

MISSION COMMERCIALE France-Espagne

(Paris, Rouen, Honfleur, Le Havre, Barcelone)

Voie maritime du Saint-Laurent

13-26 septembre 2002



Première rangée : M. Guy Berthiaume, vice-président, Prommel inc.; M. Raynald Dallaire, capitaine Long Cours, Corporation de Gestion de la Voie maritime du Saint-Laurent; M. Jean Fournier, c.m., président du Conseil d'administration, Administration portuaire de Trois-Rivières; M. Scott J. Sigman, Chief Planning & Business, Development Officer, Ports of Indiana et M. Ronald L. Johnson, Trade Development Director, Duluth Seaway Port Authority.

Deuxième rangée : M. Stephen L. Pfeiffer, Maritime Director, Cleveland-Cuyahoga County Port Authority; M. Alkis Scourtellis, directeur du marketing, Navitrans Agence Maritime inc.; Commandant Jean-Philippe Lemaire, Navire Le Levant, Compagnie des Îles du Ponant; M. Albert S. Jacquez, Administrator, U.S. Department of Transportation, Saint Lawrence Seaway Development Corporation; M. Guy C. Véronneau, président, Corporation de Gestion de la Voie maritime du Saint-Laurent; M. Jean-Pierre Nepveu, président-directeur général, Parc industriel et portuaire de Bécancour et M. Réjean Leclerc, conseiller, Secrétariat au transport maritime et à la mise en valeur du Saint-Laurent. N'apparaît pas sur la photo, M^{me} Rebecca A. McGill, Director, Office of Trade Development, Saint Lawrence Seaway Development Corporation.

MISSION COMMERCIALE

FRANCE – Espagne

(Paris, Rouen, Honfleur, Le Havre, Barcelone)

VOIE MARITIME DU SAINT-LAURENT

13 au 26 septembre 2002

RAPPORT DE MISSION

PAR

Guy Berthiaume

Vice-président

Prommel inc.

Raynald Dallaire

Capitaine Long cours

Corporation de Gestion de la Voie maritime du Saint-Laurent

Jean Fournier

Président du conseil d'administration

Administration portuaire de Trois-Rivières

Réjean Leclerc

Conseiller

Secrétariat au transport maritime et à la mise en valeur du Saint-Laurent

Jean-Pierre Nepveu

Président-directeur général

Parc industriel et portuaire de Bécancour

Alkis Scourtellis

Directeur du marketing

Navitrans Agence maritime inc.



MINISTÈRE DES TRANSPORTS

CENTRE DE DOCUMENTATION

700, boul. RENÉ-LÉVESQUE EST, 21e étage
QUÉBEC (QUÉBEC) CANADA

G1R 5H1

Téléphone : (418) 644-2908

Télécopieur : (418) 646-6196

Secrétariat au transport maritime

et à la mise en valeur du Saint-Laurent

Direction du transport maritime, aérien et ferroviaire

700, boulevard René-Lévesque Est, 24^e étage

Québec (Québec) G1R 5H1

CANQ
TR
PST
TMAF
104

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	4
OBJECTIFS DE LA MISSION.....	5
LUNDI, 16 SEPTEMBRE 2002.....	8
MM. Ronald L. Soriano et Olivier H. Collette – Ambassade des États-Unis.....	8
M. Léopold Battel, Conseiller Commercial, Ambassade du Canada.....	9
MM. Philippe Armengaud, Jean Verspreewen (Arcelor) et Étienne de Vel, Fednav Belgique.....	9
MM. Pierrick Leef, Hervé Franc et Jean-Pierre Lafraye, Groupe Louis Dreyfus.....	12
MM. Christophe Degeneve et Richard Pedron, Invivo.....	15
MARDI, 17 SEPTEMBRE 2002.....	17
M ^{me} Viviane Schiavi, Chambre de commerce international. Commission du transport maritime.....	17
Propellor Club et les représentants du port de Dunkerque de la CGM et de la SNCF19	
M. Gildor Tual, délégué, Port Autonome de Dunkerque.....	19
M. Ernest Kaufmann, Vice Director, Lamprecht Transport.....	20
M. Guy Denouet, Direction de la Stratégie, Branche Fret, SNCF.....	20
M. André Zérounian, directeur adjoint, CMA CGM, Agences France.....	21
Capitaine Jean-Philippe Lemaire, commandant du navire Le Levant, Compagnie des Iles du Ponant.....	22
MERCREDI, 18 SEPTEMBRE 2002.....	24
M ^{me} Véronique Duprey Saint-Denis et M. Martin Butruille. Rencontre avec les autorités portuaires et tour du port.....	24
Réception et présentation de la délégation de la Voie maritime, Hôtel Mercure, Champ de Mars.....	27
JEUDI, 19 SEPTEMBRE 2002.....	27
MM. Bernard Vergnaud, Pierre-Yves Collardey, Jean-Pierre Hanauer, M ^{me} Annie Gruchy et M. Emmanuel Hardier, Autorités du port du Havre et personnes rencontrées liées au secteur maritime havrois.....	27
Centre IPER pour une visite du Centre de formation en logistique des transports....	30
LUNDI, 23 SEPTEMBRE 2002.....	31
M. Alan Long, Affaires étrangères américaines et M ^{me} Roberta O. Cross, Consulat canadien à Barcelone, affaires commerciales.....	31
Importations canadiennes.....	33
Exportations canadiennes.....	33
Importations espagnoles au Québec en 2001 (%).....	34
Exportations québécoises en Espagne en 2001 (%).....	34
MM. Josep Mendoza, Santiago Garcia-Mila et Eduard Rodés, Autorités du port de Barcelone.....	34
MERCREDI, 25 SEPTEMBRE 2002.....	36
Présentation et réception offerte par la délégation au Grand Marina Hotel.....	36
CONCLUSION.....	38
CONSTATS ET REMARQUES IMPORTANTES.....	39

ANNEXE 1 :	Great Lakes–St. Lawrence Seaway System: an overview of North America’s most dynamic waterway	41
ANNEXE 2:	St. Lawrence Seaway Trade Mission: Trade Mission Summary	50
ANNEXE 3:	Mission commerciale France–Espagne–Voie maritime du Saint-Laurent, les personnes rencontrées	54
ANNEXE 4 :	France : Country Commercial Guide 2002	62
ANNEXE 5 :	Arcelor	80
ANNEXE 6 :	World Wide Business of Louis Dreyfus.....	85
ANNEXE 7:	Union INVIVO	96
ANNEXE 8:	Compagnie des Iles du Ponant	99
ANNEXE 9 :	Port de Rouen, Vallée de Seine	105
ANNEXE 10 :	Le réseau Grands Lacs–Voie maritime du Saint-Laurent	112
ANNEXE 11 :	Le Havre Port Authority	127
ANNEXE 12 :	Spain Country Commercial Guide 2002	136
ANNEXE 13:	Consulat du Canada: données commerciales Espagne–Canada	148
ANNEXE 14 :	Profil socio-économique Espagne–Québec	162
ANNEXE 15 :	Welcome to the Port de Barcelona!	167
ANNEXE 16:	American Soybean Association.....	173
ANNEXE 17:	Reportage de la mission dans les médias	185



INTRODUCTION

Grâce à une invitation de la Saint Lawrence Seaway Development Corporation et de la Corporation de Gestion de la Voie maritime du Saint-Laurent, nous avons pu participer à la mission commerciale France-Espagne du 13 au 26 septembre 2002.

Au cours de cette mission, nous avons pu visiter des gens d'affaires liés au milieu maritime à Paris, Rouen, Honfleur, Le Havre en France puis à Barcelone, en Espagne.

Grâce au programme d'aide en transport maritime volet promotion instauré lors du lancement de la Politique de transport maritime et fluvial par le gouvernement du Québec, en août 2001, les administrations portuaires de Bécancour et de Trois-Rivières, de même que les entreprises privées Prommel inc. et Navitrans Agence Maritime inc., ont pu joindre cette mission en compagnie d'un représentant du Secrétariat au transport maritime et à la mise en valeur du Saint-Laurent.

Il nous fait donc plaisir de vous présenter ce rapport de mission auquel s'est joint à l'équipe pour la rédaction, le capitaine Raynald Dallaire de la Corporation de Gestion de la Voie maritime du Saint-Laurent, à qui nous adressons nos plus sincères remerciements pour sa bonne collaboration.

À l'occasion de cette mission, la Voie maritime du Saint-Laurent a lancé une nouvelle brochure promotionnelle (voir annexe 1).

Lors des rencontres avec les représentants des diverses entreprises liées aux secteurs portuaires et maritimes, les présidents de la Voie maritime du Saint-Laurent, MM. Albert S. Jacquez (Saint Lawrence Seaway Development Corporation) et Guy Véronneau (Corporation de Gestion de la Voie maritime du Saint-Laurent) présentaient alternativement et en complémentarité le Système Saint-Laurent-Grands Lacs et la Voie maritime du Saint-Laurent, leurs principales caractéristiques et les projets futurs à court terme, tels l'augmentation du tirant d'eau des navires et le SIA (Système d'Identification Automatique). Concernant le long terme, l'extension de la saison de navigation sur dix mois et l'approfondissement des chenaux puis l'adoption des écluses permettant un tirant d'eau à 10,67 mètres (35 pieds), font l'objet d'une étude de faisabilité en vue d'en évaluer la pertinence et les coûts.

OBJECTIFS DE LA MISSION

L'objectif du programme de développement commercial de la Saint Lawrence Seaway Development Corporation et de la corporation de Gestion de la Voie maritime du Saint-Laurent est de promouvoir l'utilisation du Système Saint-Laurent-Grands Lacs de façon sécuritaire, viable, efficace et comme une route compétitive pour l'exportation et l'importation des marchandises de et vers l'Amérique du Nord.

Les programmes et rencontres se veulent un forum par lequel les représentants des milieux maritimes et industriels des Grands Lacs peuvent établir des contacts directs avec des gens d'affaires aux horizons variés, avec des décideurs de l'orientation du cargo et des services de transporteurs divers. En l'absence du programme de mission commerciale, il serait extrêmement difficile et il en coûterait très cher pour les utilisateurs de la Voie maritime d'établir des contacts sur une base individuelle.

Le programme de la mission commerciale a pour principaux buts et objectifs :

- Établir des contacts personnels auprès des utilisateurs présents et potentiels;
- accroître la présence de la Voie maritime auprès des intérêts maritimes d'outre-mer;
- un échange mutuel d'information au sujet de la Voie maritime;
- de cibler des trafics particuliers de marchandises et des services pouvant être dignes d'intérêt;
- d'établir un mécanisme pour assurer le suivi des activités engendrées par la mission telles des visites réciproques des gens d'affaires d'outre-mer dans la Voie maritime;
- fournir une expérience pour planifier d'autres projets de missions commerciales et de marketing.

La présente mission commerciale est la 25^e effectuée par la Saint Lawrence Seaway Development Corporation. Vous pourrez consulter le « Trade Mission Summary 1985-2002 » où sont présentés les endroits visités par année par ces missions (voir annexe 2).

