27191). 5) Education program to support rehabilitation of secondary education and quality of management. Loan: Approximately \$30 million. (Executing agency: Ministry of Education, P.O. Box 9121, Dar es Salaam. Tel: 27211).

**Thailand**--Major expansion of approximately nine water supply systems, upgrading of about 30 systems and to include provision of maintenance tools and equipment. Loan: \$40 million. (Executing agency: Provincial Waterworks

Authority, 72 Chaeng Wattana Road, SOI 1, Lakso, Banghen, Bangkok 10210. Telex: 72080 PWWA TH. Tel: 5511028).

**Tunisia**--To provide assistance to the government's education and training reform program, with key policy actions related to employment and labour markets. Loan: \$120 million. (Executing agency: Ministry of Education and Social Affairs. Telex: Education 13044; Social Affairs 14268. Tel: Education 660616; Social Affairs 289801).

**Zaire**--Mining sector rehabilitation project to help restore and further develop the non-copper mining sector, with a view to improving the country's foreign exchange revenues and diversifying its exports. Loan: \$47.4 million. (Executing agency: Ministry of Energy and Mines, B.P. 500, 28-31 Avenue de la Justice, Kinshasa 1. UUU/143 171615Z UNTD9915).

External Affairs can make project documents available on loan. New clients should contact the Export Finance and Capital Projects Division of External Affairs (tel: 613-992-8054), or Info Export (toll-free: 1-800-267-8376; local Ottawa calls: 993-6435).

To pursue the project directly, contact the Trade Commissioner of the country involved (telex number is available from Info Export).

Information on World Bank projects is available from Richard Roy, Canadian Liaison Officer for the World Bank, 2450 Massachusetts Ave. N.W., Washington, D.C. 20008-2881. Tel: (202) 483-5505. Telex: 0089664 (DOMCAN A WSH).



# Tips for trading in a single European market

Continued from page 1

cent of Canada's exports, up 16 per cent from the previous year.

The Single European Market has the potential to significantly liberalize the market for all those interested in it. It will also mean that European companies will become more competitive.

Although increased competitiveness is a fact of life to which Canadian companies will simply have to adjust, there are positive sides to 1992.

For example, the single market should enable a Canadian company to operate at a Community level after having met just one set of standards and filed one patent or trademark application. As well, Canadian firms with a manufacturing and research presence in the Community will likely have access to Community-funded R&D projects. They will also be able to link up with European partners to crack markets such as those provided by public procurement.

One potential market is in telecommunications, where it is the intent of 1992 to open Community-wide competition on PTT contracts. This should see an end to the days when a member state PTT could invoke national preference or special technical requirements to refuse entry to a company in another member state.

The advantages of 1992 may be limited to Canadian companies capable of servicing the larger market. While this normally means large companies, smaller firms with niche products should also benefit by accessing that niche more easily throughout the Community. Companies intending to concentrate on a single member state market may find 1992 holds fewer advantages.

The target implementation date for the single

market is four years away, but Canadian businesses should be formulating their plans for 1992 now. Other EC trading partners--Norway, Sweden, Austria, Switzerland, Finland, and Iceland, whose economies rely heavily on trade with the EC--have begun to make their move.

To maintain market access, they have been working with the Community in defining industrial standards and ways to deal with product liability. They are positioning themselves directly in the market.

Swedish companies, for example, have begun to invest more heavily within the EC. American and Japanese firms are also placing investments within the Community. Canadian firms, while not totally absent, have not been numerous either.

What should Canadian business be doing to prepare for 1992?

Possible strategies would be to:

- establish a corporate presence, to secure access to the market, by means of investment;
- examine how a single market can facilitate your marketing strategy in Europe. There may be opportunities to expand in neighbouring countries of the Community at modest additional expense;
- monitor and encourage the evolution of industrial standards that can better represent Canadian interests;
- keep abreast of technological developments in Europe, bearing in mind Europe's goal of using the single market to regain technological excellence and competitiveness;
- be on the lookout for measures, either emerging from the single market or paralleling it, that could impact unfavourably on Canadian business interests. Problems are easier to remedy before specific measures are adopted by the

EC, after which time there may be no back-tracking.

Meanwhile, the Canadian government is actively analyzing what Europe 1992 portends for Canada. For example, under the direction of an interdepartmental Task Force, thirteen working groups are reviewing new EC directives and regulations, sector by sector--and assessing what impact they may have on Canadian exports.

The Force is working with business and industry associations and Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGITS) to ensure a thorough exchange of information and views on how best to prepare for the challenges ahead.

The Department of External Affairs has commenced the first phase of a three-part study on the single market. Phase I comprises a broad analysis of how Europe 1992 will restructure the European economy. To be completed in March 1989, the Phase I report will be available through the Department's International Trade Centres across the country, through business associations and at seminars scheduled for late spring 1989.

Phases II and III will examine the broader question of how the European restructuring will affect the Canadian economy as a whole, and how other EC trading partners are preparing themselves. Final reports are expected by fall 1989.

Further developments on Europe 1992 will be published in future editions of *CanadaExport*. In the meantime, companies interested in submitting written views and recommendations should contact their business or industry association, or send copies to the Department of External Affairs Trade Advisory Committees Secretariat (125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2; FAX (613) 996-7411).

## Good sales prospects from around the world

Continued from page 2

product brochures, along with prices, to E. Kowalczyk, Director, Polspport, Nowogrodzka 35/41, Warsaw, Poland. Telex: 81 3802 ZPSS. (Telex dated Nov. 22, 1988).

**TURKEY**--This country's State Hydraulic Works Department (DSI) has issued a tender (bid closing date **January 17, 1989**) for various tires and tubes. Specifications are: 800 each 650 x 15 tires and tubes; 800 each 600 x 16 tires and tubes; 340 each 750 x 16 tires and tubes; 50 each 1,000 x 20 tires and tubes; 300 each 1,300 x 24 tires and tubes; 1,000 each 1,200 x 24 tires and tubes; 1,000 each 1,000 x 20 tires and tubes; 400 each 900 x 2 tires and tubes; and 60 each 17.5 x 25 tires and tubes. A 10 per cent procurement and 3 per cent performance bond are required. Pricing is FOB-CIF-CF-Iskenderun. Payment is through irrevocable letter of credit. The post will obtain bidding documents (costing approximately \$45, and an additional \$40 for courier expenses) for interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** - With a bid closing date of **January 18, 1989**, the Turkish Directorate General of Mineral Research and Exploration (MTA) has issued a tender for an open-hole logging instrument mounted on a 6 x 4 or 4 x 2-drive truck with diesel engine (preferably General Motors), and complete with 7,000 ft. x 2 ft. logging cable, computerized surface digital logging system and open

hole sub-surface tools follows: 1 dual induction tool; 1 dual laterolog tool; 1 spherically focused log tool; 1 compensated neutron tool; 1 compensated density tool; 1 bore compensated density tool; 1 bore compensated sonic tool; 2 universal gamma-ray with S.P. tools; 1 (X-Y) type caliper tool; 1 4-arm dipmeter tool; 1 cement bond log with gamma-ray CCL tool; and 2 differential temperature tools. A bid bond of 3 per cent and 10-per cent performance bond are required. Pricing: FOB-CIF-Istanbul. Post will obtain complete tender documents available at a cost of \$420 (including courier expenses) for interested Canadian firms. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY**--The Turkish Electricity Authority (TEK) has issued a tender for transmission line conductors and galvanized shieldware. Required are: 15,000 tons of 954 KCMil ACSR 54/7 Cardinal-type conductors and 1,500 tons of 1/2-inch, 19-strand, E.H.S. galvanized steel shieldware. Bids close **January 26, 1989**. The bids must be accompanied by a 3 per cent bid bond and 10 per cent performance bond. The post will obtain bidding documents (costing \$135, with courier expenses being an additional \$60). Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY**--With a bid closing date of **January 20, 1989**, the Turkish Directorate General of

Mineral Research and Exploration (MTA) has issued a tender for station wagons. Required are: 110 3/4-ton station wagons (with two side and one rear door and featuring short wheel base, diesel-engine, and 4 x 4 drive); and 30 one and one-quarter ton, long wheel base station wagons, with the same specifications as above. Pricing is FOB-CIF-Istanbul. Payment is through letter of credit. A bid bond of 3 per cent and 10 per cent performance bond are required. Post will obtain bidding documents (at a cost of approximately \$550, including courier expenses). Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**TURKEY** - With a bid closing date of **February 2, 1989**, the Turkish State Highway Department has issued a tender for 6 rotary snow plows, mounted on truck or special carrier; min 2.5 clearing width, 1.5 m clearing height, 20 m casting distance; min. 4000 T/H capacity; with rotary type chute; and with spare parts. Bid bond and 5% performance bond required. Contact the Canadian Embassy, Ankara (Telex 42369).

**NOTE:** Unless otherwise stated, companies requesting bid documents will be billed for document/courier expenses. Canadian bidders should also be aware that export permits may be required for some of these products.

# The table is set for major Saudi food show

Riyadh--The menu reads like an exporter's dream meal.

Appetizer: one of the fastest growing and most stable markets in the Middle East.

Main course: a share in a market worth US\$5 billion.

Desert: a receptive audience of 6,500 buyers and specifiers.

There will be something to appease every appetite at Saudifood '89--the Kingdom's foremost food and equipment exhibition.

To be held from February 25 to March 1, in the Riyadh Exhibition Centre, Saudifood '89 presents an ideal opportunity for Canadian exporters to take advantage of Saudi Arabia's growing interest in Canada as a long-term supplier of quality food products, catering and food processing and packaging equipment.

In 1987, Saudi Arabia's total bill for food and agriculture imports was US\$5 billion. And as tastes become more sophisticated, food imports -

especially processed foods, fresh fruit and vegetables, dairy products, sugar, chocolate, meat, and soft drinks--are expected to rise.

And, as new hotels are built and old ones refurbished, there's been a dramatic rise in the demand for hotel and catering equipment. As well, the Kingdom's fast-growing agricultural output has

## SAUDIFOOD 89

معرض المأكولات السعودي ٨٩

resulted in a 15 per cent increase in the packaging equipment market.

It is under these favourable conditions that Saudifood '89 opens on February 25 to an audience that includes professionals and

specifiers from the private and public sections of the Kingdom and surrounding states of Bahrain, Oman, Qatar, North Yemen, and Kuwait.