MISSION COMMERCIALE

FRANCE-ESPAGNE

VOIE MARITIME DU SAINT-LAURENT

13 au 26 septembre 2002

LES PARTICIPANTS



ALBERT S. JACQUEZ
Administrator

U.S. DEPARTMENT OF TRANSPORTATION
SAINT LAWRENCE SEAWAY DEVELOPMENT CORPORATION

SUITE 5424
400 SEVENTH STREET, S.W.
WASHINGTON, DC 20580

TEL: (800) 785-2779
(202) 366-0091
E-MAIL: Albert.S.Jacquez@sls.dot.gov



CORPORATION DE GESTION DE LA VOIE MARITIME DU SAINT-LAURENT
THE ST. LAWRENCE SEAWAY MANAGEMENT CORPORATION

Guy C. Véronneau
Président

202, Pitt
Cornwall (Ontario) K6J 3P7

Téléphone: (613) 932-5170 - (3601)

Télécopieur: (613) 932-7286

C. élec.: gveronneau@seaway.ca

Canada



REBECCA A. MCGILL
Director, Office of Trade Development

U.S. DEPARTMENT OF TRANSPORTATION
SAINT LAWRENCE SEAWAY DEVELOPMENT CORPORATION

SUITE 5424
400 SEVENTH STREET, S.W.
WASHINGTON, DC 20590

TEL: (800) 785-2779
(202) 366-5418
FAX: (202) 366-7147
E-MAIL: Rebecca.A.McGill@sls.dot.gov



Corporation de Gestion de la Voie Maritime du Saint-Laurent
The St. Lawrence Seaway Management Corporation

Raynald Dallaire

Capitaine Long cours / Tech. Sc. Naut. / Services maritimes

Édifice administratif, Écluse de Saint-Lambert

C.P. 97, Saint-Lambert (Québec) J4P 3N7

Téléphone: (450) 672-4115 Poste: (2238)

(24 heures): (450) 672-4270

Télécopieur: (450) 672-8493

Courriel: rdallaire@seaway.ca

Web: <http://www.grandslacs-voiemaritime.com>

Canada



Prommel

Guy Berthiaume
Vice-président

tél.: (450) 638-3111
fax: (450) 638-3297
cell.: (514) 707-6396
Email: gberthiaume@prommel.com

PROMMEL INC.
6805, boul. Hébert
C.P. 28
Ville Ste-Catherine (Québec)
J0L 1E0



**PORT DE
TROIS-RIVIÈRES**

Jean Fournier, c.m.
PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Administration portuaire
de Trois-Rivières
1545, du Fleuve
Bureau 300
Trois-Rivières (Québec)
G9A 5K2

Tél.: Bureau (819) 372-1111

Télec.: Bur. (819) 372-1114

Tél. Port (819) 378-2887

Télec. Port (819) 378-2487

Courriel: adm_gen@porttr.com

Internet: www.porttr.com

Canada

Ronald L. Johnson

TRADE DEVELOPMENT DIRECTOR



1200 Port Terminal Drive • P.O. Box 16877

Duluth, Minnesota 55816-0877 U.S.A.

218-727-8525 • Fax 218-727-6888

E-Mail: rjohnson@duluthport.com • www.duluthport.com

**PARC INDUSTRIEL
ET PORTUAIRE
DE BÉCANCOUR**



Jean-Pierre Nepveu

PRESIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

1000, boul. Arthur-Sicard
Bécancour (Québec) CANADA
G9H 2Z8

Tél.: (819) 294-6656

Télec.: (819) 294-9020

nepveu@spipb.com

www.spipb.com

Québec ☐☐

Québec ☐☐ ☐☐

**Ministère
des Transports**

**Direction du transport maritime
aérien et ferroviaire**

Secrétariat au transport maritime
et à la mise en valeur du Saint-Laurent

700, boul. René-Lévesque Est, 24e étage

Québec (Québec) G1R 5H1

Téléphone : (418) 644-5911

Télécopieur : (418) 646-6196

Réjean Leclerc

Conseiller

releclerc@mtq.gouv.qc.ca



**PORT OF
CLEVELAND**

**Cleveland-Cuyahoga
County Port Authority**

One Cleveland Center

1375 E. Ninth St., Suite 1650

Cleveland, Ohio 44114-1786

Stephen L. Pfeiffer

Maritime Director

216.241.8004 tel x14 • 216.241.8016 fax

E-mail: spfeiffer@portofcleveland.com



Navitrans

AGENCE MARITIME INC.
SHIPPING AGENCIES INC.

STEAMSHIP AGENTS • CHARTERING BROKERS

Alkis Scourtellis

MANAGING DIRECTOR

Tel.: (514) 845-4595 (24 hours)

Fax: (514) 845-1001

Telex: 055-60509 Navitrans MTL

Comtext: A56CA215

تلفن Mobil: (514) 927-1484

A.O.H.: (450) 687-8767

e-mail: agency@navitranscanada.com

chart@navitranscanada.com



PORTS OF INDIANA

CENTRAL OFFICE

150 W. MARKET ST., STE. 100

INDIANAPOLIS, IN 46204-2845

SCOTT J. SIGMAN
CHIEF PLANNING & BUSINESS
DEVELOPMENT OFFICER

800-232-PORT

(317) 232-9205

FAX (317) 232-0137

[SSIGMAN@PORTSOFINDIANA.COM](mailto:ssigman@portsindiana.com)

WWW.PORTSOFINDIANA.COM

Lundi, 16 septembre 2002

9h00 Petit déjeuner causerie avec les autorités des ambassades américaine et canadienne ayant principalement comme sujets les habitudes d'affaires en France, la façon d'aborder le personnel d'affaires, l'obligation de vouvoyer pour les francophones. L'approche commerciale est très développée en France, l'obligation à la ponctualité, l'éthique à respecter la hiérarchie est très importante.

Vous trouverez en annexe 3, la liste des personnes rencontrées successivement au cours de cette mission.

MM. Ronald L. Soriano et Olivier H. Collette – Ambassade des États-Unis

La France s'avère une porte d'entrée commerciale importante pour les pays européens. Elle vient au quatrième rang de toutes les économies dans le monde. Son P.I.B. équivaut au 1/5 de celui des États-Unis, en 2001, soit 1,36 trillion de dollars. La France est le neuvième partenaire commercial des États-Unis comptant pour 27 milliards de dollars d'exportation de produits et services en 2000. Elle dispose de treize ports majeurs et de trois aéroports majeurs (voir annexe 4).

La croissance économique de la France en 2000 a été de 3,5 % alors que celle de l'Europe se situe à 1,5 % en 2002.

Les principales exportations France-États-Unis sont les produits d'aviation, les breuvages, les produits pharmaceutiques et les produits chimiques.

Les principales exportations États-Unis-France sont les produits électroniques et les produits d'aviation.

Les investissements États-Unis-France sont de 40 milliards de dollars. Les investissements français aux États-Unis sont passés de 60 à 120 milliards de dollars.

La main-d'œuvre française est très instruite (+ 42 000 ingénieurs) et très loyale. Les Français excellent entre autres dans le secteur des produits pharmaceutiques et médicaux. Cependant, l'horaire de travail est à 35 heures par semaine avec peu de flexibilité, ce qui cause des problèmes notamment au niveau des petites et moyennes entreprises.

Pour les entreprises américaines, il n'est pas difficile de faire des affaires avec les Français. Concernant le conflit au Moyen-Orient, la France supporte les États-Unis et le président Chirac a déclaré : « La France sait ce qu'elle doit à l'Amérique ».

M. Léopold Battel, Conseiller Commercial, Ambassade du Canada

Les échanges Canada – France sont de deux milliards de dollars par an.
Les échanges France – Canada sont de cinq milliards de dollars par an.

La France est le second partenaire commercial du Canada après les États-Unis. Les principaux produits échangés sont des produits d'aviation, produits forestiers, des produits pharmaceutiques, breuvages, vins, alcools et nourriture. La France vend des Airbus, des pièces électroniques et de haute précision, des vins et des parfums. Le Canada vend à la France principalement des minéraux et des produits forestiers et de pâtes et papiers. Le Paris Air Show est fréquenté par les fabricants canadiens, notamment le groupe Bombardier.

Concernant la production de l'acier, nous vivons dans des pays démocratiques où les marchés sont ouverts et concurrentiels. Nous devons être optimistes pour le futur. En France, il y a eu des graves problèmes de main-d'œuvre portuaire il y a dix – douze ans déjà. Des réformes ont eu lieu et aujourd'hui, l'on peut compter sur une main-d'œuvre dévouée, expérimentée et avec des conventions collectives bien gérées pour éviter les grèves qui perturberaient les échanges internationaux.

Concernant la politique énergétique française, le charbon est relativement éliminé comme source d'approvisionnement. L'électricité et l'énergie nucléaire s'avèrent les principales sources d'énergie utilisées en France.

MM. Philippe Armengaud, Jean Verspreewen (Arcelor) et Étienne de Vel, Fednav Belgique

(voir annexe 5)

Arcelor est le nouveau nom du plus grand groupe producteur d'acier au monde. Arcelor signifie une expérience d'intégration et d'union de l'expertise de trois importantes compagnies : Arbed, Aceralia et Usinor. Arcelor produit à peu près toute la gamme de produits d'acier inoxydable et de ses produits dérivés en Europe, en Asie et en Amérique.

Arcelor produit toute la gamme de produits d'acier à base de carbone fabriqués à froid, rouleaux d'acier, aciers d'emballage, recouvrements d'acier, etc. L'industrie de l'automobile est le plus gros consommateur de ce type d'acier.

Arcelor produit aussi des aciers au carbone pour les parties utilisées dans le secteur de la construction.

Le groupe Arcelor est responsable du transport et de la logistique de 250 millions de tonnes de produits de l'acier à travers le monde. Les modes maritimes et ferroviaires sont principalement utilisés en Europe et aux États-Unis. Arcelor achète pour deux milliards de dollars de produits industriels et pour deux milliards de dollars de contrat

de transport par an. Il y a une centaine de navires affectés à leurs trafics de produits de l'acier à partir d'Anvers, Ghent, Bremerhaven.

Lors de notre rencontre avec les représentants d'Arcelor, les représentants de la Voie maritime, MM. Jacquez et Véronneau, font état de l'exploitation du système SIA implanté récemment et qui positionne par ordinateur et satellite les navires dans la Voie maritime en réduisant les coûts de gestion de circulation dans la Voie maritime et les Grands Lacs. Un site Web binational est installé qui facilite le travail des clients et utilisateurs.

Présentement, le tirant d'eau de la Voie maritime est de 8 mètres (26 pieds et 3 pouces) et sera 8,075 mètres (26 pieds et 6 pouces) l'an prochain.

À long terme, l'on veut moderniser la Voie maritime et une étude coût-bénéfice analysera la possibilité de transformer les écluses pour correspondre aux navires Panamax avec un tirant d'eau de 10,67 mètres (35 pieds).

Présentement, nos efforts portent sur l'extension de la saison de navigation de neuf à dix mois par an.

L'augmentation du tirant d'eau de trois pouces permettra aux vracquiers de charger 300 tonnes supplémentaires par voyage.

Concernant la production d'acier de haute technologie, nous recherchons des entrepôts spécifiques. M. Berthiaume et les représentants des ports de Trois-Rivières, M. Jean Fournier et de Bécancour, M. Jean-Pierre Nepveu, mentionnent qu'ils ont des entrepôts couverts à Trois-Rivières et de l'espace en quantité à l'air libre à Bécancour pour répondre à leurs besoins spécifiques d'entreposage et que les grues utilisées peuvent amplement répondre à leurs besoins de manutention de 24 et 28 tonnes et de 35 tonnes. L'entrepôt trifluvien offre des installations à air contrôlé et ventilé favorisant la protection des matériaux entreposés.

M. Scott Sigman demande aux représentants d'Arcelor quelles sont les particularités les plus importantes qu'ils recherchent dans les ports.

Les ports doivent être très bien reliés aux autoroutes, aux chemins de fer et aux systèmes de barges pour la navigation intérieure. L'on recherche des arrimeurs efficaces qui faciliteront le passage portuaire rapidement et de façon compétitive. 15 % des coûts sont en relation avec la logistique.

Autre facteur important : les douanes doivent être simplifiées, l'acier ne peut être considéré comme du cargo dangereux. Les problèmes de cargos dangereux sont surtout localisés dans les conteneurs. Les autorités canadienne et américaine ont leurs propres inspecteurs pour les marchandises transitant dans le système.

Les coûts représentent un facteur important d'utilisation de la Voie maritime du Saint-Laurent. Leurs responsables font des efforts majeurs pour les réduire. La main-d'œuvre est passée de 800 à 500 personnes et on a introduit de nouvelles technologies pour réduire les coûts. Les frais de la Garde côtière sont de 35 millions de dollars par an. La Voie maritime a offert des rabais de tarifs de 1,5 % au cours des deux dernières années pour ses utilisateurs.

Les coûts de pilotage représentent environ un dollar la tonne. Les Grands Lacs représentent une région très dispendieuse pour les coûts de transport.

De plus, l'embargo sur les tarifs de l'acier pour les États-Unis ont réduit les trafics de 50 % entre Anvers et les États-Unis.

Le port de Cleveland a un trafic équivalent au 1/5 du cargo en 1998. Pourtant, ce port a conclu une entente syndicale de cinq ans avec sa main-d'œuvre portuaire et ces éléments de flexibilité ont été introduits dans l'entente.

M. Sigman mentionne qu'à Burns Harbor les prix sont stables et que des tarifs préférentiels sont offerts pour certains cargos.

Finalement, la Voie maritime du Saint-Laurent est utilisée à seulement 40 % de sa capacité et que des trafics relatifs à l'acier seraient bienvenus dans le système. Les représentants du groupe Arcelor ont été sensibilisés aux diverses opportunités d'affaires.

Les questions d'intérêts étaient surtout centrées sur le dégagement sous quille versus le contrôle de la vitesse. On nous mentionne qu'il serait inutile de réduire la vitesse si on augmente le tirant d'eau, la durée des temps de transit se devrait de demeurer similaire.

On nous fait part des tracas occasionnés par les contrôles des douanes américaines en ce qui a trait à la sécurité et à la lutte anti-terroriste.

Arcelor a comme objectif de réduire de 6,5 % par an les coûts reliés au transport de leurs produits dans les prochaines années.

Fednav nous mentionne que les frais reliés au pilotage dans le système Saint-Laurent-Grands Lacs jumelés aux frais de recouvrement de la Garde côtière constituent un obstacle au transport par cette voie et ainsi rendent plus compétitif l'acheminement des denrées par le golfe du Mexique et le Mississippi.

Les représentants des ports de Trois-Rivières et de Bécancour invitent M. Armengaud à visiter leurs installations lors d'un de ses déplacements à Montréal. Ces visites pourraient être faites en collaboration avec le groupe Prommel inc.

MM. Pierrick Leef, Hervé Franc et Jean-Pierre Lafraye, Groupe Louis Dreyfus
(voir annexe 6)

Le Groupe Louis Dreyfus concentre ses principales activités dans la transformation, la vente et l'échange des produits agricoles et énergétiques.

Le Groupe vend et commercialise les produits agricoles en vrac sur les marchés internationaux depuis 1851 et le Groupe est présent dans différentes sociétés affiliées dans les grandes villes autour du monde.

Louis Dreyfus représente un des premiers commerçants de grains au monde, céréales et fèves. Il se situe dans tous les pays producteurs de ces denrées, soit aux États-Unis, au Canada, au Brésil, en Argentine, en Europe, en Afrique du Sud et dans les états de l'ex Union soviétique. De plus, le Groupe fait partie de la distribution en Europe, en Asie, en Afrique, au Moyen Orient et l'ex Union soviétique. Il possède des bureaux à Paris, Singapour et Wilton (Connecticut).

Louis Dreyfus possède de nombreux élévateurs à céréales aux États-Unis (Oregon, Washington et Texas) et au Canada, à Port-Cartier dans le Saint-Laurent.

De plus, Louis Dreyfus est l'un des plus grands producteurs de jus d'orange au monde, un des grands dans le commerce du coton brut; il commercialise le sucre brut en se classant troisième au monde dans ce secteur. Louis Dreyfus est un commerçant important dans le café et le cacao.

Il est aussi actif dans le commerce des produits pétroliers, de gaz naturel et de gaz naturel liquéfié, d'électricité, de la pétrochimie, des plastiques et services.

Louis Dreyfus détient des participations dans une usine de raffinerie de pétrole en Allemagne, active dans la mer du Nord.

Le Groupe détient des participations et des intérêts dans L'EDF. Louis Dreyfus est présent dans le transport maritime depuis plus de 100 ans, il est un leader mondial dans le transport en vrac et possède de nombreuses sociétés affiliées partout au monde.

Louis Dreyfus Armateurs offre une gamme de services dans le transport maritime permettant de transporter au-delà de 45 millions de tonnes de cargaison et quatre millions de mètres cubes de gaz naturel liquéfié.

Depuis 1971, Louis Dreyfus a acquis, via son holding, au-delà de huit millions de mètres carrés d'édifices d'affaires et à bureau en Amérique du Nord et en Europe.

Depuis 1998, Louis Dreyfus s'est associé à LDCOM Network et est devenu une alternative de taille en tant que fournisseur de télécommunications incluant la voix, la transmission de données et services Internet.

Louis Dreyfus est actif dans le transport maritime dans tous les éventails de trafic. Il utilise régulièrement aussi les navires de capacité « Cape Size » « Panamax Size » et « Handy Size ».

Étant actif autrefois sur les Grands Lacs, Louis Dreyfus a dû abandonner ce territoire, le groupe Fednav lui faisant une très forte compétition.

Comment peut-on bénéficier d'une opération dix mois-an ? C'est plutôt une décision politique qu'économique.

M. Sigman mentionne que si l'on agrandit le gabarit et permet un tirant d'eau plus important dans le futur pour la Voie maritime, il faudra éventuellement augmenter la capacité des élévateurs à grains.

M. Lafraye mentionne que ce n'est pas facile de vous dire quelle sorte de navire sera utilisée dans 25 ans. Vous avez à suivre les décisions du Canal de Panama. Dans le domaine des vrac solides, les navires suivent le cargo.

La compétition pour Louis Dreyfus vient de Fednav pour les Grands Lacs et du Japon pour l'acier. Le problème des marchés de l'acier est la valeur du cargo. Vous avez un problème de Politique entre la côte Est et Ouest du Canada pour le transport des céréales.

Il y a des circuits céréaliers pour approvisionner des clients qui font des détours étranges à cause de subventions élevées aux chemins de fer intérieurs, ex. : Algérie approvisionnée par Vancouver.

Chez Louis Deyfrus, nous avons besoin de céréales pour nourrir les grands cheptels d'élevage.

Aussi, la plupart des ports céréaliers sont équipés pour charger les céréales et non pour les décharger.

Dans l'industrie maritime, notre travail en est un d'adaptation : on construit tels types de navires pour répondre aux demandes du marché.

On questionne : Y a-t-il assez de cargos pour alimenter les navires qui sont dans la Voie maritime du Saint-Laurent ?

Il y a maintenant très peu de navires qui ont été construits et qui peuvent aller de l'océan dans les Grands Lacs en empruntant le système d'écluses. M. Véronneau ajoute là-dessus qu'à l'ouverture de la Voie maritime en 1959, 70 % des navires construits dans le monde pouvaient accéder à la Voie maritime alors que maintenant, il n'y en a seulement que 20 %.

La concurrence majeure des Grands Lacs provient de la région du golfe du Mexique et du système intérieur de barges du Mississippi qui offrent des taux sensiblement inférieurs à ceux des Grands Lacs.

Pour vous comme client, serait-il plus important d'accepter dans la Voie maritime des navires de plus grande taille ou d'avoir un système ouvert à l'année longue ?

Avoir un système opérant douze mois par an. Le fait d'opérer de façon saisonnière pénalise les Grands Lacs. Aussi nous avons à compétitionner des navires de la taille des 55-65 000 tonnes et de 65-70 000 tonnes sur des trajets transocéaniques.

Le Secrétariat d'État aux Transports des États-Unis souhaiterait procéder à des transferts de trafic de poids lourds vers le rail ou le mode maritime.

Par sa Politique de transport maritime et fluvial, le gouvernement du Québec souhaiterait des transferts de trafic de la route vers le maritime. Le Forum de concertation maritime mis sur pied pour assurer le suivi de la Politique maritime du Québec, a créé une table de travail sur le cabotage afin de regarder plus attentivement les opportunités de trafic roulier (roll on/roll off) sur le Saint-Laurent.

Qu'advient-il du futur s'interroge M. Jacquez ?

Quelles seront les priorités ?

- Avoir une saison de navigation plus longue dans la Voie maritime.
- Être plus efficace.
- Il est important pour le transport d'avoir des infrastructures portuaires où le cargo transitera de façon sécuritaire (suite aux événements du 11 septembre 2001).
- Avoir plus de compétition entre les transporteurs.
- Créer une flotte gouvernementale dont la gestion sera faite par le secteur privé.
- Élaborer des stratégies pour le développement du transport maritime dans la Voie maritime (ex. : des conteneurs sur le pont des lacquiers ou utiliser de vieux lacquiers transformés pour qu'ils prennent des conteneurs).

La flotte de navires LD a été présente lors de l'ouverture de la Voie maritime en 1959. Cependant, la firme LD a cessé ses activités dans ce secteur du transport depuis les dix dernières années laissant à la compétition, à d'autres transporteurs, le rôle de transiter les céréales sur les Grands Lacs. Suite à l'exposé de la délégation sur les projets de la Voie maritime, on nous indique que l'industrie du transport maritime est rapide d'adaptation et les transporteurs feront le nécessaire pour s'ajuster. On questionne sur le pourquoi de l'agrandissement éventuel des écluses. Est-ce que le volume justifie la démarche ? Un système mieux intégré de transbordement des océaniques sur les lacquiers pour acheminer les marchandises sur les Grands Lacs et des Grands Lacs aux ports du Saint-Laurent serait peut-être une meilleure solution.

MM. Christophe Degeneve et Richard Pedron, Invivo
(voir annexe 7)

Invivo est une coopérative issue de l'intégration de UNCAA et SIGMA en décembre 2001 représentant au-delà de 300 sociétés coopératives. L'Union Invivo est un fournisseur de têtes dans la vente et les services d'entrepreneuriat en agriculture. Invivo se spécialise dans la production de semences pour différentes plantations, produit plus de deux millions de tonnes de fertilisants, manipule pour plus de 850 millions d'euros dans la protection des plantes. Il est un chef de file français dans le commerce des céréales et de leur entreposage à travers le pays.

Invivo a plusieurs clients en Afrique. Selon leurs études, la situation dans les Grands Lacs ne serait pas bonne pour faire des affaires présentement.

Le marché mondial est ouvert aux entreprises privées qui se font une lutte féroce pour obtenir des marchés. En Extrême-Orient, c'est le navire de type Panamax qui est en vogue présentement pour le trafic céréalier alors que dans les pays bordant la Méditerranée, ce sont des navires de plus petite taille qui prévalent dans ce commerce, sauf pour le trafic céréalier de l'Europe vers l'Afrique du Nord où les navires Panamax Size sont utilisés.

En ce qui concerne le long terme, souvenons-nous que lors de crise de l'industrie du pétrole, les navires avaient grossi et grossi pour revenir à des tailles plus modestes par la suite. Maintenant, dans le conteneur, on se destine vers des navires toujours plus grands de taille 6 500, 8 000, 12 000 EVP et il y aurait sur les planches à dessin des super porte-conteneurs de 14 000 EVP. N'oublions pas que ce ne sont pas tous les ports qui peuvent recevoir ces géants des mers et qu'il y aura toujours de la place pour des navires de taille plus modeste pour desservir de nombreux marchés à partir de régions comme la vôtre (Grands Lacs), mais à la condition d'offrir des taux compétitifs.

M. Véronneau ajoute que la Voie maritime fait des efforts pour réduire ses coûts et que le nombre de transits qui étaient de l'ordre de 7 000 dans les années '70, n'est plus que 4 000 aujourd'hui et que nous avons de la capacité à offrir aux marchés internationaux, la Voie maritime n'étant présentement utilisée qu'à 40 % de sa capacité totale.

Concernant les projets d'agrandissement de la Voie maritime, les représentants d'Invivo demandent qui va payer ces frais ? Nous ne sommes qu'à l'étape de l'étude de faisabilité et mentionnons que le dernier agrandissement du système de la Voie maritime s'est échelonné sur sept ans. C'est un projet à long terme. Pour vous faire une idée de l'agrandissement de la Voie maritime, quelles sont vos précisions de développement de trafic : 2 % par an ou 10 % sur dix ans. Quels volumes envisagez-vous d'avoir dans dix ans ?

Le commerce maritime semble être établi pour les navires de type Panamax Size dans le futur.

Lorsqu'on compare les tarifs US Gulf et les Grands Lacs, il y a une différence de taux sensible en faveur de la première option.

Pour le transport des céréales au Canada, la Commission canadienne du blé a des agents commerciaux accrédités. L'avantage de faire affaire dans les Grands Lacs et le Saint-Laurent, c'est de pouvoir compléter les chargements de navires (top-off) dans les ports céréaliers du Saint-Laurent, mais la différence de taux favorise la route du Mississippi. Vous n'êtes pas très compétitifs présentement.

Aujourd'hui, à partir de l'Ouest canadien, plus de volumes de céréales sont dirigés vers Vancouver que Thunder Bay et les ports du Saint-Laurent parce que le marché du Far East et de l'Asie, du Japon, des Philippines et de la Malaisie sont en expansion.

La région de la Mer Noire devient un marché compétitif.

Les pays de l'Afrique, de l'Amérique du Sud et de l'Asie représentent des bons potentiels de développement pour le trafic céréalier, à court et moyen terme. N'oublions pas que les fertilisants s'avèrent un marché en explosion et qu'ils constituent des trafics de retour intéressants pour les navires céréaliers.

M. Jacquez mentionne que techniquement, il est possible d'opérer la Voie maritime sur dix mois. Durant l'hiver, nous fermons pour l'entretien et en raison des glaces. À certaines occasions, nous avons des problèmes à faire respecter les limites de vitesse dans certains secteurs de la Voie maritime (secteurs permissifs à six nœuds et les navires vont huit et neuf nœuds).