Canada will be one of over 250 exhibitors at Saudifood '89, where the emphasis will be on food and non-food products, hotel and catering equipment and supplies, supermarket and shop-fitting equipment, food processing equipment, and packaging machinery and materials. Canadian specialty food products expected to be well received include: smoked fish, scallops, lobster, filet of beef, turkey, duckling, cheese, juices and confections.

Canadian companies are invited to participate in Saudifood '89, either in person or through product catalogues which will be distributed from the Canadian government stand. For further information, contact the Canadian representative for Saudifood '89, Derek Complin, Canadian Organizer, Unilink, 50 Weybright Court, Unit 41, Agincourt, Ont., K1S 5A8, tel: (416) 291-6359. Fax: (416) 291-0025, or W. J. Curran, External Affairs' Agri-Food Products Division, (613) 995-1774.

## Cut into Australia's pulp, paper industry

Brisbane--The Australian pulp and paper industry is expanding in a big way. And through participation in APPITA '89 (May 14 to 20) Canadian firms could make themselves better known to those "down under."

They could also cut into Australia's planned \$3 billion expansion of its pulp and paper industry. Among the major projects in Australia that are slated for development or expansion are the:

- construction of a new \$1 billion pulpmill in Tasmania by Associated Pulp and Paper Mills Ltd. (APPM) and Noranda Forest Inc.;
- building of a new pulpmill in Western Australia, valued at \$750 million;
- addition of a second newsprint line to Australian Newsprint Mills (ANM) Ltd.'s Albany plant and conversion of their newsprint lines at Boyer to a light-weight coating machine. (Both projects are valued at \$500 million); and
- construction by Daishowa Ltd. of a \$450 million pulpmill in northern New South Wales.

This past June the Department of External Affairs sponsored a mission to Canada of representatives from a number of the above companies.

Mission members were impressed with Canadian expertise and capability, but the delegates were unanimous in their view that few Canadian firms are well known "down under."

To build on the positive results of the mission, to heighten Canada's profile and to take advantage of the opportunities presented by the Australian pulp and paper industry, External Affairs is sponsoring a Canadian stand at APPITA '89--a national conference that attracts the major decision-makers and technical personnel from the majority of Australia's pulp and paper companies. Many of Canada's competitors will also be exhibiting at APPITA. The advice is, if you want to make your name and capabilities known--and perhaps cash in on some of that \$3 billion allocated for expansion in Australia's pulp and paper industry--APPITA is the place to be.

For information on how to participate in APPITA '89 and on current opportunities in Australia's pulp and paper industry, contact Brian MacKay of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST). Tel: (613) 995-7652.

## April fair in Puerto Rico

San Juan--What a difference a decade makes. Ten years ago, the Puerto Rico Manufacturers Association hosted its first Industrial Trade Fair. That year, approximately 150 companies displayed their wares to an enthusiastic audience of buyers from industry and management.

The Industrial Trade Fair is now the largest industrial equipment, supplies and services exposition in the Caribbean. This April it celebrates the beginning of its second decade and, in this context, extends an invitation to Canadian companies to take advantage of the opportunity to reach over 8,000 decision-making industrial buyers face-to-face.

Products on display at the Industrial Trade Fair will include air conditioning, heating and ventilating equipment, apparel industry supplies and equipment, buildings and grounds maintenance products and services, communications equipment and clock and signal systems, compressors, pumps and prime movers, computers, computer services, word processing and school micrographics, construction, contracting and building materials and services, electrical, electronic and illumination equipment, electrical power and distribution equipment, filters, seals, insulation materials and systems, chemicals, cranes and hoists, testing equipment, plant security and fire protection products and services, and processing equipment for the pharmaceutical industry.

Last year, six Canadian firms took part in the Industrial Trade Fair which filled the Clemente Coliseum to overflowing. Participants noted that invaluable contacts were made, excellent on-site sales were completed and the prospects for follow-up sales in the ensuing twelve-month period were tremendous.

For more information on the 11th Industrial Trade Fair and for details on how you can participate, contact Carlos Muñante of External Affairs' Latin America and Caribbean Trade Development Division, Fairs and Missions (LSTF), tel: (613) 996-2268.

## Readership survey to meet your needs

Trying to serve you better.

That's one resolution *CanadExport* is making for the New Year--but this trade publication needs your input.

That's why in this issue--the last before the Christmas season--you'll find a questionnaire which you are kindly asked to fill in and return.

All replies will be kept in the strictest confidence: the information you provide will help us to plan more effectively to meet your needs.

First, of course, we want to be sure we are reaching you at the right address, so we would appreciate being informed of any changes or corrections. We also want to reach you in the correct language.

Equally important in helping us to better meet your needs are the answers to the remaining sections of the questionnaire.

We're thinking of upgrading *CanadExport* to provide exporters (actual or potential) with more information on a wider range of trade and economic topics.

But before making any changes, we'll want to make sure that we know what kind of information is most useful to you. And that's where the enclosed questionnaire comes in.

It represents the first step in preparing for a more comprehensive survey to be conducted in the New Year, to find out what people involved or interested in exporting need to know on specific topics.

Having such information on hand, will help us to develop a more informative *CanadExport*--one tailored more closely to *your* current needs.

Thank you for your time in helping *CanadExport* start to fulfill one of its resolutions.

# Defence exhibition scheduled for Ottawa

Ottawa--During World War II, Lansdowne Park in Ottawa was converted to a training base for Canadian troops bound for overseas.

This coming May, Lansdowne Park will again be the site of "military manoeuvres." But the only combat the troops that arrive for the three-day "review" will see is competition against one another for a share of the defence equipment market.

From May 23 to 25, 1989, Ottawa will host ARMX '89, an international exhibition of training, simulation and defence technology for land, air and sea forces.

Established in 1983 by the Department of National Defence as a bi-annual event, ARMX brings together defence manufacturers and service companies from around the world to display their products to bonafide buyers and users.

ARMX '87 attracted over 10,000 visitors comprised of Canadian and foreign military delegations and industry personnel, representing approximately 40 countries. More than 250 exhibitors from almost 400 corporations from 14 countries displayed their products.

Products on display at ARMX '89 will cover the categories of air, land and sea.

In the air category, expect to see air defence systems, aircraft maintenance equipment, weapon systems, laser technology and training equipment and simulators.

Land exhibits will include logistic equipment, ground weapon systems, defence communications, para-military equipment, civil defence, and police equipment.

Mine warfare, navigation aids, naval electronics, electro-optical systems, shipboard equipment and subsurface technology are just a few of the products that will be on display in the sea category.

ARMX '89 is a prime venue at which Canadian companies have an opportunity to promote their capabilities and export potential to an international audience.

For more information on how to participate in ARMX '89, contact Defence Publications, 310 Dupont St., Toronto, Ontario, M5R 1V9. Tel: (416) 968-7252. Telex: 065-28085. Fax: (416) 968-2377.

## This market's a billion-dollar bonanza

"With a \$30-billion, money-already-on-the-table market there for the asking, there should be a lineup a mile long outside my door. Instead we get just a little over two dozen people a week using our services."

The speaker is Irving Friedman, Trade Commissioner with the Department of Industry, Science and Technology's International Trade Centre in Montreal. And the sizeable market which he says "is there for the asking" is comprised of international development projects financed by the World Bank and other international financing institutions.

Friedman's mission--and, indeed, he is an enthusiastic missionary--is to help Canadian companies get a larger slice of the development project's pie.

"Canada's record is better than it used to be but not as good as other industrialized countries," says Friedman. "There's a perception in the business community that projects undertaken in Third World countries won't be paid for, so Canadian firms are afraid to go after them."

According to Friedman the perception is way off base. "The money has already been earmarked by international financial institutions, such as the World Bank, for these projects," he explains. "The cheques go through the institutions, not through the country's internal coffers, so there's no reason to worry about not getting paid."

That's the message that Friedman took to a recent seminar organized to focus on infrastructure projects in Latin America funded by international financing institutions.

The projects in Argentina, Brazil, Mexico, and Columbia represent an \$8-billion market.

*Focus on Latin America* brought Canadian exporters directly together with representatives of executing agencies responsible for International Financing Institutions (IFI) projects in Latin America.

The morning sessions featured presentations by representatives of the World Bank, Inter-American Development Bank, Canadian International Development Agency (CIDA), the Export Development Corporation, and other federal and provincial agencies. "These are the givers," says Friedman, "the people who provide the funding for the projects."

Raghavan Srinivasan, a World Bank representative, talked about the rules that regulate contracts granted and financed by both the World and Inter-American Development banks. In the afternoon, the participants heard from the receivers--the people who actually contract for the goods and services.

Any company from a World Bank member country (Canada being one) can tender for projects endorsed by either financial institution. While local enterprises sometimes have an "inside track," the advantage never exceeds 15 percent of the tendered offer and is limited to manufactured goods. No advantage exists in construction or services and consultation.

Friedman allows that although the rules are impartial, the going is sometimes tough. Bidding on IFI-funded projects is often an exercise in patience. But the rewards are great--contracts worth, on the average, between US \$500,000 and US\$10 million.

Now that *Focus on Latin America* is over, Friedman is focusing on follow-up discussions with participants, to encourage them to "aggressively grab a bigger share of the pie."

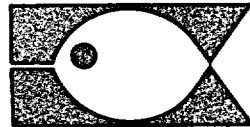
For further information on the services of the International Trade Centre, contact Irving Friedman, Trade Commissioner, International Trade Centre, Department of Industry, Science and Technology, 800 Place Victoria, Suite 3800, C.P. 247, Montreal, P.Q. H4Z 1E8. Tel: (514) 283-8795. Telex: 055-60768.

## Catching the market

Halifax--It's never too soon to get ready for a little spring fishing--especially if the "catch" could be worth several million dollars. That potential exists April 5 to 8, 1989, when Halifax hosts the International Fishing Equipment Exposition (IFEEX)--Canada's Number One trade show for the fishing industry.

In 1987, the first-ever IFEEX attracted several thousand representatives of the commercial fishing industry. Although the majority of visitors to IFEEX came from the east and west coasts of Canada and from the U.S. eastern seaboard, there was also significant representation by Third World, European and Japanese markets. Several millions of dollars in sales were transacted.