Les représentants d'Invivo mentionnent que les Grands Lacs s'avèrent un marché difficile pour eux. Nous ne sommes pas actuellement une entreprise d'une taille suffisante pour y faire des affaires intéressantes. Il leur est difficile d'obtenir des navires à des faibles taux pour opérer dans ce marché.

Si vous créez des trafics dans les Grands Lacs, vous trouverez plus de navires pour y aller et vos coûts baisseront. Le trafic engendre le trafic. Essayez cette voie pour avoir des navires moins dispendieux. Actuellement, la majorité des trafics est contrôlé par Fednav et Canadian Forest.

Néanmoins, nous avons fait un trafic de pois de 10 000 tonnes en conteneurs de la région des Grands Lacs vers la Turquie. Nous sommes à l'affût des opportunités d'affaires, à vous d'être compétitifs pour obtenir une plus large part du marché.

Suite à la présentation de la mission commerciale, Invivo nous informe qu'ils ne sont pas encore présents dans les ports des Grands Lacs. Ils pourraient éventuellement conclure des ententes avec certains intervenants aux États-Unis et au Canada, sans toutefois apporter plus de précisions.

Invivo est encore en train de réaliser sa réorganisation et sera éventuellement un leader dans le développement du transport céréaliier aux niveaux international et européen.

Mardi, 17 septembre 2002

Toutes les rencontres ont eu lieu à l'Hôtel Concorde, Saint-Lazare.

M^{me} Viviane Schiavi, Chambre de commerce internationale. Commission du transport maritime

M^{me} Schiavi nous fait un exposé sur les buts de la Chambre de commerce internationale et plus spécifiquement sur la Commission du transport maritime. Elle nous dresse un tableau de l'excellent réseau de transport intégré entre les différents ports importants de l'Europe et leurs ramifications dans les chenaux et canaux intérieurs. De plus, elle nous informe que cette intégration se fait en coopération avec les autres modes de transport.

La Commission sur le transport maritime de la Chambre de commerce internationale réunit le plus large éventail de transporteurs et utilisateurs des armateurs, des expéditeurs, des consolidateurs de fret, des banquiers, des assureurs et des gens d'affaires reliés au transport maritime provenant des pays développés et en voie de développement plus aussi bien des observateurs provenant des organisations internationales gouvernementales ou autres. La Commission maritime représente des intérêts du commerce maritime de toutes les parties du monde.

La Chambre de commerce internationale travaille pour étendre la coopération des entreprises au niveau international et entre les secteurs privés et gouvernementaux. Elle fait la promotion des positions d'affaires sur le plan international et formule des solutions pratiques aux problèmes relevant du transport maritime et des autres modes de transport à travers le monde.

I.C.C. regroupe 700 membres provenant de 70 pays. Il existe des comités nationaux, notamment aux États-Unis et au Canada. Elle développe un programme de conférences sur le commerce à travers le monde. C'est aussi une organisation de lobby. C'est une sorte de chambre de commerce mondiale. Depuis le 11 septembre 2001, tous les modes de transport mettent le focus sur la sécurité et notamment les intérêts maritimes américains qui font la promotion pour accroître les mesures de sécurité dans les milieux portuaires au niveau du trafic conteneurisé principalement.

L'I.C.C. coopère avec WCO au niveau de la Commission sur les douanes.

L'administration des douanes et des ports en Europe (Le Havre, Rotterdam) ont signé une entente au sujet du commerce maritime sur la sécurité et les douanes avec les États-Unis.

I.C.C. fait la promotion pour la privatisation et libéralisation du transport aérien et ferroviaire en Europe.

10h00 Cam Céréales par Bruno Luquin.

Commerçant en produits céréaliers pour l'Afrique du Nord, le Nigeria et l'Égypte, Cam Céréales est le client principal du port de Duluth, en plus d'utiliser les ports du fleuve Saint-Laurent pour compléter les chargements en provenance des Grands Lacs.

Suite à la présentation des projets d'augmentation des tirants d'eau et dans un proche avenir, le prolongement de la saison de navigation, M. Luquin accueille favorablement ces deux initiatives mais apporte certaines nuances quant à la navigation dans les chenaux du réseau Saint-Laurent – Grands Lacs lors d'hivers rigoureux.

Quant au projet à long terme d'augmenter les dimensions des écluses, il s'exprime en disant qu'une période plus longue de navigation serait un plus grand avantage que de passer de plus gros navires.

Cependant, en allongeant la période de navigation sur dix mois dans la Voie maritime du Saint-Laurent, nous réduisons la période de maintenance. Cependant, avec dix mois d'opération, cette situation aura un impact positif sur les marchés de céréales de CAM Céréales.

M. Guy Véronneau pose à M. Luquin la question suivante : Préférez-vous voir allonger les saisons de navigation au début ou à la fin ?

M. Luquin répond les deux. Durant toute l'histoire de la Voie maritime, un seul navire océanique a été prisonnier dans les écluses durant tout un hiver.

CAM Céréales mentionne qu'ils font affaires avec quatorze navires en moyenne par année dans la Voie maritime, souvent entre quatorze et vingt-deux par année.

Présentement, la Mer Noire devient un compétiteur féroce dans le secteur des céréales. L'Espagne, l'Italie et la France sont des marchés d'exportation pour l'Algérie, la Tunisie et le Maroc.

Les céréales canadiennes et américaines sont d'excellente qualité. Cependant, les acheteurs ne sont pas prêts à payer cinq dollars de plus la tonne pour obtenir des grains de meilleure qualité.

La compétition dans ce secteur pour la Voie maritime provient du Golfe du Mississippi et de la Côte Est.

Définitivement, les Grands Lacs représentent un marché clé dans les céréales.

M. Guy Berthiaume demande : Quand vous affrêtez un navire, attendez-vous qu'il y ait un navire disponible dans le Système Saint-Laurent-Grands Lacs, par exemple de Sept-Îles à Duluth ?

M. Luquin répond oui. Mais, s'il n'y a pas de navires disponibles immédiatement nous les faisons acheminer par train, de Thunder Bay vers les ports du Saint-Laurent, ce qui engendre des coûts supplémentaires.

Enfin, il y a de plus en plus de personnes sur la planète, mais les routes d'approvisionnement des céréales changent présentement, à cause des sécheresses et des mauvaises récoltes, les États-Unis et le Canada importent du blé actuellement.

Auparavant, en Algérie, au Maroc et en Tunisie, nous faisons affaire avec uniquement des entreprises d'état, maintenant, des entreprises privées font le commerce des céréales. L'Algérie a beaucoup changé en trois ans. Le commerce des céréales était régi par des entreprises étatiques. Maintenant, nous retrouvons, en Algérie, deux grosses entreprises privées qui achètent du blé.

Propellor Club et les représentants du port de Dunkerque de la CGM et de la SNCF

Fondé en 1927 à New-York, le Propellor Club compte au-delà de 15 000 membres actifs dans plus de 100 ports dans le monde. Ses principaux objectifs sont la défense et la promotion des activités commerciales de la marine marchande.

Le club parisien a été fondé en 1973 et compte plus de 100 membres étant uniquement associés aux activités maritimes tels qu'armateurs, agences maritimes, courtiers maritimes, gestionnaires de ports, les intervenants de commerce et industriels ainsi que des gestionnaires dans les secteurs législatifs et financiers, les gestionnaires affectés au transport international, les consignataires et la presse spécialisée.

M. Gildor Tual, délégué, Port Autonome de Dunkerque

Une description des activités du port de Dunkerque nous est donné par l'Administration du port. Le port se spécialise dans la manutention des produits de l'acier et de produits de vrac solides et liquides. Ils sont à développer un terminal de conteneurs.

Le port de Dunkerque présente un trafic de 47 millions de marchandises par année. Il a multiplié le nombre de conteneurs par cinq au cours des cinq dernières années, soit 50 000 conteneurs présentement.

Entre la France et l'Angleterre, le port de Dunkerque a perdu sept millions de tonnes de cargo au profit du tunnel sous la Manche. Nous espérons récupérer ce trafic sur six ans. On espère pouvoir attendre un trafic de 60 000 EVP en 2005. On s'équipe avec des grues et des espaces adéquats pour pouvoir obtenir une capacité annuelle de 100 000 EVP.

Dunkerque peut offrir un service de conteneurs entre le Nord de la France et le Canada.

Le port de Dunkerque offre un service d'opérateurs de navires sur des services de « feeders » sur Londres, Liverpool et Rotterdam. Il opère trois barges avec la Chambre de commerce de Lille.

Depuis dix ans, nous n'avons pas de problème de grève au port de Dunkerque. Nous recevons, au port, des bananes des Antilles Françaises.

Dunkerque reçoit du charbon et du minerai provenant des ports du Saint-Laurent pour le groupe Arcelor.

Le cargo continental a doublé en dix ans. Compte tenu de la congestion routière, il va se développer du transport maritime sur de courtes distances comme alternative à la route. Port de France s'occupe de la gestion des autorités portuaires françaises. À Dunkerque, la gestion portuaire relève d'une entreprise à 60 % à caractère privé et à 40 % à caractère public et vous avez affaire à un seul interlocuteur. Les services feeders à partir de Dunkerque font du porte à porte au temps prévu.

M. Ernest Kaufmann, Vice Director, Lamprecht Transport

Il y a 34 navires sous pavillon Suisse. Nous dénombrons de nombreuses entreprises maritimes installées près de Genève.

Le Propeller Club de Genève fait la promotion des industries maritimes suisses à travers le monde. Le Rhin assume 70 % des échanges de la Suisse. Cependant, le Rhin représente une artère fluviale congestionnée et le ferroviaire est envisagé comme alternative.

Nous attendons d'avoir des règles européennes qui favorisera une plus grande utilisation des voies d'eau intérieures en Europe pour répondre aux congestions routières et autoroutières.

M. Guy Denouet, Direction de la Stratégie, Branche Fret, SNCF

Monsieur Guy Denouet, de la SNCF, nous explique comment, dû à son degré de saturation, le chemin de fer français doit coopérer avec les transporteurs maritimes intérieurs pour acheminer les cargaisons conteneurisées sur des péniches autant sur la Seine que via les autres fleuves et canaux du pays et des pays frontaliers avec la France. Le réseau routier est lui aussi à son point de saturation et les coûts du juste à temps commencent à devenir prohibitifs dans certaines circonstances. Une intégration de tous les modes de transport est en train de s'installer. Il faut noter que la France a privilégié, pour le rail, le transport des passagers plutôt que celui des marchandises. La vitesse moyenne de déplacement des trains de marchandises est passée de 18 à 32 km/h, ce qui est très lent considérant la vitesse des trains à passagers.

37 % du trafic commercial de la SNCF vient des ports en France seulement. La SNCF est ouverte sur l'Europe et notamment une coopération avec les chemins de fer allemands. La SNCF est ouverte et favorable à la connexion de son réseau ferroviaire national avec les grandes entreprises de transport maritime de conteneurs mais aussi de vracs.

M. André Zérounian, directeur adjoint, CMA CGM, Agences France

La CGM est la principale entreprise maritime en France et la septième en importance dans le monde. Elle possède 84 navires. En plus des services océaniques, elle offre du transport sur le Rhin, la Seine et entre Marseille et nord de l'Afrique.

De Rotterdam, Le Havre et Marseille, elle utilise le train pour desservir rapidement ses clients continentaux.

Il devient difficile de vendre du blé à cause de la politique de la communauté européenne.

Pour administrer les lois maritimes en France, il existe la chambre d'arbitrage maritime de Paris.

Au sujet de la compétition portuaire en Europe, notons que les grands ports se compétitionnent, ex. Le Havre, Anvers et Rotterdam.

Pour desservir la Suisse par un service de barge sur le Rhin, il y a trois entreprises qui font le service en neuf ou dix jours. Mais, les camions font ce service en une seule nuit.

En Europe continentale et en France en particulier, les ports relèvent d'une organisation de l'État. En Angleterre, les ports ont été privatisés. Aux États-Unis, le rôle du gouvernement est de construire des ports.

Le cargo a besoin de vitesse pour être livré rapidement. Nous assisterons bientôt à l'augmentation des vitesses de navires pour le transport océanique même avec des méga-navires.

En France, entre Paris – Rouen – Le Havre, on assiste de plus en plus à du transport de conteneurs par barge dont la capacité est de 400 EVP. Certaines barges offrent 250 EVP et d'autres 52 EVP, ex. Dunkerque – Valenciennes.

Le gerbage des conteneurs sur train en Europe représente un problème de taille puisque les tirants d'air des viaducs et des tunnels sont limités et que les voies express du rail sont électrifiées.

La distance moyenne de livraison d'un conteneur en Europe serait de 100 km et en France de 68 km.

Enfin, les opérations du port de Rotterdam représentent 65 % du P.I.B. de la Hollande. Comparativement, les ports français génèrent seulement 15 % du P.I.B. du pays.

Capitaine Jean-Philippe Lemaire, commandant du navire Le Levant, Compagnie des Iles du Ponant

(voir annexe 8)

- Le Levant est un navire de croisières, voire un yacht luxueux, un hôtel flottant à cinq ponts, de catégorie cinq étoiles ayant une longueur de 100 mètres, offrant une capacité de 97 passagers et de 53 membres d'équipage. D'autres navires de croisières ont opéré dans les Grands Lacs récemment : le Cape May, C. Colombus et Arcadia.
- Le Saint-Laurent et les Grands Lacs représentent une niche de marché des croisières en émergence où les attraits naturels, les paysages, la faune marine (baleines et phoques), la variété des oiseaux, les villes et les régions visitées fascinent les croisiéristes autant que la diversité culturelle et le fait français en Amérique. Le Levant en est à sa quatrième année à naviguer dans le système pendant six mois par an. Ses croisières originent de Saint-Pierre-et-Miquelon, puis Le Levant sillonne le Golfe Saint-Laurent, le fjord du Saguenay pour se rendre dans les ports de Québec et de Montréal puis des Grands Lacs où, durant la saison estivale, des croisières sont effectuées à travers les ports des Grands Lacs canadiens et américains, notamment Toronto et Chicago. Des croisières sont réalisées aussi dans le Grand Nord Québécois. Durant l'hiver, Le Levant offre des circuits dans les Antilles. Des expériences ont été tentées en Amazonie mais, se sont avérées peu concluantes (problème d'accessibilité du navire).
- Depuis les événements du 11 septembre dernier, la clientèle américaine des croisières préfère ne pas trop s'éloigner de chez elle et le Canada, le Saint-Laurent et les Grands Lacs s'avèrent une destination intéressante et sécuritaire. Une importante clientèle européenne composée majoritairement de Français, d'Allemands et d'Anglais navigue aussi à bord du Levant. Il s'agit d'une clientèle et d'un produit haut de gamme.
- Les tarifs pratiqués dans les ports du Saint-Laurent et notamment à Québec et les Grands Lacs (Chicago) seraient passablement dispendieux à comparer à d'autres destinations de ce genre dans le monde, par exemple, la Norvège ou bien même les Antilles. Par contre, à Milwaukee, les tarifs seraient décents.
- À partir des Escoumins, il est obligatoire d'avoir des pilotes à bord pour se rendre jusqu'au fond des Grands Lacs alors que pour aller dans le Grand Nord du Québec, il n'est pas nécessaire d'en avoir !.
- La méthode de calcul de la tarification rend le passage des écluses de la Voie Maritime du Saint-Laurent dispendieux. Le commandant fait référence au

franchissement du canal de Panama où la méthode de calcul de tarification rend le passage du canal moins onéreux.

- Les douaniers canadiens, notamment au port de Québec, où il y a changement de passagers durant la journée, se sont montrés peu coopératifs et font patienter des passagers souvent âgés, durant de très longues minutes pour leur faire subir les formalités.
- Compte tenu des coûts élevés dans le Saint-Laurent, les armateurs du Levant ne font pas beaucoup d'argent. D'autres destinations sont plus intéressantes monétairement parlant (Norvège). Mentionnons le cas du C.Columbus (navire d'une capacité de 420 passagers) de la compagnie allemande Hapag Lloyd qui ne vient plus dans les Grands Lacs en raison des coûts excessifs. Ne faudrait-il pas se poser des questions?
- Comme la clientèle du Levant est aisée financièrement, elle dépense passablement d'argent dans les ports d'escale qu'elle fréquente, représentant ainsi un impact économique appréciable.
- Le message du commandant Lemaire peut se traduire ainsi: « Aidez-nous à vous aider, travaillons ensemble pour continuer à développer la destination du Saint-Laurent-Grands Lacs mais à des coûts raisonnables sinon, nous serons dans l'obligation d'abandonner cette destination au profit de circuits plus attrayants du point de vue des coûts ». Ce témoignage met en évidence la problématique de la compétitivité du Saint-Laurent au niveau des croisières.

Capitaine Lemaire s'exprime sur certaines difficultés ou ajustements au cours de ses transits dans le canal Welland sans mentionner de problèmes majeurs. Il apprécierait plus de flexibilité permettant les excursions terrestres.

Ce qu'il déplore est le manque de collaboration dans la gestion du trafic car selon lui, le respect d'une cédule fixe pour un passager est primordial. Le Pilotage est en cause à un certain degré car cette saison, la disponibilité des pilotes a été continuellement un facteur de frustration, sans parler des surcharges exigées s'il faut utiliser un pilote en surtemps. Selon lui, l'utilisateur est pris en otage par l'organisation du pilotage et l'armateur n'a pas le choix d'assumer les coûts.

Capitaine Lemaire discute du double pilotage sur le Saint-Laurent. Il nous confie qu'il a dû utiliser certaines astuces techniques afin que son navire se conforme à la Loi du pilotage. Cependant, il trouve étrange qu'on persiste à exiger deux pilotes sur son navire entre les écluses un et quatre, affirmant que son navire est sécuritaire, manœuvrable et qu'il considère inutile l'emploi de deux pilotes exclusivement dans ce secteur. Monsieur Véronneau lui fait part qu'il pourrait intervenir auprès de l'Administration du Pilotage des Grands Lacs sur ce point.

Capitaine Lemaire considère que l'emploi de son navire pour des croisières sur les lacs est bien adapté à la clientèle visée et aux installations de la Voie maritime. Il est satisfait de constater que toutes ses croisières sont complètes et que les prévisions pour l'an prochain sont prometteuses, nous confiant même qu'un second navire pourrait facilement être utilisé à temps plein pour sa clientèle. Il semblerait cependant que le marché de ce type de navire est très restreint et qu'une nouvelle construction est beaucoup trop onéreuse. Cependant, leur programme de croisières est complet pour les saisons 2003 et 2004.

Mercredi, 18 septembre 2002

M^{me} Véronique Duprey Saint-Denis et M. Martin Butruille. Rencontre avec les autorités portuaires et tour du port
(voir annexe 9)

Le port autonome de Rouen, Vallée de Seine, de par son emplacement comme port de haute mer au cœur de l'Europe, manutentionne plus de vingt millions de tonnes métriques de marchandises par année, soit un tonnage total équivalent au port de Montréal. Les principaux produits manutentionnés à Rouen sont les céréales (sept-huit millions de tonnes), les vracs liquides (huit millions de tonnes), les fertilisants (1,5 à 2 millions de tonnes) et le papier (un million de tonnes).

Étant un port à vocation similaire à Hambourg, Montréal et Anvers, à titre d'exemples, Rouen est le port le plus près de la ville de Paris où se concentrent 50 % des activités économiques en France. Le système portuaire Paris-Rouen-Le Havre se situe au premier rang en France et l'un des trois principaux complexes portuaires d'Europe.

Annuellement, quelques 4 000 navires de tous les types se rendent à Rouen tels que porte-conteneurs, cargo jusqu'à 140 000 tonnes de port en lourd et navires de croisières. Les appareillages sont facilités à Rouen en raison de quatre sites disponibles soit : Honfleur, Port Jérôme-Radicatel, St-Wandrille le Trait et Rouen.

Le transit des marchandises par le complexe portuaire de Rouen, Vallée de Seine, offre deux avantages majeurs :

- ♦ Les coûts de transport par eau sont 30 fois moins élevés que ceux offerts par voie terrestre.
- ♦ Pour tout volume de marchandises transportées, la congestion des routes et du rail est diminuée tout en offrant un transport sain pour l'environnement.

Rouen se caractérise comme le premier port de la communauté européenne pour l'exportation des produits céréaliers. La France utilise les facilités du port de Rouen

pour le transport du grain, de la farine, du sucre et des produits agroalimentaires en général.

Un apport important des marchandises en vrac est manutentionné au port de Rouen, Vallée de Seine, soit des huiles, des produits pétroliers raffinés, chimiques, du charbon, des phosphates, etc.

Il se classe bon troisième en France pour la manutention de conteneurs, en plus de manutentionner plus de 2,5 millions de tonnes de cargaisons générales à chaque année.

Il est aussi un port manutentionnaire de papier journal et toute la gamme de produits forestiers, pulpe, bois d'œuvre et autres.

En quelque sorte, le port favorise les armateurs en leur offrant un riche potentiel de cargaisons à transporter. Pour les manutentionnaires, il est la porte d'entrée des marchés français et européens. Ses terminaux sont les plus près de l'agglomération urbaine de Paris. Le centre portuaire dessert une population de vingt millions d'habitants dans un rayon de 200 kilomètres, ce qui représente la plus grande densité de population de tous les ports français.

Une croisière accompagnée du commandant du port nous a permis de voir les facilités physiques telles que décrites ci-dessus. Nous avons appris que le port offrait, pour une période d'essai, un service de navette par péniches chargées de conteneurs en route pour Paris à des endroits les plus rapprochés des centres de livraison de la marchandise. Le transit par péniches requiert certes plus de temps et le transbordement au terminal à un camion à destination mais pourrait être une solution à plus long terme pour limiter la congestion des autres modes de transport et la pollution engendrée.

Au port de Rouen, les quais sont publics. Les équipements sont aussi publics mais loués à des entreprises privées qui les opèrent. Plusieurs vieilles grues sont remplacées par des grues mobiles très modernes.

Le port drague la Seine sur environ 80 km aux principaux endroits suivants : Honfleur, Port Jérôme et Rouen. Les coûts de dragage sont assumés par l'État Français. Il n'y a pas de charge en France pour les aides à la navigation.

Les navires de conteneurs fréquentant Rouen ont une capacité maximale de 2 200 EVP. Rouen n'est pas un port compétiteur du Havre qui lui, reçoit des porte-conteneurs géants de plus de 6 000 EVP. Le Havre est plutôt en compétition avec Anvers, Rotterdam, Hambourg soit les grands ports à conteneurs de l'Europe du Nord sur l'axe Est-Ouest. Rouen a plutôt des trafics orientés dans la direction Nord-Sud.

Rouen escompte développer avec le port du Havre une collaboration pour acheminer des conteneurs du Havre vers les marchés intérieurs de la France et de l'Europe par le système fluvio-maritime.

Le port de Rouen est approvisionné à 60 % par les camions pour toutes sortes de produits à 30 % par le rail, principalement pour les céréales et les engrais et à 10 % par le fleuve La Seine (maritime) pour les pâtes et papiers, les céréales et certains essais pour les conteneurs. À ce sujet, un service sur Paris est expérimenté avec des barges d'une capacité de l'ordre de 300 EVP.

Le camionnage reste un compétiteur sérieux pour les longues distances d'approvisionnement en Europe. Les chauffeurs proviennent de divers pays et ont des salaires faibles.

L'Allemagne a implanté une taxe environnementale qui a pour effet de ralentir la croissance du trafic lourd sur les routes et de contribuer à transférer au rail et à la voie d'eau des trafics totalement dédiés à la route auparavant.

La promotion au port de Rouen relève d'une direction commerciale. En plus du directeur s'y trouve quatre spécialistes du marketing portuaire. Ils se divisent l'aire d'influence du port par grandes régions géographiques et par grands types de produits : céréales, pâtes et papiers, minerais, fertilisants, conteneurs, etc.

Ils ont établi un programme de rencontres et visitent leurs clients dans des grandes régions géographiques à tous les deux ans.

Ils ont un programme de quatre réunions majeures en France par an pour susciter des clientèles dans certaines régions de France.

Ils ont un programme de fréquentation de salons maritimes, de foires à Paris et dans les grandes villes portuaires mondiales où ils font affaire.

À tous les ans, la direction commerciale du port de Rouen contacte les représentants des lignes maritimes, des agents, consignataires et autres professionnels maritimes impliqués dans le trafic maritime et portuaire à Rouen.

Cette promotion se fait en étroite collaboration avec l'Association des utilisateurs du port de Rouen.