Confirmation of participation by the Japanese in IFEEX '89, further enhances the concept of the trade show as the "complete international showcase for on-board, on-shore harvesting and



processing equipment for the commercial fishing industry."

IFEEX is tailor-made to show Canadian industry what is available on the market, and to give our manufacturers an opportunity to see, compare and discuss joint ventures and licensing agreements with foreign manufacturers.

As Canada fights to retain its position as the Number One exporter of fish products, the importance of shows such as IFEEX becomes even more apparent.

For information on how you can participate in IFEEX, contact either Robert Dunnington or Ray C. Mills, Denex Group Inc., 100 Ilsley Ave., Unit N, Dartmouth, N.S. B3B 1L3. Tel: (902) 465-4999. Fax: (902) 468-2795. Telex: 019-31739.

## Trade series scores

If attendance and the level of interest expressed are anything to go by, External Affairs' Export Marketplace '88 (EMP '88) and its Free Trade Conference Series (FTCS) both get top marks.

As the "star" of Canada Export Trade Month, EMP '88 was attended by 2,377 business delegates, compared to 1,626 in 1987. Bringing Canadian trade commissioners and business people together in their own communities for one-on-one meetings, EMP '88 fostered over 10,000 such meetings with exporters and export-ready companies in the small to medium-size range.

The three-week program, was held in 31 locations, an increase of 10 over the previous year. International Trade Centres acted as the primary organizers of EMP '88 in their respective provinces, in cooperation with provincial governments, local chambers of commerce and boards of trade.

Informal feedback shows that the FTCS, held in three phases between June 2 and November 4, was also well received. The series attracted 6,000 participants in 42 cities across Canada.

Organized by External Affairs in cooperation with local chambers of commerce and boards of trade, each FTCS session was highlighted by presentations from successful local exporters and External Affairs officials. The key purpose of sessions was to provide detailed information on the FTA and new business opportunities arising from it.

# FTA implementation brings several changes

Continued from page 1  
by January 1, 1995.

### New Rules of Origin:

New rules will define what makes a product Canadian or American in origin. (For example: 50 per cent of the direct production costs of a final assembled product must be incurred in Canada and the U.S. to qualify for duty-free treatment). Canadian consumers buying goods in the U.S. will be able to tell whether a product qualifies as being of U.S. origin by the marking on the product.

### Services and Investment:

For services covered by the Agreement, and beginning the day the Agreement goes into effect, new provisions governing access for service industries will ensure that no new discriminatory barriers are erected against service providers from the other country.

Beginning on that date as well, higher thresholds will be phased in for the review of acquisitions of Canada-based companies by U.S. investors, and new provisions will come into effect to protect Canadian investments in the U.S. and U.S. investments in Canada. (However, Canada retains existing foreign investment restrictions, such as those governing the energy sector).

### Free Trade Institutions:

A number of institutions will be established immediately to oversee the implementation and operations of the FTA:

- The Canada-United States Trade Commission will supervise the implementation of the FTA, resolve disputes about its interpretation and application, and oversee its future development. The Minister for International Trade will

be Canada's principal representative.

- A permanent secretariat, with offices in Washington and Ottawa, will be established to facilitate the work of dispute settlement panels.
- A number of ad hoc working groups and consultative groups will be set up to develop further rules and review operations of specific areas of the Agreement.
- One of the most important working groups will deal with subsidies and, over the next five to seven years, will seek agreement on new rules to govern anti-dumping and countervailing duties and the use of trade-related subsidies.

Canada's objectives will be to define what kind of subsidy practices are trade distorting and to develop rules concerning subsidy practices and trade remedy measures.

If no agreement can be reached, Canada and the U.S. will continue to rely on the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) rules and the special bilateral dispute settlement mechanism in the FTA.

### Binational Dispute Settlement:

Beginning the day the Agreement comes into force, the application of each country's anti-dumping and countervailing duty laws to goods of the other country can be reviewed, in specific cases, by a binational panel instead of being referred to the domestic courts.

The purpose of the panel will be to carry out fair, rapid, effective and objective resolution of disputes. Each government will choose two panel members, with a fifth member to be chosen jointly. Panel decisions must be rendered within strict time limits and will be binding.

There are also provisions for resolving disputes between the two countries over the interpretation

and application of the Agreement.

### Relationship to GATT:

GATT has governed Canada-U.S. commercial relations for 40 years and the FTA has been negotiated in conformity with GATT to permit the establishment of free trade areas.

Many FTA articles--such as provisions on national treatment, import and export restrictions, technical standards, procurement and on exceptions--are based on GATT. The FTA builds on and extends these GATT provisions to better reflect specific Canada-U.S. bilateral trading interests.

While Canada may avail itself of either FTA or GATT dispute settlement procedures in dealing with the U.S., the FTA goes beyond existing GATT agreements in areas such as dispute settlement, services and investment, and establishes models for the negotiation of these issues in the current Uruguay Round.

The FTA also permits Canada to focus, in the Uruguay Round, on the trade barriers of its other trading partners. This will mean, for example, that Third World countries can be required to make meaningful concessions to Canada in return for Canadian concessions (rather than merely piggybacking as "free riders" on the Canada-U.S. tariff arrangements, as they have in past rounds.)

In sum, the FTA has not diminished Canada's rights or obligations under the GATT; rather it demonstrates to multilateral trade negotiators that it is possible to reach major trade liberalizing agreements between trading partners.

For information on implementation details of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, please call the following toll-free numbers: General FTA information, Export-related information: 1-800-267-8527; Import-related information, Returning Canadians: 1-800-267-6626.

## GATT "alive and well," says Minister Crosbie

Continued from page 1

possible in 1989, of measures to liberalize trade in products important to developing countries. The result is that 98 per cent of imports of tropical products (some \$1.2 billion yearly) should enter Canada duty-free or at a preferential rate.

Functioning of the GATT system--a provisional agreement was achieved which allows for: the establishment of a new Trade Policy Review Mechanism to carry out periodic reviews of the trade policy and practices of GATT contracting parties; greater ministerial involvement to provide stronger political direction to GATT activities; and greater co-operation among GATT members and other major international economic institutions, (specifically the International Monetary Fund and the World Bank).

More effective GATT rules--Canada achieved agreement on a balanced and comprehensive negotiating framework to improve current GATT rules on both trade-distorting subsidies and the application of countervailing measures.

This framework recognizes the need to define subsidies, elaborate new disciplines on trade remedies, and specify conditions for non-countervailability of subsidies.

Canada's involvement culminated several years of effort to promote Canada's interests in the global liberalization of trade. These efforts have been part of Canada's National Trade Strategy, which includes the successful negotiation of a bilateral trade agreement with our largest trading partner.

Negotiations will now begin on ways to reduce the distorting impact of trade-related investment measures, such as local content and export performance requirements.

At the conclusion of the MMM, Minister Crosbie said, "We have a difficult task ahead, but not an impossible one. The GATT is alive and well, albeit with some aches and pains. However, Canada and every other participant is committed to the successful conclusions of the MTN by the end of 1990."

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four to six weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

Telex : 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

1-800-267-8376  
(Ottawa area: 993-6435)

ISSN 0823-3330

CanadExport is published twice monthly by External Affairs's Trade Communications-Canada Division (BTC).

Editor-in-Chief: Pamela Wiggin, tel.: (613) 992-6249.

Editors: Louis Kovacs, tel. : (613) 992-7114; Don Wight, tel. : (613) 992-6252.

Circulation: 30 000.

Canada

CAI  
EA  
C16 X  
V. H 20  
DOCS

# Canadexport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 6 N° 20 LE 15 DÉCEMBRE 1988

## Pleins feux sur l'Accord de libre-échange

Le 14 décembre 1988, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis a été déposé à la Chambre des communes.

Outre un nombre limité de corrections techniques, le nouveau projet de loi est similaire au projet C-130 (la version précédente) et couvre tous les changements législatifs requis pour la mise en oeuvre de l'Accord.

Un certain nombre de changements entreront en vigueur à la suite de l'Accord, comme suit :

### Droits de douane

Les droits de douane seront entièrement sup-

primés pour 15 % du commerce bilatéral imposable. (Des produits d'origine canadienne ou américaine comme les ordinateurs et le matériel informatique, la fourrure et les vêtements de fourrure, le poisson frais surgelé, la nourriture pour animaux, les skis, les patins et le whisky pourront traverser la frontière en franchise).

Les droits de douane seront réduits de 20 % sur le tiers des produits échangés passibles de droits de douane, et les droits de douane seront diminués chaque année de 20 % jusqu'à ce que ces produits soient admis en franchise le 1<sup>er</sup> janvier 1993. (Ce

sont, par exemple, la machinerie, la peinture, les meubles, le papier et les produits de papier, le contreplaqué de bois dur, le pétrole et les pièces automobiles du marché secondaire).

Pour ce qui est des autres produits, qui constituent environ 50 % du commerce bilatéral imposable et comprennent des articles comme les vêtements, les chaussures, les textiles, les appareils ménagers, la plupart des aliments conditionnés, les produits pharmaceutiques et les cosmétiques, les droits diminueront de 10 % à la date d'entrée en vigueur de l'Accord, et d'une autre tranche de 10 % chaque année jusqu'à leur élimination complète le 1<sup>er</sup> janvier 1998.

### Levée des embargos

Le Canada lèvera son embargo sur les aéronefs d'occasion, et les voitures d'occasion vieilles de huit ans et plus pourront être importées au Canada. Cette restriction quant à l'âge des voitures d'occasion sera éliminée graduellement d'ici au 1<sup>er</sup> janvier 1993, à raison de deux ans par année. Les Etats-Unis lèveront par ailleurs à la même date leur embargo sur les importations de billets de loterie et d'imprimés utilisés comme billets de loterie.

### Autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires

De nouvelles règles concernant les séjours temporaires aux Etats-Unis pour les gens d'affaires en visite, les professionnels, les négociants, les investisseurs ou les personnes mutées à l'intérieur d'une société entreront en vigueur pour les citoyens canadiens. Les nouvelles règles prévoient l'accès réciproque des gens d'affaires du Canada et des Etats-Unis au marché de l'autre pays, et simplifieront les formalités d'entrée.

### Vins et spiritueux

En ce qui concerne les spiritueux, les majorations de prix discriminatoires supérieures aux frais de service admissibles seront éliminées immédiatement. Pour le vin, elles seront immédiatement réduites de 25 %; une autre réduction de 25 % s'appliquera le 1<sup>er</sup> janvier 1990 et il y aura une réduction de 10 % chaque année jusqu'à l'élimination de l'écart le 1<sup>er</sup> janvier 1995.