M. Guy Berthiaume avec la collaboration de M. Jacques Brifault de Westerlud France qui est une entreprise majeure dans la manutention et la distribution de produits forestiers (papier, bois d'œuvre) sont intéressés à établir des liens pour amener des trafics entre les ports de Trois-Rivières et de Rouen.

Suite à la présentation de la délégation auprès de l'Administration portuaire, nous avons noté des similitudes entre notre système et celui du port de Rouen de par sa pénétration à l'intérieur d'un continent à une autre échelle. Beaucoup de questions d'ordre opérationnel ont été soulevées sur l'ensemble du système Saint-Laurent-Grands Lacs

démontrant un intérêt certain tout en constatant la méconnaissance de notre organisation.

Réception et présentation de la délégation de la Voie maritime, Hôtel Mercure, Champ de Mars.

Monsieur Guy Véronneau a procédé à une présentation (voir annexe 10) devant quelques 20 à 25 convives, soit des représentants d'armateurs, d'agents, de débardeurs, de pilotes et d'un journaliste de la presse spécialisée accompagnés des représentants de l'Administration du port de Rouen, Vallée de Seine. La présentation portait sur l'ensemble du système Saint-Laurent-Grands Lacs et de ses ports entourant l'ensemble du système, les projets en cours, le SIA, l'augmentation des tirants d'eau et à plus long terme, la prolongation de la saison de navigation et l'agrandissement des infrastructures pour recevoir de plus grands navires. Il y a eu présentation des membres de la mission et des échanges ont suivi, principalement sur l'aspect de la sécurité et de l'inspection douanière. Les pilotes ont apprécié de comparer leur statut vis-à-vis celui de l'ensemble de notre système. Dans l'ensemble, l'accueil a été très formel et les échanges entre tous les membres de la mission ont été potentiellement profitables.

Jeudi, 19 septembre 2002

8h00 La délégation quitte Rouen en route pour le port du Havre en passant par Honfleur, une section du port de Rouen, petit port de plaisance, de pêche et à passagers. Port historique à souhait, le berceau de la fondation de Québec d'où partit Samuel de Champlain en 1608.

MM. Bernard Vergnaud, Pierre-Yves Collardey, Jean-Pierre Hanauer, M^{me} Annie Gruchy et M. Emmanuel Hardier, Autorités du port du Havre et personnes rencontrées liées au secteur maritime havrois

(voir annexe 11)

Le Havre fut fondé en 1517. Ce port en eau profonde se situe à l'entrée de la Seine et est l'un des plus grands ports de France et de l'Europe.

Le Havre est de loin le plus important port pour le commerce extérieur français avec un trafic de près de 70 millions de tonnes de marchandises, dont 1 200 000 tonnes de conteneurs. Le Havre est l'un des principaux ports de transit de produits pétroliers, industriels et cargaisons en vrac et générales. En tant que port en eau profonde, le Havre permet de recevoir des porte-conteneurs de quatorze mètres de tirants d'eau transportant 6 000 conteneurs. Le Havre est géré par l'Administration portuaire, une société d'état autonome qui est redevable auprès du Ministère des ports de mer sous la juridiction financière et contrôlée par le gouvernement. Deux cent cinquante sociétés privées sont présentes dans le port afin d'offrir différents services pour le cargo et les navires. Le Havre se situe sur la route maritime la plus achalandée au monde par laquelle un quart

des cargaisons mondiales ont à transiter par mer. Le Havre est le premier port de destination pour les grands transporteurs transocéaniques et offre les temps de transport les plus courts pour les échanges commerciaux avec tous les autres continents.

Toutes les qualités précédentes assurent aux armateurs et affréteurs que leurs navires seront toujours pleins en passant par le Havre. Des pétroliers avec un tirant de vingt-et-un mètres peuvent accéder au port à marée haute. Des pétroliers de 29 mètres de tirant d'eau peuvent atteindre le port d'Antifer situé à vingt kilomètres au nord du Havre qui permet d'accueillir à quai les plus gros super-pétroliers au monde, de 500 000 tonnes de port en lourd.

Les statistiques de l'an dernier montrent l'achalandage du port. Sept mille trois cent soixante-treize navires ont eu comme destination le Havre et apporté 69,44 millions de tonnes de marchandises.

Le Havre représente le premier port français pour la manutention des cargaisons générales, des conteneurs, des rouliers, du commerce à travers la Manche avec 931 188 passagers et 2,46 millions de tonnes métriques avec l'Angleterre, 71 destinations de croisières avec 62 841 passagers, le second port français pour les produits pétroliers, huiles lourdes, produits raffinés et gaz liquéfiés. Autres vracs : charbon, coke, chimique, solide et pétrochimique, produits agroalimentaires, céréales, sucre, nourritures animales, ciment, métaux et minerais, matériaux de construction et gravier.

La barre du 1,5 million de conteneurs (EVP) a été franchie l'an dernier. Le Havre se situe au quatrième rang des ports européens du Northern Range et est au cinquième rang des grands ports à conteneurs de l'Europe. Premier port français pour les conteneurs, il génère 56,1 % du trafic conteneurisé en France, Marseille 27,7 % puis Rouen, Nantes, Dunkerque et Bordeaux ensemble 16,2 %.

En cours actuellement, le port du Havre dispose d'un système communautaire performant, Ademar +, qui contribue à la compétitivité portuaire. L'évolution des procédures douanières, le développement du commerce électronique et les attentes de nos clients ont amené les autorités à renouveler le système informatique en place. En se jumelant au port de Marseille, les deux ports sont venus à mettre en commun leurs moyens et leurs expertises pour développer et adapter un nouveau système très moderne pour faciliter les transactions, qui proposera aux clients communs des deux ports et aux professionnels portuaires les mêmes procédures, les mêmes interfaces et de nombreuses facilités. Le Havre dispose d'un système pour passer des conteneurs aux rayons X en trois minutes par unité.

Le port du Havre s'étend sur 32 km de long, étant bien relié au réseau autoroutier français. Il n'y a qu'un seul feu rouge entre le port du Havre et Paris. Les camions font la desserte du Havre jusqu'à 300-400 km. Au-delà de cette distance, le rail est plus utilisé.

Le ICF (Intra Container Freight) système offre un hub à Metz et permet d'atteindre facilement l'Espagne, l'Italie et l'Allemagne par rail. Le service Le Havre Shuttle offre des services directs par rail entre Le Havre, Lille, Strasbourg, Munich, Dijon, Lyon et Milan.

Pour atteindre Strasbourg du Havre, le service ferroviaire direct du Havre s'effectue en une journée (trafic de 1 200 EVP par mois) comparativement au service de barges qui d'Anvers et de Rotterdam prend quatre jours à atteindre Strasbourg.

Il existe un service de barges pour conteneurs sur la Seine qui relie Le Havre à Paris en 36 heures. Présentement, ce service offre trois voyages aller retour par semaine. Ce trafic particulier est en développement. Par ailleurs, le transport fluvial par barges est utilisé par les entreprises automobiles Renault, Peugeot, Citroën et Nissan entre leurs usines de la région parisienne et Le Havre.

Enfin, au port du Havre est installé le centre de distribution mondiale pour l'eau embouteillée Evian.

La ville du Havre et son port ont subi au cours de la Seconde guerre mondiale des bombardements intensifs. Préalablement au chantier de construction de Port 2000, une campagne de reconnaissance des fonds marins a permis de démontrer dans la future zone de Port 2000, 2 012 objets métalliques dont moins de 10 % étaient constitués de munitions de guerre. Plusieurs opérations de déplacement puis de contre-minage ont été conduites l'an dernier.

Le port autonome du Havre a démarré, à l'automne 2001, les travaux de construction de Port 2000, son nouveau site portuaire dédié au trafic de conteneurs. Le coût de ces travaux s'élève à 640 millions d'euros.

Port 2000 comportera, à terme, douze postes à quai sur une longueur totale de quatre kilomètres. Dans un premier temps, quatre postes à quai d'une longueur de 1,4 km seront réalisés et livrés mi 2004. Deux postes à quai supplémentaires seront réalisés et livrés début 2006. Ces postes seront accessibles sans passage d'écluse ni contrainte de marée. Ils pourront accueillir les plus grands porte-conteneurs actuellement en service. Ces postes présenteront une hauteur d'eau supérieure à 14,5 mètres et disposeront de terre-pleins d'une largeur moyenne de 500 mètres, soit une surface utilisée de dix-sept hectares.

L'objectif du port autonome du Havre est de doubler le trafic conteneurisé global du port du Havre à l'horizon 2007 pour atteindre trois millions d'EVP. La construction de la première phase de Port 2000, dont le coût s'élève à 517 millions d'euros, durera environ trois ans. Le port autonome du Havre prévoit confier l'exploitation des terminaux à conteneurs de Port 2000 à des exploitants privés dans le cadre de conventions d'exploitation de terminal. Il mettra à la disposition de l'exploitant le quai

dragué, les voies de roulement des portiques de quai et le terrain destiné à recevoir les aménagements qui seront réalisés par le futur exploitant.

Une présentation a suivi de la part de la délégation de la Voie maritime sur les réalisations passées et à venir. Des discussions ont eu lieu avec les autorités du port du Havre où se sont joints Mme Annie Grunchy et M. Jean-Pierre Hanauer de même que M. Emmanuel Hardier de l'IPER (Institut portuaire du Havre).

Centre IPER pour une visite du Centre de formation en logistique des transports

Né de la volonté de la communauté portuaire havroise d'assurer des enseignements de haut niveau dans le domaine technique, l'IPER, Institut portuaire du Havre, a été créé par le Port autonome et la Chambre de commerce et de l'industrie du Havre. L'IPER accompagne le développement économique de la place portuaire du Havre et son enseignement intègre les techniques avancées qui se retrouvent dans les entreprises. En effet, le port du Havre se positionne dans le premier carré des ports européens et son évolution permet à l'IPER d'élaborer des programmes de formation en phase avec les exigences nouvelles de la concurrence portuaire internationale. Les programmes de formation offerts sont entre autres la gestion et les opérations portuaires, les travaux maritimes et outillages portuaires, la gestion du trafic maritime dans les ports, les ressources humaines et le marketing, troisième cycle en transport – expert – logistique. Préparation en un an au certificat en organisation et en gestion des échanges internationaux des transports et de la logistique.

Des échanges ont été fructueux entre les représentants des ports de Bécancour et du Havre (développement au sujet du Centre de Commerce International du Havre et concept adapté de zone libre).

- ♦ Option technique expert et logistique ;
- ♦ option activités maritimes et portuaires.

La présentation de M. Hardier terminée, nous nous rendons au simulateur de chargement d'un portique à conteneurs afin d'assister à une démonstration.

15h30 Tour du port du Havre. Observation physique sur les lieux des différents sites et terminaux.

18h00 Retour à Honfleur.

Vendredi, 20 septembre 2002

Départ du Havre en direction de l'aéroport Rouissy-Charles de Gaulle pour la poursuite de notre séjour à Barcelone.

14h45 Arrivée à Barcelone.

Samedi, 21 septembre 2002

10h00 Tour guidé de la ville de Barcelone sous les auspices de la Corporation de Gestion de la Voie Maritime du Saint-Laurent.

Lundi, 23 septembre 2002

M. Alan Long, Affaires étrangères américaines et M^{me} Roberta O. Cross, Consulat canadien à Barcelone, affaires commerciales.

Petit déjeuner conférence sur les activités commerciales entre l'Espagne et l'Amérique (voir annexe12)

Une description sommaire a été effectuée sur les échanges entre les États-Unis et l'Espagne.

La population de l'Espagne atteint 40 millions d'habitants. Les relations entre l'Espagne et les États-Unis sont excellentes. Les relations politiques entre les deux pays sont à leur meilleur. Environ un million de touristes américains visitent l'Espagne à chaque année. Plus de 12 000 étudiants américains sont en Espagne et environ 5 000 espagnols étudient aux États-Unis.

L'Espagne regarde du côté du développement des États-Unis comme étant en devenir très bientôt de la seconde nation où l'on parlera l'espagnol.

L'Espagne se situe parmi les dix plus grandes économies au monde et possède la plus forte croissance industrielle au monde. Il y a d'excellentes opportunités pour les industries américaines en Espagne. L'Espagne a l'avantage d'être membre de la communauté économique européenne offrant entre autres avantages transparence, monnaie unique (éliminateur des taux de change), ententes de distribution standardisée sur quinze pays de la communauté comprenant 370 millions de personnes, porte d'entrée idéale vers la CE offrant des coûts opérationnels peu élevés.

Ce qui croît le plus rapidement en Espagne :

- ♦ Produits informatiques, ordinateurs et télécommunications ;
- ♦ équipements médicaux ;
- ♦ production de véhicules automobiles (cinquième au monde) ;
- ♦ marché de l'énergie complètement libéral ;
- ♦ excellentes politiques de protection environnementale.

Comment s'effectuent les affaires en Espagne ?

- ♦ Contacts personnels ;
- ♦ agréments d'affaires / sorties / repas sont importants ;
- ♦ relations formelles ;
- ♦ habitudes d'achats conservatrices ;
- ♦ le capitaliste est roi.

Les clés du succès en Espagne :

- ♦ Nommer un représentant ou un distributeur en place, devant obligatoirement parler espagnol ;
- ♦ vision à long terme ;
- ♦ posséder une approche personnalisée ;
- ♦ porter une attention constante à la qualité des services et à la livraison des produits.

Les meilleurs secteurs d'opportunités :

- ♦ Transports aérien, terrestre et maritime ;
- ♦ architecture, construction, services d'ingénierie ;
- ♦ ordinateurs et périphériques ;
- ♦ commerce électronique ;
- ♦ éducation ;
- ♦ énergie ;
- ♦ technologies environnementales ;
- ♦ mode et soins personnels ;
- ♦ transformations alimentaires ;
- ♦ franchises ;
- ♦ équipements industriels et outils ;
- ♦ logistique, manutention, opération et entretien des matériaux ;
- ♦ équipements médicaux ;
- ♦ défense et soutien militaire ;
- ♦ plastiques ;
- ♦ services ;
- ♦ télécommunications ;
- ♦ tourisme.

L'Espagne est composé de dix-sept régions autonomes et la Catalogne est l'une de ces régions.

La Catalogne possède une culture et une langue distincte de toutes les autres régions d'Espagne.

La Catalogne a une histoire commerciale datant des années 1200. La période industrielle a commencé à la fin des années 1700. La Catalogne est reconnue mondialement pour son efficacité en affaires et dans l'industrie.

De nos jours, la Catalogne est considérée comme l'un des quatre moteurs économiques de l'Europe avec Badeen-Wurtemberg en Allemagne, Lombardy en Italie et Rhone-Alpes en France.

La Catalogne occupe 6 % de la superficie espagnole et possède 15,5 % de sa population. Elle compte pour 19 % du PIB espagnol, de 25 % de son PIB industriel, 27 % des exportations totales de l'Espagne passe par la Catalogne dont 29 % des importations totales. Barcelone est la capitale de la Catalogne et offre 80 % du PIB de l'ensemble de la région. Il y a en Catalogne plus de 2 200 sociétés établies, dont 450 américaines. Peu de ressources naturelles, son économie étant surtout sur la transformation et la distribution de produits.

Secteurs importants de l'économie Catalogne :

♦ L'agriculture	→	1,3 % du PIB
♦ La construction	→	6.6 % " "
♦ L'industrie	→	30.1 % " "
♦ Les services	→	56.2 % " "

L'économie de l'Espagne a changé radicalement ces dernières années. L'Espagne est présentement la huitième plus importante économie des pays de l'OCDE. L'économie de l'Espagne est de la même taille que celle du Canada.

Importations canadiennes (voir annexe 13)

Le Canada a importé pour 943 millions de dollars de l'Espagne en l'an 2000. Les principaux produits importés d'Espagne sont les textiles (25 %), les chaussures, les meubles, les jouets, équipements téléphoniques. Depuis 1989, on note une progression des importations de produits alimentaires espagnols.

Exportations canadiennes

L'Espagne se situe au dix-septième rang sur les marchés d'exportation du Canada avec une valeur de 656,1 million de dollars. Les principaux produits d'exportations canadiennes sont des matières premières et des produits intermédiaires : produits miniers, papiers, livres, machinerie, équipements électroniques, des équipements sons et images représentant 50 % des exportations.

Les principales exportations canadiennes vers l'Espagne proviennent de l'Ontario (23 %), Québec (20 %), Colombie Britannique (20 %) et du Yukon (13 %).

Importations espagnoles au Québec en 2001 (%)

Autres dérivés du pétrole et du charbon (11,1 %), autres minerais, concentrés et déchets métalliques (4,6 %), autres boissons (3,8 %), autre matériel de transport (3,7 %), profilés de construction et palplanches (3,4 %), oranges, mandarines, tangerines fraîches (3,1 %) (voir annexe 14).

Exportations québécoises en Espagne en 2001 (%)

Avions complets y compris moteurs (51,5 %), bois d'œuvre feuillus (6,1 %), moteurs d'avions et leurs pièces (5,7 %), navires, bateaux et pièces (3,8 %), papier journal (3,1 %), amiante non ouvré (2,5 %).

10h15 Départ de l'hôtel pour l'Édifice administratif du port de Barcelone.

Le port de Barcelone se situe sur la côte est de la Méditerranée, au nord est de l'Espagne, dans la région de la Catalogne, à environ 100 km au sud de la frontière française. Il est le plus important port d'Espagne sur la Méditerranée desservant vingt millions d'habitants. Les facilités du port intérieur se situent sur des postes à quai créés artificiellement et limités par un brise-lames d'environ trois kilomètres à l'est. Un second brise-lames protège les parties ouest et sud des postes à quai intérieurs.

Industrie touristique : Barcelone jouit d'un climat méditerranéen idéal pour les touristes douze mois par année. Ses berges et son port sont devenus les sites les plus fréquentés d'Europe et la cité bat à l'unisson avec la mer. Le port possède sept terminaux pour passagers permettant de recevoir plus de 600 000 visiteurs par an. Le port peut en plus desservir jusqu'à dix navires simultanément quelles que soient leurs caractéristiques et il est en constante transformation pour offrir de futurs services aux navires de la flotte mondiale.

MM. Josep Mendoza, Santiago Garcia-Mila et Eduard Rodés, Autorités du port de Barcelone

(voir annexe 15)

Depuis les dix dernières années, les activités commerciales du port se sont précipitées de façon spectaculaire. De 1992 à 2001, le trafic total de marchandises a crû de 69 % et atteint presque 32 millions de tonnes. Pour les conteneurs, la croissance a été de 155 %, ce qui signifie qu'on a atteint le 1,4 million d'EVP en 2001, ce qui excède les prévisions les plus optimistes qui aurait dû être atteintes, selon nos plans, qu'en 2003. Pour ce qui est du trafic des véhicules, en seulement dix ans, les chiffres sont passés de 170 610 unités en 1992 à 613 073 unités en 2001. Il y a eu une croissance sans précédent de l'achalandage des croisières à passagers avec 652 806 passagers en 2001, soit une croissance de 392 % au cours de la dernière décennie, ce qui situe le port de Barcelone en tête des ports de la partie est de la Méditerranée dans ce secteur du trafic.

Les prévisions de développement du commerce international nous laissent croire qu'en 2015, le port de Barcelone aura doublé son volume de trafic à 60 millions de tonnes, atteignant les 3,5 millions de conteneurs d'EVP, plus de 800 000 véhicules et près de 900 000 passagers. Très tôt, il n'y aura plus d'espace disponible dans le port et ce, même si les emplacements actuels ont été maximisés dans leur utilisation grâce à un plan de logistique serré.

Le port n'a d'autre choix que d'être agrandi, le fleuve Llobregat devra être détourné, une usine d'épuration des eaux sera construite sur ce fleuve. Voici une description sommaire de cet agrandissement :

- ♦ Envahissement sur la mer, des 374 hectares actuels à 786 hectares ;
- ♦ surfaces remplies des 558 hectares actuels à 1 265 hectares ;
- ♦ postes à quai d'une longueur actuelle de 19 766 mètres à 29 702 mètres.

Les travaux primordiaux à la réalisation du projet sont l'érection des digues est et sud afin de créer un territoire en eau protégé de la mer pour la construction des nouveaux postes à quai. Les travaux sur la digue est comporterait l'extension de l'endiguement actuel qui l'amènera sur 2 170 mètres de long et devrait être complété dans les prochains 58 mois. L'endiguement comprendra 88 caissons de béton coulés en place, mesurant chacun 24,9 X 35 X 21,6 mètres. La construction de la digue sud sera d'une longueur approximative de 4 895 mètres. Cette construction sera échelonnée sur 48 mois. Les premiers postes à quai seront construits en parallèle avec la construction des digues débutant en 2003 pour devenir opérationnels en 2006. Les nouveaux postes à quai amèneront 380 hectares de superficie en moins de quatre ans, soit vers 2007, lesquels devraient être utilisés pour le trafic des conteneurs.

L'ensemble des travaux d'agrandissement prévus entre 1999 et 2001 implique des investissements de 1 773 milliards d'euros, ce qui inclut les investissements pour les infrastructures, les superstructures et les facilités de manutention des cargaisons.

L'agrandissement du port de Barcelone permettra que pendant ce XXI^e siècle, les échanges commerciaux maritimes étrangers de la Catalogne et de l'Espagne soient dotés d'un port de classe mondiale pour offrir des services aux transporteurs maritimes et ainsi répondre à leurs besoins en transport, distribution et services de logistique tout en les rendant compétitifs.

On nous informe qu'un système de commerce électronique est en place et ce système est propriété des utilisateurs afin de fournir la plus grande neutralité de l'information via Internet.

Les transactions futures s'effectueront électroniquement offrant une solution globale et standardisée pour les clients.

Plate-forme commune permettant aux clients d'échanger l'information.

À une question d'un membre de la délégation sur la capacité de tirants d'eau envisagée, celui-ci sera de 21 mètres sans influence de la marée, permettant de recevoir la nouvelle génération Post-Panamax de porte-conteneurs. Un bureau commercial est établi à Montréal.

11h00 Départ des Bureaux administratifs du port pour une visite guidée des facilités du Terminal international à passagers et la zone d'activités logistiques.

Embarquement sur la vedette Porta D'Aigua pour une visite maritime des installations portuaires pour les navires de commerce, le port Vell et de la ZLEA impressionnante.

Mercredi, 25 septembre 2002

Présentation et réception offerte par la délégation au Grand Marina Hotel

M. Guy Véronneau présente à quelques 40 invités les membres de la délégation. Il y va d'une présentation (voir annexe 10) sur les activités sur le système Saint-Laurent-Grands Lacs ainsi que les projets immédiats et futurs tels que l'implantation du SIA, l'augmentation des tirants d'eau et à plus long terme, la prolongation de la saison de navigation et l'étude de faisabilité de l'agrandissement des écluses. Les invités représentaient des affréteurs, armateurs, agents de navires, courtiers en douanes, membres de l'Administration portuaire, les représentants de l'ambassade américaine et deux attachés du bureau du Québec à Barcelone.

Des questions sur l'achalandage des marchandises par conteneurs sont venues d'un courtier en douane ainsi que plusieurs interrogations concernant les mesures d'inspections douanières dans les ports d'Europe et les contrôles de sécurité des autorités américaines. La mise en poste dans certains ports d'Europe d'officiers de la douane américaine ouvre une compétitivité déloyale selon certains observateurs du port de Barcelone. Le traitement devrait être équitable pour tous selon eux. Le problème fut adressé par l'attaché commercial américain.

Déplacement de M. Alkis Scourtellis à Madrid, Espagne

Pendant que les collègues de la mission prenaient la route de Barcelone, M. Alkis Scourtellis a bifurqué à Madrid pour y rencontrer des représentants de transporteurs maritimes, des cimentiers espagnols et des représentants de fèves soya (voir annexe 16).

1. Elcano Ship Owners

Cette entreprise a des navires qui ont visité les ports de Port-Cartier, de Sept-Îles et Québec.

2. Ership Ship Owners

Cette entreprise a des navires qui font des affaires dans le Saint-Laurent et les Grands Lacs.

3. Simsa Traders of Soya Beans appartient aux importantes associations américaine et européenne telle INVIVO en France. Elles font souvent du commerce maritime dans les ports du Saint-Laurent pour divers cargos destinés à l'Europe. Il existe un potentiel de cargo originant de Port-Cartier.

4. Concernant une entreprise espagnole de ciment offrant un potentiel de déchargement de ce produit dans un port du Saint-Laurent et au port de Québec en particulier, elle est en négociation présentement et des nouvelles positives sont attendues d'ici la fin de l'année. Il s'agirait d'un contrat à long terme et les détails de la négociation doivent rester confidentiels pour le moment.