(Voir page 6 : Le Canada.)

## Montréal : une nouvelle poussée au GATT

« Le GATT se porte bien, même s'il a certains maux, » de déclarer le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, à la Réunion ministérielle de Montréal (R.M.M.) à laquelle participaient les ministres des Finances et de l'Agriculture de 105 pays.

Tenue du 5 au 9 décembre, la R.M.M. constituait une réunion d'examen à mi-parcours de l'Uruguay Round, le huitième grand cycle de Négociations commerciales multilatérales (N.C.M.) à être mené sous l'égide du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce). Le grand objectif de la Réunion était d'examiner les progrès déjà réalisés à l'Uruguay Round et de fournir des orientations pour les deux dernières années des négociations.

En plus d'accueillir la Réunion, M. Crosbie a joué un rôle clé dans son organisation générale et présidé un groupe ministériel officieux qui a tenté d'obtenir une entente sur un certain nombre de questions importantes pour le Canada, y compris celle de l'accès aux marchés.

La réforme agricole à long terme avait aussi une importance particulière. Bien que l'absence de progrès dans ce domaine ait été décevante, une réunion spéciale se tiendra en avril à Genève pour tenter de briser l'impasse entre les Etats-Unis et la Communauté européenne.

Aux dires de M. Crosbie: « La décision de prolonger cette phase de négociations jusqu'en avril est une réaction rationnelle aux événements

de la dernière semaine. Elle préserve les résultats obtenus cette semaine et nous donne le temps de réexaminer à froid les questions qui font problème. Mais, ce qui est encore plus important, elle prévient l'impasse, qui aurait pu compromettre les gains non négligeables que nous avons réalisés ici, à Montréal. »

Ces « gains non négligeables » ont été réalisés dans les domaines suivants :

**Accès aux marchés** -- Le cadre qui a été élaboré permettra de négocier la plus grande réduction possible des barrières tarifaires et non tarifaires, y compris celles qui font obstacle aux exportations de produits provenant des ressources naturelles, à toutes les étapes de leur transformation.

**Règlement des différends** -- Les participants se sont provisoirement entendus pour améliorer la constitution et le fonctionnement des groupes spéciaux du GATT et réduire les possibilités de retards en matière de règlement des différends. La procédure de règlement des différends sera rendue plus souple par l'utilisation élargie de l'arbitrage, de la conciliation et de la médiation.

**Commerce des services** -- Les ministres ont convenu d'intensifier les négociations de fond sur un cadre multilatéral qui s'appliquerait à l'éventail de secteurs de services le plus large possible et qui supposerait une libéralisation progressive des obstacles au commerce. Un accord global garantirait et améliorerait l'accès aux marchés

(Voir page 6 : Le GATT.)

## Au seuil du marché « Europe 1992 »

La Réunion ministérielle de Montréal (R.M.M.) est maintenant terminée, mais on continue de discuter les questions essentielles, dont l'Europe 1992, et leur signification pour le Canada.

L'année 1992 marquera la réalisation d'un marché unifié pour les 12 Etats membres de la Communauté européenne (C.E.). Cette initiative devrait entraîner, à l'intérieur de l'Europe, la suppression de tous les obstacles à la libre circulation des marchandises, des personnes, des capitaux et des services.

Le programme conçu pour l'ensemble des marchés sans exception influera probablement beaucoup sur l'attitude des entreprises canadiennes à l'égard de la concurrence internationale.

Le programme du Marché unifié est motivé par

la croissance économique et ses effets sur la concurrence. D'après les porte-parole des entreprises et des gouvernements européens, si l'Europe veut pouvoir concurrencer, sur un pied d'égalité, des « géants » comme les Etats-Unis et le Japon, elle devra obtenir, dans la production comme dans la recherche, des résultats économiques qui seraient ceux d'un marché unique de plus de 320 millions d'habitants.

Puisqu'elle constitue, pour le Canada, le marché le plus important après les Etats-Unis, la Communauté européenne est pour nous un partenaire économique et commercial important. Au cours des six premiers mois de 1988, nos échanges bilatéraux ont atteint 14 milliards de dollars. En

(Voir page 3 : Le marché.)

## DANS CE NUMERO :

• Voici des appels d'offres internationaux qui offrent de bons débouchés sur les marchés mondiaux	LATEST ISSUE
	DERNIER NUMERO
• Le salon alimentaire en Arabie offre de grosses bouchées	2
• Une enquête auprès des lecteurs de CanadExport	4
• Le salon de la pêche IFEEEX se tiendra à Halifax en avril	5

# Débouchés à foison offerts à l'exportation

**ANGLETERRE** -- Une entreprise recherche des fabricants d'équipements de commande industrielle spécialisés dans les détecteurs photo-électriques et les interrupteurs de proximité. Communiquer avec : J.M. Healey, Product Manager, Uni-Chains (UK) Ltd., Birmingham Rd., Hopwood, Birmingham, R.-U. B48 7AL. Tél. : 021-445-2400. Télex : 335567 SLATOP G. (Renseignements reçus le 10.XI.1988.)

**ANGLETERRE** -- Une entreprise du Middlesex spécialisée dans les appareils électroniques recherche des fournisseurs canadiens disposant d'une variété de marchandises. Communiquer avec : J.J. Runnalls, Director, Zebec Ltd., 10 Bays Farm Court, 480 Bath Rd., Longford, West Drayton, Middlesex, Royaume-Uni, UB7 ODY. Tél. : (0753)686339. Télex : 923753. (Renseignements reçus le 4.XI.1988.)

**ANGLETERRE** -- Un distributeur recherche la collaboration d'une société canadienne qui accepterait d'entreprendre un programme de recherche, de développement et de financement relatif à un système breveté de murage à pierres sèches en doubles parpaings, destiné à l'industrie de la construction. Communiquer avec : K.C. Jackson, 165 Gudge Heath Lane, Fareham, Hants, Royaume-Uni, PO15 6PR. Tél. : 0329-289-999. (Renseignements reçus le 22.XI.1988.)

**ANGLETERRE** -- Une société de promotion commerciale dont le siège est à Londres recherche, pour l'un de ses clients au Pakistan, des fabricants canadiens d'excavateurs capables d'installer des tuyaux souterrains de grand diamètre (72 pouces). Communiquer avec : F.H. Burney, 16 Gloucester Rd., Londres SW7 4RB, R.-U. Tél. : 01-581-1856. Télex : 925504 BURNEY G. (Renseignements reçus le 7.XI.1988.)

**ANGLETERRE** -- Un agent d'export-import du pays de Galles recherche des fabricants cana-

diens d'articles de cuir fin (serviettes, portefeuilles, etc.) et autres maroquineries de luxe. Communiquer avec : B.W. Jenkins, Export-Import Agent, P.O. Box 7, Abergavenny, Gwent NP7 6XF, Wales, R.-U. Tél. : 0873-5952. (Renseignements reçus le 7.XI.1988.)

**HONGRIE** -- Aux termes d'un programme énergétique financé par la Banque mondiale, la Hungarian Electricity Trust a lancé trois appels d'offres. Le premier, libellé IFB No. IE-6608 et clôturant le 19 janvier, porte sur l'achat d'un équipement de surveillance de l'environnement, et comprend les deux volets suivants : A) une station de mesure sur camion conçue pour surveiller, contrôler et analyser les gaz de carneau des conduits d'échappement et des cheminées reliés à diverses chaudières de centrales électriques. Sont également requis : des systèmes de collecte de données, d'évaluation et de documentation basés sur ordinateur; 1 compteur de SO<sub>2</sub>; 3 compteurs de SO<sub>2</sub>; 2 compteurs de CO; 2 compteurs de CO<sub>2</sub>; 2 compteurs d'oxygène; 1 compteur d'hydrocarbure; 3 compteurs de NO/NOX; 5 compteurs de concentration de poussière des gaz de carneau; 2 compteurs de débit des gaz de carneau; 1 compteur d'humidité des gaz de carneau; 1 appareil de mesure de la pression des gaz de carneau; 1 appareil de mesure de la température des gaz de carneau; 18 appareils de mesure de la pression absolue; 1 système d'échantillonnage et de préparation; 1 collecteur de données; et, enfin, les éléments d'un système d'échantillonnage conçu pour des analyseurs de réserves. B) 16 analyseurs portatifs de gaz de carneau munis de compteurs CO; 10 compteurs d'oxygène; et 35 systèmes d'échantillonnage et de préparation. Les offres de chaque volet seront acceptées et étudiées séparément, mais le nombre d'articles de chaque lot doit être conforme aux spécifications. Le deuxième appel d'offres (IFB No. IE-

6518; date de clôture : 25 janvier) porte sur l'achat des équipements suivants destinés à remettre en état le système de commande de 2 turbines à vapeur d'une puissance de 200 mégawatts qui font partie de la centrale Gagarine : 2 équipements de commande électronique; 4 soupapes de réglage munies d'un entraînement pneumatique; 2 indicateurs/enregistreurs; et 2 appareils d'essai et de commande. Le troisième appel d'offres (IEB No. IE-7030; date de clôture, 3 février) porte sur l'achat de 2 camions-grue, l'un de 80 tonnes et l'autre de 50 tonnes pour lesquels l'adjudicataire devra pourvoir à la mise en service et à la formation du personnel sur les lieux; il porte également sur 2 camions-grue de 20 tonnes et un autre de 16 tonnes, et stipule les mêmes exigences quant à la mise en service et à la formation du personnel. Les soumissionnaires peuvent proposer leurs services pour l'une et/ou l'autre des deux offres. Pour obtenir les documents relatifs aux trois appels d'offres, (contre virement de 260 \$ chacun, non remboursable, par appel d'offres), communiquer avec ERBE, tél. : (011-36-1)126-281; télex : (61) 225442.

**POLOGNE** -- La Fédération polonaise des sports voudrait acquérir des mannequins utilisés en escrime. Cette fédération dispose de monnaies fortes pour acquitter le prix de ses importations. Envoyer catalogue et liste de prix à : E. Kowalczyk, Directeur, Polsport, Nowogrodzka 35/41, Varsovie (Pologne). Télex : 813802 ZPSS. (Renseignements reçus le 22.XI.1988.)

**REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE ALLEMANDE** -- Une entreprise allemande voudrait établir des relations à long terme avec un producteur canadien de papier doublure craft, de papier à caneller et de pâte à papier. Envoyer documents et catalogues à : Norbert Flick, Director, Transinter Direktionsbereich Grunstoff, Syringeweg 21, 1005 Berlin. Tél. : 112371/72, 113084. (Renseignements reçus le 18.XI.1988.)

**REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE ALLEMANDE** -- Dans le cadre du programme d'expansion de l'industrie papetière d'Allemagne de l'Est, une entreprise d'import-export de ce pays désire acheter plusieurs sortes de cylindres, de paniers et de tambours de criblage, soit : 14 cylindres de criblage en acier de bonne qualité pour système DRS 4, coupe 400 x 450 mm; 12 cylindres pour système DRS 6, coupe 600 x 662 mm; 1 tambour de criblage en deux parties pour système S ZS à un trou, modèle courant, 60 degrés; 1 tambour en deux parties pour système S ZS à deux trous, modèle courant, 60 degrés; 2 tambours en deux parties pour système S ZS à trois trous, modèle courant, 60 degrés; 8 paniers de criblage pour écran vertical, format 21/22; 11 cylindres de criblage pour système DRS 6; 1 panier de criblage pour trieuse verticale Voith, format 12; 1 panier de criblage pour trieuse Lamort, SP 800; et 5 paniers de criblage pour trieuse Cowan CS. Envoyer plusieurs exemplaires de sa documentation d'entreprise ou de son catalogue à : H. Schulte, Fortschritt Land-Maschinen Export-Import, Bruno Taut Strasse 4, Postfach 1185, Berlin. Tél. : 112522 FLM DD. (Renseignements reçus le 21.XI.1988.)

**REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE ALLEMANDE** -- L'agence d'Etat Interter recherche des fournisseurs canadiens qui pourraient leur fournir les équipements suivants : appareils de galvanisation utilisés dans la fabrication de machines; appareils électriques, équipements d'alimentation et systèmes de transmission; petits moteurs électriques et moteurs à puissance fractionnaire utilisés pour les équipements industriels, les petits appareils, les jouets, les appareils-photo et les tourne-disques; enfin, des équipements et des appareils de conservation de l'énergie et de lutte contre la pollution, destinés à l'industrie électrique fondée sur la li-  
(Voir page 3 : Débouchés.)

## Bons « tuyaux » 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.

**Tanzanie** -- 1) Projet d'amélioration du réseau de distribution de pétrole. Prêt : environ 30 millions. (Ministry of Energy, P.O. 91531, Dar es Salaam. Tél. : 31433) 2) Programme d'aide à la restructuration des entreprises industrielles et des sociétés de financement intermédiaires. Prêt : environ 100 millions. (Ministry of Finance, P.O. Box 9111, Dar es Salaam. Télex : 46359. Tél. : 21271) 3) Projet d'amélioration de la santé et de la nutrition pour renforcer les services sanitaires, et pour améliorer, surveiller et favoriser la politique visant le bien-être de la population. Prêt : environ 20 millions. (Ministry of Health, P.O. Box 9083, Dar es Salaam. Tél. : 20261/27191) 4) Programme éducatif visant à réorganiser l'enseignement secondaire et la qualité de la gestion. Prêt : environ 30 millions. (Ministry of Education, P.O. Box 9121, Dar es Salaam. Tél. : 27211)

**Tchad** -- Programme de gestion de l'environnement pour améliorer la gestion des ressources naturelles. Prêt : 20 millions. (A déterminer)

**Thaïlande** -- Grand projet d'expansion d'environ 9 systèmes d'approvisionnement en eau, et perfectionnement d'environ 30 autres, y compris la fourniture des outils et des équipements d'entretien. Prêt : 40 millions. (Provincial Waterworks Authority 72 Chaeng Wattana Rd. (SOI 1), Lakso, Bangkok, Bangkok 10210. Té-

l. : 72080 PWWA TH. Tél. : 5511028).

**Tunisie** -- Contribuer au programme de réforme gouvernemental de l'enseignement et de la formation professionnelle, dont les mesures principales concernent les marchés de l'emploi et de la main-d'oeuvre. Prêt : 120 millions. (Ministère de l'Éducation et des Affaires sociales. Tél. (Éducation) : 13044; (Affaires sociales) : 14268. Tél. (Éducation) : 660616 ; (Affaires sociales) : 289801)

**Zaire** -- Projet de réorganisation du secteur minier, qui doit contribuer à rétablir et à élargir l'exploitation des mines non cuprifères. Le but du projet est d'accroître les recettes fondées sur le change étranger et de diversifier les exportations du pays. Prêt : 47,4 millions. (Ministère de l'Énergie et des Mines, B.P. 500, 28-31 Avenue de la Justice, Kinshasa 1. UUU/143 171615Z UNTD9915)

Les documents se rapportant aux projets peuvent être empruntés au MinAffex. Les nouveaux clients devraient communiquer d'abord avec la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (tél. : 613-992-8054) 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, 2450 Massachusetts Ave. N.W., Washington, D.C. 20008-2881. Tél. : (202) 483-5505. Télex : 0089664 (DOMCAN A WASH).

# Le marché unifié européen est à travailler

(Suite de la première page.)

1987, nos exportations vers la C.E. se chiffraient à environ 9,5 milliards de dollars, soit 7,6 % de nos ventes totales à l'étranger, ce qui représente 16 % de plus que l'année précédente.

Le Marché européen unifié est en mesure de libéraliser profondément les exportations pour tous les intéressés. En outre, son avènement signifie que la concurrence des entreprises européennes deviendra particulièrement agressive.

Le renforcement de la concurrence est une réalité à laquelle les entreprises canadiennes devront simplement s'adapter, mais l'Europe 1992 présente également des aspects positifs.

Par exemple, grâce au Marché unifié, pour traiter des affaires avec la Communauté, il suffira aux entreprises canadiennes d'observer une seule série de normes, et de remplir une seule demande de brevet ou de marque de commerce. En outre, nos entreprises possédant une usine ou un établissement de recherche au sein de la Communauté pourront probablement bénéficier des projets de recherche et de développement financés par celle-ci. Elles pourront également s'associer avec des entreprises européennes pour pénétrer certains marchés, notamment les débouchés offerts par les commandes publiques.

L'un des marchés les plus prometteurs est celui des télécommunications, pour lequel l'Europe 1992 a l'intention de lancer des appels d'offres, à l'échelle de la Communauté, dans le domaine des P.T.T.

Les avantages d'Europe 1992 ne favoriseront probablement que les entreprises canadiennes capables de desservir le marché dans son ensemble, autrement dit, nos grandes sociétés; mais ils devraient aussi favoriser les petites entreprises spécialisées dans certains produits en leur permettant d'exploiter plus facilement les marchés

spécialisés à travers la Communauté.

Même si le marché unique ne doit entrer en vigueur que dans quatre ans, les entreprises canadiennes devraient, dès maintenant, formuler leurs plans pour 1992. D'autres partenaires commerciaux de la C.E., dont les économies reposent largement sur les échanges avec la C.E., collaborent étroitement avec la Communauté, à la définition des normes et des moyens industriels qui assureront la fiabilité des produits. Ils ont aussi décidé d'augmenter sensiblement leurs investissements dans la C.E.. Des entreprises américaines et japonaises ont aussi commencé à investir dans la C.E.

Qu'est-ce que les sociétés canadiennes devraient faire pour se préparer en vue de 1992?

Voici quelques stratégies applicables :

- établir une présence au sein de la C.E., au moyen d'investissements;
- étudier comment le marché unifié peut faciliter la stratégie commerciale d'une entreprise en Europe. Il est parfois possible d'élargir ses opérations vers des pays voisins de la C.E., sans trop de frais supplémentaires;
- surveiller et encourager l'évolution des normes industrielles qui répondent particulièrement aux intérêts canadiens;
- se tenir au courant des réalisations technologiques en Europe, sans oublier que les Européens comptent utiliser le marché unifié pour reprendre la première place quant à la qualité des produits et à la compétitivité technologique;
- observer attentivement la promulgation des mesures provenant du marché unifié ou des règlements qui recouperont ces mesures, lorsqu'elles pourraient nuire à nos intérêts.

En attendant, le gouvernement canadien étudie de près les conséquences éventuelles de l'Europe 1992 pour le Canada. Ainsi, sous la direction du Groupe spécial interministériel, treize groupes de

travail sont en train d'examiner de nouveaux règlements et directives de la C.E., dans chacun des secteurs visés, et d'évaluer les effets qu'ils pourraient avoir sur les exportations canadiennes. En outre, le Groupe collabore étroitement avec des associations commerciales industrielles et avec les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (G.C.S.C.E.), en vue d'assurer l'échange des informations et des idées sur la meilleure préparation à l'égard des futurs défis.

En outre, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) a entrepris la première phase d'une étude complète, en trois parties, sur le marché unifié. La Phase I comprend une analyse détaillée des mesures prévues par l'Europe 1992 pour restructurer l'économie européenne. Le rapport de la phase I sera terminé en mars 1989; elle sera diffusée à travers le pays par l'entremise des Centres du commerce international du Ministère et des associations commerciales, et à l'occasion des colloques prévus vers la fin du printemps 1989.

Les phases II et III seront consacrées à la question suivante, d'une portée beaucoup plus vaste : comment la restructuration européenne influera sur l'ensemble de l'économie canadienne, et comment d'autres partenaires commerciaux de la C.E. se préparent pour l'avènement du marché unifié. Les rapports finals sont attendus pour l'automne de 1989.

D'autres articles sur l'Europe 1992 seront publiés dans les prochains numéros de *Canad-Export*. En attendant, les entreprises peuvent présenter, par écrit, leurs idées ou leurs recommandations en communiquant avec leur association commerciale ou industrielle, ou envoyer leur texte au Secrétaire, Comités consultatifs sur le commerce extérieur, du MinAffex, 125, prom. Sussex, Ottawa (Ont.) KIA 0G2; télécopieur : (613) 996-7411.

## Débouchés à foison offerts à l'exportation

(Suite de la page 2.)

gnite. Les entreprises qui vendent en Europe de l'Ouest peuvent envoyer plusieurs exemplaires de leurs documentation, catalogue à : Inter-International Business Agency, Internationales Handelszentrum, Friedrichstrasse, 1086 Berlin. (Renseignements reçus le 21.XI.1988.)

**TURQUIE --** La Turkish Electricity Authority (TEK) a lancé un appel d'offres, clôturant le 26 janvier, en vue d'acquérir des conducteurs de lignes de transmission et des câbles de garde, soit : 15 000 tonnes de conducteurs Cardinal, 954 KCmil ACSR, et 1 500 tonnes de câbles de garde galvanisés EHS, 1/2 pouce, à 19 torons. Les offres doivent être assorties d'une caution de soumission de 3 % et d'une caution d'exécution de 10 %. Notre mission peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre virement de 135 \$. Les frais d'envoi sont d'environ 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE --** La State Hydraulic Works Department (DSI) a lancé un appel d'offres, clôturant le 17 janvier, en vue d'acquérir un lot varié de pneus et de chambres à air, soit : 800 pneus et 800 chambres à air de 650 x 15; 800 pneus et 800 chambres à air de 600 x 16; 340 pneus et 340 chambres à air de 750 x 16; 50 pneus et 50 chambres à air de 1 000 x 20; 300 pneus et 300 chambres à air de 1 300 x 24; 1 000 pneus et 1 000 chambres à air de 1 200 x 24; 1 000 pneus et 1 000 chambres à air de 1 000 x 20; 400 pneus et 400 chambres à air de 900 x 2; et, enfin, 60 pneus et 60 chambres à air de 17,5 x 25. La DSI exige une caution d'achat de 10 % et une caution d'exécution de 3 %. Les prix doivent être cotés FOB-FIC-Iskenderun, et le paiement s'effectuera par lettre de crédit irrévocable. Notre mission

peut obtenir tous les documents de l'appel d'offres, contre virement d'environ 45 \$. Les frais d'envoi sont d'environ 40 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE --** La Turkish Directorate General of Mineral Research and Exploration (MTA) a lancé un appel d'offres, clôturant le 20 janvier, en vue d'acquérir des voitures commerciales, soit : 110 commerciales diesel de 3/4 de tonne, à empattement court et transmission 4 x 4, avec deux portes latérales et une porte arrière; et 30 commerciales d'1 1/4 à empattement long (les autres caractéristiques sont les mêmes). Les prix doivent être cotés FOB-CIF-Istanbul, et le paiement s'effectuera par une lettre de crédit irrévocable. La MTA exige une caution de soumission de 3 % et une caution d'exécution de 10 %. Notre mission peut obtenir tous les documents de l'appel d'offres contre virement d'environ 550 \$ (y compris les frais d'envoi). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE --** La Turkish Directorate General of Mineral Research and Exploration (MTA) a lancé un appel d'offres, clôturant le 18 janvier, en vue d'acquérir un équipement de diagraphie de forage à découvert monté sur un camion diesel à transmission 6 x 4 ou 4 x 2 (de préférence General Motors). Cet équipement doit être muni d'un câble de diagraphie de 7 000 pieds x 2 pieds, d'un système de diagraphie numérique de surface basé sur ordinateur, et d'une série d'appareils de diagraphie de subsurface pour forage à découvert, dont voici la liste: 1 appareil double de diagraphie par induction; 1 latérolog double; 1 appareil de diagraphie à focalisation sphérique; 1 appareil de diagraphie de neutrons à compensation de sondage; 1 appareil de diagraphie de den-

sité compensé; 1 appareil de diagraphie de densité à compensation de sondage; 1 appareil de diagraphie acoustique à compensation de sondage; 2 appareils de diagraphie universels de rayons gamma et de mesure du potentiel spontané; 1 calibre de diamètre de type (X-Y); 1 pendagémètre à 4 bras; 1 appareil de diagraphie d'adhésivité du ciment et de mesure de compression du ciment aux rayons gamma; et 2 appareils de diagraphie de température différentielle. Le Directeurat exige une caution de soumission de 3 % et une caution d'exécution de 10 %. Les prix doivent être cotés FOB-FIC-Istanbul. Notre mission peut obtenir tous les documents de l'appel d'offres contre virement de 420 \$ (y compris les frais d'envoi). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**TURQUIE --** La Turkish State Highway Department) a lancé un appel d'offres, clôturant le 2 février, en vue d'acquérir 6 charriages chasse-neige montés sur camion ou sur véhicule spécial, dont voici les spécifications : moteur diesel simple ou double d'une puissance minimale de 600 HP; transmission 4 x 4; largeur minimale de dégagement : 2,5 m; hauteur de dégagement : 1,5 m; portée : 20 m; capacité T/H : 4000; en outre, les charriages doivent être munies d'une chute rotative et de pièces de rechange. Une caution de soumission et une caution d'exécution sont exigées. 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.

## Des bouchées à saisir en Arabie Saoudite

Riad -- Le menu se lit comme un festin rêvé par un exportateur.

Hors-d'œuvre : l'un des marchés les plus dynamiques et les plus stables du Moyen-Orient. Plat principal : une tranche d'un marché évalué à 5 milliards de dollars.

Dessert : une assistance tout ouïe de 6500 acheteurs et agents.

A Saudifood '89, la plus grande exposition du royaume saoudien consacrée à l'alimentation et aux équipements culinaires, il y aura de quoi rassasier tous les appétits.

Prévue du 25 février au 1er mars, au Centre des expositions de Riad, Saudifood '89 offre aux exportateurs canadiens une excellente occasion d'exploiter l'intérêt croissant que portent les Saoudiens pour le Canada en tant que fournisseur à long terme de produits alimentaires de qualité, d'équipements de restauration, d'appareils de transformation et de machines d'emballage.

En 1987, l'Arabie Saoudite a présenté, pour l'ensemble de ses importations de produits alimentaires et agricoles, une facture de 5 milliards de dollars U.S. Or, ces chiffres devraient augmenter à mesure que les palais deviennent plus

exigeants, en particulier pour les aliments transformés, les fruits frais et les légumes, les produits laitiers, le sucre, le chocolat, la viande et les boissons non alcoolisées.

En outre, la construction de nouveaux hôtels et la remise à neuf des anciens s'accompagnent d'une hausse spectaculaire de la demande d'équipements d'hôtel et de restaurant. Par ailleurs, suite à l'expansion rapide de la production agricole du Royaume, le marché des équipements d'emballage a fait un bond de 15 %.

C'est sous des auspices aussi favorables que

### SAUDIFOOD 89

معرض المأكولات السعودي ٨٩

l'exposition Saudifood '89 accueillera, le 25 février, une assistance composée de professionnels et d'agents des secteurs public et privé du Royaume et des Etats voisins : Bahrein, Oman, Qatar, Yemen du Nord et Koweït.

Plus de 250 exposants, parmi lesquels le

Canada, participeront à l'exposition Saudifood '89, spécialement consacrée aux produits alimentaires et autres, aux équipements et fournitures d'hôtel et de restaurant, aux installations de supermarchés et de magasins, aux appareils de transformation d'aliments, et, enfin, aux machines et aux matériels d'emballage.

Les spécialités alimentaires canadiennes qui seront sans doute bien accueillies comprennent : le poisson fumé, les pétoncles, le homard, le filet de boeuf, la dinde, le canard, les fromages, les jus et les confiseries.

Les entreprises canadiennes sont invitées à participer à Saudifood '89, en présentant leur propre stand ou en faisant distribuer leur catalogue au stand du gouvernement canadien. Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec le représentant canadien à l'exposition Saudifood '89 : M. Derek Complin, Unilink, 50 Weybright Court, Unit 41, Agincourt (Ont.) K1S 5A8. Tél. : (416) 291-6359. Télécopieur : (416) 291-0025; ou, au MinAffex, avec M. W.J. Curran, Direction des produits agro-alimentaires, au (613) 995-1774.

## La foire de Porto Rico peut rapporter gros

San Juan -- En dix ans, quelle différence!

En effet, il y a dix ans, l'Association des fabricants de Porto Rico organisait sa première Foire commerciale industrielle. Cette année-là, environ 150 entreprises avaient présenté leurs produits à un groupe d'acheteurs enthousiastes composé d'industriels et de cadres supérieurs.

Depuis, la Foire est devenue la plus grande exposition antillaise consacrée aux équipements, aux fournitures et aux services industriels.

En avril prochain, elle fêtera le début de sa seconde décennie. A cette occasion, elle invite les entreprises canadiennes à profiter de cette occasion pour rencontrer plus de 8 000 acheteurs du secteur industriel.

Les articles qui seront présentés lors de la Foire commerciale industrielle comprendront : équipements de climatisation, de chauffage et de ventilation; fournitures, équipements et vêtements industriels; matériel et services d'entretien destinés aux bâtiments et aux terrains; équipements de communication et systèmes de chronométrage et de signalisation; compresseurs, pompes et moteurs d'entraînement; ordinateurs, services informatiques, systèmes de traitement de textes et appareils de micrographie destinés aux écoles; matériels et services conçus pour entreprises de construction; équipements électriques et électroniques; installations d'éclairage; filtres, scellants, matériels et systèmes d'isolation; produits chimiques; grues, appareils de levage; appareils d'essai; articles et services de sécurité industrielle et de protection contre l'incendie; et, appareils de traitement en l'industrie pharmaceutique.

L'année dernière, six entreprises canadiennes ont participé à la Foire commerciale industrielle qui occupait tous les locaux du Clemente Coliseum. Les participants ont fait état de contacts très précieux et de ventes fructueuses réalisées sur place; en outre, les possibilités de vente des douze mois suivants étaient énormes.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la 11<sup>e</sup> Foire commerciale industrielle, et pour connaître les modalités de participation, communiquer, au MinAffex, avec M. Carlos Munante, Direction de l'expansion du commerce en Amérique latine et dans les Antilles, Foires et Missions commerciales (LSTF), au (613) 996-2268.

## Un événement à bien coucher sur papier

Brisbane -- L'industrie australienne de la pâte et du papier est en voie d'expansion sur une vaste échelle. De plus, cette expansion évaluée à 3 milliards de dollars s'accompagne de la promesse de nouveaux débouchés pour le Canada.