N.B. Suite au déplacement de M. Scourtellis à Madrid, le navire COSMOWAY de la compagnie Simsa Traders est venu prendre une cargaison de fèves soya à Port-Cartier le 9 novembre dernier.

CONCLUSION

Les principaux objectifs établis pour cette mission semblent avoir été atteints pleinement.

- La participation à la mission commerciale de la Voie maritime du Saint-Laurent représente une excellente opportunité pour mettre en valeur les différentes facettes du système Saint-Laurent-Grands Lacs et de promouvoir davantage l'utilisation de la Voie maritime pour l'importation et l'exportation des marchandises.
- Elle nous permet de rencontrer des personnalités du monde maritime étranger de haut niveau, d'établir des contacts privilégiés non seulement auprès des représentants des entreprises et des ports visités mais aussi auprès des participants à la mission qui proviennent de divers horizons, de ports et de régions géographiques situées le long du système Saint-Laurent-Grands Lacs.
- Elle permet aux gens d'affaires du Saint-Laurent et des Grands Lacs d'amorcer des échanges fructueux qui peuvent se traduire par des trafics nouveaux dans le système.
- Elle permet des échanges de point de vue sur les plans de développement des zones portuaires à court, moyen et long terme et de mettre en évidence les forces et les faiblesses. À cet effet, en Europe, on prépare l'avenir. Des travaux majeurs d'expansion portuaire du Havre en France et à Barcelone, en Espagne, en font foi. Cette planification contraste avec la situation qui prévaut dans le Saint-Laurent.
- Elle permet de cibler certains services et marchandises qui pourraient être d'un intérêt pour le développement et l'intensification des flux de marchandises aussi dans le domaine des marchandises générales que des vrac solides et liquides. Pour les ports de Bécancour et de Trois-Rivières, des potentiels de trafic des produits de l'acier (Arcelor), de produits chimiques, de papiers et de tourteaux de soya (Barcelone, dans ce cas particulier) sont ciblés. Le navire de croisières Le Levant, après discussions avec le commandant Lemaire, envisagerait faire des escales à Trois-Rivières dès l'an prochain.
- Elle s'avère une expérience très positive qui nous donne l'envie de participer à d'autres missions de ce genre.

Lors du festival des lumières et de la gastronomie, à Montréal, durant le prochain hiver, l'Espagne sera le pays hôte. Une délégation Catalane devrait venir au Québec et à Montréal. La Société du parc industriel et portuaire de Bécancour, de même que l'Administration portuaire de Trois-Rivières ont invité les responsables de cette

organisation à venir visiter les deux ports du Centre du Québec et de la Mauricie, Bécancour et Trois-Rivières.

CONSTATS ET REMARQUES IMPORTANTES

- L'extension de la saison de navigation à dix mois dans la Voie maritime du Saint-Laurent serait appréciée par la plupart des interlocuteurs et clients potentiels rencontrés.
- Les ports du Havre, de Rouen et même de Dunkerque ont initié des services de barges sur les voies d'eau intérieures (Seine) pour offrir une alternative au transport routier et ferroviaire.

Ne pourrait-on pas faire de même sur le système Saint-Laurent-Grands Lacs (les ports, les gouvernements et les deux entités de gestion de la Voie maritime du Saint-Laurent) ?

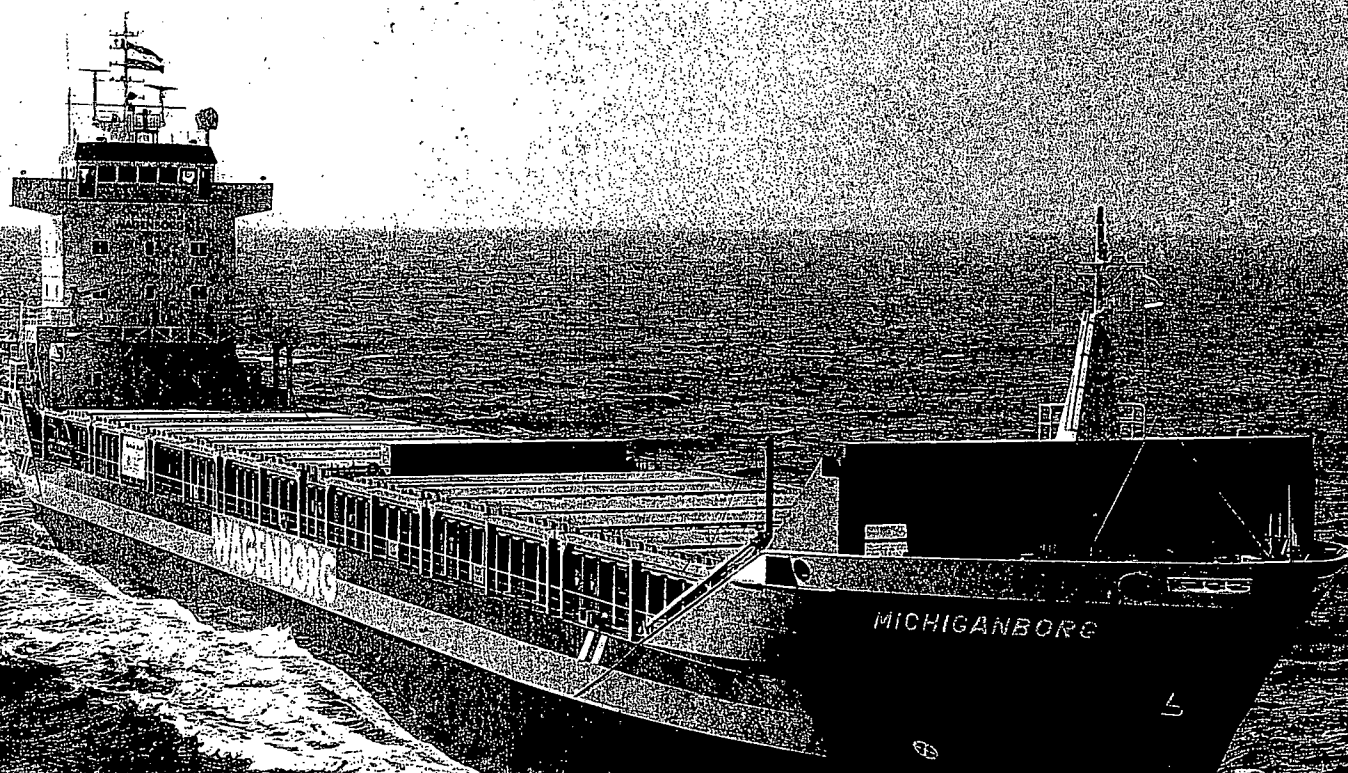
Aussi, serait-il possible d'initier un service de conteneurs sur le pont des lacquiers, ces navires effectuent des trajets relativement réguliers dans le système pour les céréales et le minerai de fer ?

Aussi, ne pourrait-on pas transformer les vieux lacquiers désarmés dans différents ports afin qu'ils puissent être adaptés pour le transport des conteneurs et du Ro/Ro dans le système Saint-Laurent-Grands Lacs.

Des navires Ro/Ro et de traversiers à travers les Grands Lacs (Nord-Sud) pourraient être initiés pour relancer l'activité maritime et offrir une alternative au transport routier.

- Il faut participer régulièrement aux missions commerciales organisées par les gestionnaires responsables de la Voie maritime du Saint-Laurent (États-Unis-Canada).
- On note une grande méconnaissance du système Saint-Laurent-Grands Lacs non seulement par nos interlocuteurs (représentants des ambassades des États-Unis et du Canada, des bureaux du Québec à l'étranger), mais l'ensemble des personnes rencontrées (sauf exception) dans chaque ville visitée.
- Le système Saint-Laurent-Grands Lacs est un marché difficile, onéreux et très peu compétitif présentement (céréales, croisières, perte du C. Columbus). Le Levant continue de fréquenter le système Saint-Laurent-Grands Lacs, mais on a soulevé des problèmes irritants et souligner les coûts élevés à certains endroits.

Il faut battre les tarifs du Mississippi pour conquérir de nouveaux marchés.



Great Lakes/St. Lawrence Seaway System

An overview of
North America's
most dynamic
waterway



This is provided with our compliments
SAINT LAWRENCE SEAWAY
DEVELOPMENT
CORPORATION



Albert S. Jacquez, Administrator
400 7th Street, SW, Room 5424
Washington, D.C. 20590
(202) 366-0118

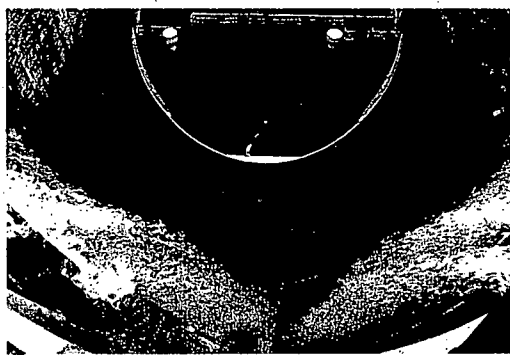


Photo by Hilda Bogner, MPX, Bogner Photo Ltd.

A competitive water route to the heart of North America

The Great Lakes/St. Lawrence Seaway System links the world to the U.S. and Canadian midcontinent

Overview

Stretching more than 2,340 miles (3,700 kilometers) from the Atlantic Ocean to the heart of North America, the Great Lakes/St. Lawrence Seaway System is one of the world's greatest and most strategic commercial waterways.

It is also a highly competitive transportation route serving the U.S. and Canada's largest interior markets.

The Great Lakes alone comprise a one-of-a-kind, freshwater, "Inland Sea." They cover 95,170 square miles of water surface, about 61,000 in the U.S. and 34,000 in Canada, and define a 10,000-mile coastline, which is longer than the entire U.S. Atlantic seaboard.

The system is used by a wide variety of vessel types including Seaway-size ocean ships from all over the world, self-unloading bulk carriers up to 1,000 feet (305-meters) trading exclusively within the Great Lakes and tug/barge units linking the Great Lakes/Seaway System to the U.S. inland waterway reaching all the way to the Gulf of Mexico.

Opened to navigation in 1959, the St. Lawrence Seaway has moved more than 2 billion metric tons of cargo in its four-plus decades, with an estimated value of US\$400 billion. About 50 percent of this cargo travels to and from overseas ports, especially Europe, the Middle East, and Africa. The remainder is U.S. and Canadian coastal trade.

Construction of the 189-mile (306-kilometer) stretch of the Seaway between Montreal and Lake Ontario was recognized as one of the most challenging engineering feats in history, overshadowing the Suez Canal built in 1869, and even the Panama Canal built in 1914. Seven locks were built in the Montreal-Lake Ontario section of the Seaway, five Canadian and two U.S., lifting vessels to 246 feet (75 meters) above sea level.

The 28-mile (44 kilometer) Welland Canal is the fourth version of a waterway link between Lake Ontario and Lake Erie first built in 1829. The present canal was built in 1913, deepened in the 1950s as part of the Seaway project and further straightened in 1973. Today its eight locks, all Canadian, lift ships 326 feet (100



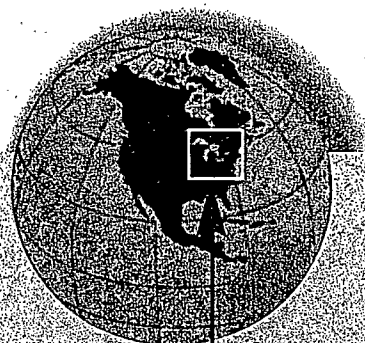
meters) over the Niagara Escarpment.

Passage to Lake Superior, at 602 feet (183 meters) above sea level, is gained through the Soo Locks on the St. Mary's River.

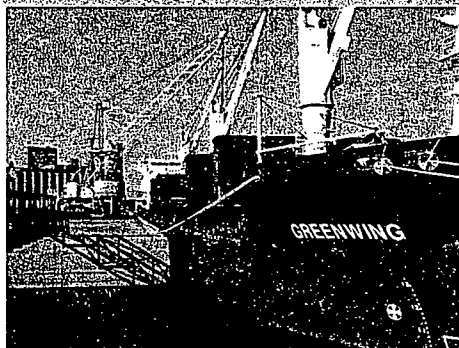
Seaway cargoes are borne both by ocean vessels flying flags of maritime nations around the world, and by Canadian vessels specialized for the trade. The U.S.-flag Great Lakes fleet is almost exclusively employed in trades within the Lakes.

Prevalent Seaway trade patterns include:

- Upbound (westward) movements of general cargo, including semi-finished steel in the form of slabs, coils, beams and other products, from overseas producers.



**The Great