Parmi les grands projets visés par ce programme d'exploitation et d'expansion, mentionnons :

- la construction d'une nouvelle fabrique de pâte à papier d'un milliard de dollars, en Tasmanie, par les sociétés Associated Pulp and Paper Mills Ltd. (APPM) et Noranda Forest Inc.
- la construction, au coût de 750 millions de dollars, d'une nouvelle fabrique de pâte à papier dans l'ouest de l'Australie;
- l'achat d'une seconde installation de fabrication de papier journal pour l'usine d'Albury de la société Australian Newsprint Mills Ltd., (ANM) et la conversion de son installation située à Boyer en un système de fabrication de papier mince couché. Ces deux projets sont évalués à 500 millions de dollars;
- la construction, par la société Daishowa Ltd., d'une usine de pâte à papier de 450 millions de dollars dans le nord de la province de Nouvelle-Galles du Sud.

En juin dernier, le ministère des Affaires extérieures (MinAffex) a parrainé une mission au

Canada composée de représentants des sociétés ci-dessus et de la Southern Pacific Converters.

Les compétences et les aptitudes canadiennes ont fait belle impression sur nos visiteurs, mais tous les membres de cette mission ont mentionné qu'on ne connaît, aux antipodes, qu'un petit nombre d'entreprises canadiennes.

Afin d'exploiter les résultats positifs de la mission, d'améliorer notre image commerciale et de profiter des débouchés offerts par l'industrie australienne de la pâte et du papier, le MinAffex est en train de parrainer un stand canadien à APPITA '89. Il s'agit d'une convention nationale qui regroupe les principaux responsables et techniciens de toutes les fabriques australiennes de pâte et de papier. Elle aura lieu à Brisbane du 14 au 10 mai.

Cet événement attirera également un grand nombre de nos concurrents. Donc, si vous voulez vous faire connaître sur ce marché, votre présence est absolument nécessaire.

Pour obtenir des renseignements sur les modalités de participation à APPITA '89 et sur les débouchés actuels dans l'industrie australienne de la pâte et du papier, communiquer, au MinAffex, avec M. Brian MacKay, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique-Sud, au (613) 995-7652.

## On donne la parole à nos lecteurs

Essayer de mieux vous servir: voilà la résolution de *CanadExport* pour la nouvelle année.

Nous ne pouvons cependant y parvenir sans votre aide.

Il est urgent de trouver des éléments de réponse puisque ce numéro est le dernier avant le temps des Fêtes. Nous y avons donc inclus un questionnaire que nous vous prions de remplir et de nous retourner. Toutes les réponses demeureront confidentielles.

Nous croyons que vos réponses sauront nous aider à mieux répondre à vos besoins. C'est pourquoi ce questionnaire est si important pour nous: notre orientation dépend des réponses que vous y apporterez.

Avant tout, il nous servira à maintenir à jour notre fichier d'adresses et à vous rejoindre dans la langue officielle que vous préférez. Nous vous saurions donc gré de nous prévenir de tout changement ou correction à apporter à nos dossiers.

Nous projetons également d'étendre les champs d'intérêt de *CanadExport* pour procurer aux exportateurs, actuels ou éventuels, des renseignements qui toucheront à une plus grande variété de sujets économiques et commerciaux.

Cependant, avant de procéder à tout changement, nous tenons à nous assurer qu'il corresponde à ce que vous recherchez, d'où l'importance du questionnaire. Il représente la première étape d'une étude plus détaillée qui sera effectuée après le Nouvel An, et qui tendra à préciser les sujets qui intéressent davantage les personnes oeuvrant dans le domaine de l'exportation.

Avec de telles informations, nous serons en mesure de rehausser la qualité des services fournis par *CanadExport*.

Merci d'avance du temps que vous voudrez bien consacrer à aider *CanadExport* à tenir ses résolutions du Nouvel An.



## On se prépare à la « défense » d'Ottawa

Ottawa --Au cours de la seconde guerre mondiale, le Parc Lansdowne d'Ottawa avait été transformé en une base d'entraînement pour les troupes canadiennes qui allaient combattre sur d'autres continents.

Or, en mai prochain, le Parc Lansdowne redeviendra un « terrain de manoeuvre ». Cependant, le seul combat auquel assisteront les troupes qui s'y rendront pour la revue de trois jours sera une lutte entre les exposants pour la conquête d'une part du marché du matériel de défense.

En effet, du 23 au 25 mai, Ottawa accueillera ARMX '89, qui sera une exposition internationale consacrée aux technologies d'entraînement, de simulation et de défense destinées aux forces terrestres, aériennes et maritimes.

Instituée en 1983 par le ministère de la Défense nationale, ARMX est une biennale qui réunit les fabricants de matériels de défense et les sociétés de service du monde entier, pour leur permettre de présenter leurs produits à des acheteurs et à des utilisateurs de bonne foi.

En 1987, ARMX a attiré plus de 10 000 visiteurs, composés de délégations militaires canadiennes et étrangères et d'équipes industrielles venues d'environ 40 pays. Plus de 250 exposants représentaient près de 400 entreprises de 14 pays.

À l'occasion d'ARMX '89, les produits exposés

représenteront de vastes catégories de matériels aériens, terrestres et maritimes. Dans la catégorie des matériels aériens, on s'attend à voir des systèmes de défense, des équipements d'entretien d'aéronefs, des systèmes d'armement, des appareils au laser, ainsi que des équipements et des simulateurs d'entraînement.

La catégorie « terrestre » comprendra des équipements logistiques, des engins sol-sol, des appareils de communication de défense, des matériels paramilitaires, des systèmes de défense civile et des équipements de police. Quant aux armements maritimes, contentons-nous de mentionner les mines flottantes, dormantes ou dérivantes, les aides à la navigation, l'électronique navale, les systèmes opto-électroniques, les équipements de bord et les technologies sous-marines.

Ainsi, l'exposition ARMX '89 offre à nos exportateurs une excellente occasion de faire valoir leurs capacités aux yeux d'une assistance internationale.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les modalités de participation à ARMX '89, communiquer avec : Defence Publications, 310 Dupont St., Toronto (Ont.) M5R 1V9. Tél. : (416) 968-7252. Télex : 065-28085. Télécopieur : (416) 968-2377.

## Des débouchés de plusieurs milliards

« Avec un marché de 30 milliards de dollars pour lequel on n'a qu'à tendre la main, je croyais qu'on se presserait en foule devant ma porte. Eh bien, non ! A peine plus de vingt personnes par semaine utilisent nos services ».

Ces paroles ont été prononcées par M. Irving Friedman, délégué commercial du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie du Centre du commerce international de Montréal. Et le vaste marché pour lequel, selon lui, « on n'a qu'à tendre la main », ce sont les projets de développement internationaux financés par la Banque mondiale et par d'autres institutions de financement internationales.

La mission de M. Friedman (et il est vrai que c'est un missionnaire enthousiaste) consiste à aider les entreprises canadiennes à obtenir une plus grosse part du gâteau constitué par les projets de développement.

« Le Canada a bien fait quelques progrès, mais il n'a pas encore atteint le niveau de certains pays industrialisés », a déclaré M. Friedman. « En effet, les gens d'affaires hésitent à entreprendre des projets dans le tiers-monde, car ils ont peur de n'être pas payés. »

D'après M. Friedman, ces craintes sont loin d'être fondées. « Les fonds nécessaires sont déjà affectés à ces projets par des institutions financières internationales, telles que la Banque mondiale. Les chèques passent par ces sociétés et non par les coffres-forts des pays en question. Donc, aucune raison de craindre de n'être pas payé. »

Tel était le teneur du discours prononcé par M. Friedman lors d'un récent colloque spécialement consacré aux projets d'infrastructure en Amérique latine qui sont financés par des institutions financières internationales.

Or, les projets qui portent sur l'Argentine, le Brésil, le Mexique et la Colombie représentent un marché de 8 milliards de dollars.

Ce colloque, Pleins feux sur l'Amérique latine, a réuni des exportateurs canadiens et des agences responsables de certains projets d'Amérique latine financés par des institutions financières internationales (I.F.I.). Les séances du matin ont eu pour vedette des représentants de la Banque mondiale, de la Banque inter-

américaine de développement, de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), de la Société pour l'expansion des exportations et ceux d'autres agences fédérales et provinciales. « Ces personnes sont les donneurs, a déclaré M. Friedman, c'est-à-dire les gens qui assurent le financement des projets ».

L'après-midi, les participants ont écouté les exposés des receveurs, c'est-à-dire les gens qui concluent effectivement des contrats d'achat de biens et de services.

L'un des représentants de la Banque mondiale, M. Raghavan Srinivasan, a parlé des règlements qui régissent les contrats octroyés et financés par la Banque mondiale et par la Banque inter-américaine de développement.

Toute entreprise d'un pays membre de la Banque mondiale (dont le Canada fait partie) peut soumettre des offres concernant des projets financés par l'une ou l'autre de ces institutions. Il est vrai que les entreprises locales peuvent parfois emprunter une « voie royale », mais celle-ci n'offre jamais un avantage supérieur à 15 % de la soumission et ne concerne que les produits manufacturés. D'autre part, aucun avantage n'est offert dans les domaines de la construction, des services et de la consultation.

M. Friedman le reconnaît : les règles sont imparfaites, mais le jeu est parfois rude. Les soumissionnaires doivent souvent s'armer de patience lorsqu'il s'agit de projets financés par les I.F.I. Mais cette patience est largement récompensée par des contrats dont la moyenne va de 500 000 à 10 millions de dollars US.

Le colloque Pleins feux sur l'Amérique latine est maintenant terminé. Mais M. Friedman poursuit les discussions amorcées avec les participants pour les encourager à saisir résolument une plus grande part du gâteau.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les services offerts par le Centre du commerce international, communiquer avec M. Irving Friedman, délégué commercial, Centre du commerce international, ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, 800, place Victoria, bureau 3800, C.P. 247, Montréal (Qué.) H4Z 1E8. Tél. : (514) 283-8795. Télex : 055-60768.

## La pêche s'annonce bonne au salon IFEEEX de Halifax

Halifax -- Il n'est jamais trop tôt pour organiser, au printemps, une partie de pêche; surtout si les « prises » peuvent rapporter plusieurs millions.

En effet, du 5 au 8 avril, Halifax accueillera la International Fishing Equipment Exposition (IFEEEX), la principale exposition commerciale, au Canada, pour l'industrie de la pêche.

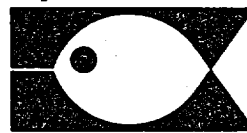
La première version de cet événement (IFEEEX '87) avait attiré plusieurs milliers de représentants de l'industrie de la pêche commerciale. La plupart des visiteurs venait alors des côtes Atlantique et Pacifique du Canada et de la côte Est des États-Unis; mais le tiers-monde, l'Europe et le Japon étaient également très bien représentés.

Ensuite, lorsqu'on a relevé les chiffres de vente, on a constaté que les transactions se montaient à plusieurs millions de dollars.

D'autre part, les Japonais ont confirmé leur participation à IFEEEX '89. Raison de plus pour considérer cette exposition comme la plus grande vitrine internationale consacrée aux équipements de bord et aux installations côtières de collecte et de transformation destinées à la pêche commerciale.

Conçue par M. Ray C. Mills, ancien gestionnaire de la commercialisation internationale au ministère du Développement de la Nouvelle-Ecosse, l'IFEEEX est parfaitement qualifiée pour indiquer à l'industrie canadienne de la pêche les ressources actuelles du marché, et pour permettre à nos fabricants de comparer et de discuter les entreprises conjointes et les accords de licence avec des fabricants étrangers.

Pour obtenir des renseignements sur les modalités de participation à l'IFEEEX, communiquer avec MM. Robert Dunnington ou Ray C. Mills, Denex Group Inc., 100 Ilsley Ave., Unit N, Dartmouth (N.-E.) B3B 1L3. Tél. : (902) 465-4999. Télécopieur : (902) 468-2795. Télex : 019-31739.



## Conférences réussies

Deux événements organisés par le MinAffex -- Carrefour Export '88 et la Série de conférences sur le libre-échange -- méritent les plus grands éloges.

Considérée comme la « vedette » du Mois canadien de l'exportation, Carrefour devait accueillir 2 377 représentants d'entreprises, alors qu'ils étaient 1 626 en 1987. Prévue pour assurer des rencontres entre nos délégués commerciaux et les gens d'affaires, Carrefour a permis d'organiser plus de 10 000 rencontres avec des petites et des moyennes entreprises qui exportent actuellement ou qui seraient prêtes à exporter.

Au cours de ce programme, d'une durée de trois semaines, Carrefour s'est tenu dans 31 localités, soit 10 de plus que l'année précédente. Les Centres du commerce international étaient les organisateurs principaux de Carrefour dans leurs provinces, en collaboration avec les représentants des provinces, des chambres de commerce locales et des conseils d'administration.

Des rapports officieux révèlent que la Série de conférences sur le libre-échange, réparties en trois phases du 2 juin au 4 novembre, ont eu également beaucoup de succès. Tenues dans 42 villes à travers le Canada, ces conférences ont attiré 6 000 participants.

Organisées par le MinAffex, avec la collaboration des chambres de commerce et des conseils d'administration locaux, ces conférences visaient à fournir des renseignements détaillés sur l'Accord de libre-échange et sur les nouvelles perspectives commerciales qui en découlent.

# Le Canada se met à l'heure du libre-échange

(Suite de la première page.)

## Nouvelles règles d'origine

De nouvelles règles définissant ce que constitue un produit d'origine canadienne ou américaine entreront en vigueur. (Ainsi, 50 % des coûts de production directs du produit final devront avoir été engagés au Canada ou aux Etats-Unis pour que le produit soit admis en franchise). Les consommateurs canadiens achetant des biens aux Etats-Unis pourront déterminer si le produit est d'origine américaine d'après le label du produit.

## Services et investissements

Pour ce qui est des services couverts par l'Accord, de nouvelles dispositions garantissant l'accès et interdisant toute nouvelle barrière discriminatoire à l'encontre des fournisseurs de services de l'autre pays prendront effet à la date d'entrée en vigueur de l'Accord.

Le relèvement graduel des seuils d'examen des acquisitions effectuées au Canada par des investisseurs américains commencera également à cette date, au même titre que diverses dispositions protégeant les investissements canadiens aux Etats-Unis et les investissements américains au Canada. (Mais le Canada peut maintenir les restrictions qu'il pose déjà aux investissements étrangers, soit dans le secteur de l'énergie).

## Cadre institutionnel pour l'administration de l'Accord

Un certain nombre d'institutions seront immédiatement établies pour surveiller la mise en oeuvre et le fonctionnement de l'Accord.

La Commission mixte du commerce canado-américain surveillera la mise en oeuvre de l'Accord, résoudra les différends sur son interprétation et son application, et surveillera son développement. Le principal représentant du Canada sera le ministre du Commerce extérieur.

Un secrétariat permanent, avec bureaux à

Washington et à Ottawa, sera établi pour faciliter le travail des groupes spéciaux d'experts chargés du règlement des différends.

Un certain nombre de groupes de travail spéciaux et de groupes consultatifs seront créés pour élaborer d'autres règles ou revoir le fonctionnement de certains aspects de l'Accord.

Le Groupe de travail chargé des subventions (l'un des groupes les plus importants) cherchera dans les cinq à sept prochaines années à parvenir à un accord sur de nouvelles règles concernant les droits antidumping, les droits compensateurs et les subventions liées au commerce.

Le Canada visera à définir les pratiques de subventionnement qui faussent les échanges et à concevoir des règles concernant ces pratiques et l'utilisation des recours commerciaux.

S'il n'y a pas entente sur cette question, le Canada et les Etats-Unis continueront de s'en remettre aux règles du GATT et au mécanisme spécial de l'Accord pour le règlement des différends.

## Mécanisme de règlement des différends

Dès l'entrée en vigueur de l'Accord, l'application aux produits de l'autre pays des lois canadiennes ou américaines en matière de droits antidumping et compensateurs pourra, dans certains cas précis, être soumise à un groupe binational plutôt qu'aux tribunaux nationaux.

Chaque pays nommera deux membres du groupe, un cinquième étant choisi d'un commun accord. Les décisions du groupe seront exécutoires et devront être rendues dans le délai prescrit par l'Accord. Les différends seront réglés de manière juste, rapide, efficace et objective.

Des dispositions prévoient également le règlement des différends entre les deux pays quant à l'interprétation et à l'application de l'Accord.

## Relations avec le Gatt

Le GATT régit depuis 40 ans nos relations com-

merciales avec les Etats-Unis. L'Accord a été négocié en conformité des règles du GATT autorisant la création de zones de libre-échange.

Nombre d'articles de l'Accord sont fondés sur le GATT, soit les dispositions sur le traitement national, les restrictions à l'importation ou à l'exportation, les normes techniques, les marchés publics et les exceptions. L'Accord incorpore et élargit ces dispositions du GATT pour mieux refléter nos intérêts commerciaux bilatéraux précis.

Le Canada peut, dans le cas d'un différend avec les Etats-Unis, avoir recours soit au mécanisme de règlement de l'Accord, soit à celui du GATT. Mais dans des domaines comme le règlement des différends, les services et l'investissement, l'Accord déborde les accords du GATT et établit des modèles pour la négociation de ces questions dans le cadre de l'Uruguay Round.

L'Accord permet également au Canada de concentrer son attention, au cours de l'Uruguay Round, sur les barrières commerciales érigées par ses autres partenaires commerciaux. Cela signifie, par exemple, que les pays du tiers-monde pourront devoir consentir au Canada des concessions importantes s'ils veulent en obtenir du Canada, plutôt que simplement profiter « gratuitement » des arrangements tarifaires entre le Canada et les Etats-Unis, comme par le passé.

L'Accord n'a certes pas diminué nos droits ou obligations en vertu du GATT; il montre plutôt aux négociateurs d'accords commerciaux multilatéraux qu'il est possible de conclure d'importants accords de libéralisation entre partenaires commerciaux.

Pour de plus amples renseignements sur les modalités de mise en oeuvre de l'Accord, appeler sans frais les numéros suivants : Renseignements généraux sur l'Accord, ou demandes sur l'exportation : 1-800-267-8527; demandes sur l'importation, ou Canadiens qui reviennent au pays : 1-800-267-6626.

## « Le GATT se porte bien, » selon M. John Crosbie

(Suite de la première page.)

mondiaux des services.

**Produits tropicaux** -- Le Canada a contribué à un ensemble important de mesures pour libéraliser le commerce des produits importants pour les pays en voie de développement. Ces mesures seront appliquées le plus tôt possible en 1989. Avec cette libéralisation, 98 % des importations canadiennes de produits tropicaux (environ 1,2 milliard de dollars par an) devraient bénéficier du régime de franchise ou d'un régime préférentiel.

**Fonctionnement du système du GATT** -- L'Accord provisoire qui a été conclu prévoit : l'établissement d'un nouveau mécanisme d'examen des politiques commerciales qui reverra régulièrement les politiques et les pratiques commerciales des Parties contractantes au GATT; une plus forte participation ministérielle pour donner une meilleure orientation politique aux activités du GATT; et une plus grande coopération entre les membres du GATT et les autres grands organismes économiques internationaux, soit le Fonds monétaire international et la Banque mondiale.

**Amélioration des règles du GATT** -- Le Canada a obtenu une entente sur un cadre de

négociation global et équilibré visant à améliorer les règles du GATT qui faussent les échanges et l'application des mesures compensatoires.

Ce cadre reconnaît la nécessité de définir les subventions, d'élaborer de nouvelles règles touchant les recours commerciaux et de préciser les conditions dans lesquelles les subventions ne seront pas passibles de droits compensateurs.

La participation du Canada a couronné plusieurs années d'efforts pour promouvoir nos intérêts dans la libéralisation globale du commerce. Ces efforts se sont inscrits dans le cadre de notre Stratégie nationale du commerce, qui englobe la négociation d'un accord commercial bilatéral avec notre principal partenaire.

Des négociations seront maintenant engagées sur des moyens de réduire l'effet de distorsion des mesures concernant les investissements liés au commerce comme les prescriptions de teneur locale et les résultats à l'exportation.

A la fin de la R.M.M., M. Crosbie a déclaré : « Il nous reste à réaliser une tâche difficile, mais non impossible... Mais le Canada et tous les autres participants se sont engagés à garantir l'achèvement des négociations d'ici fin 1990. »

## 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) :

298 298

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

1-800-267-8376

(Région d'Ottawa : 993-6435)

*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 Wiggan, tél. : (613) 992-6249.

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

Tirage : 30 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

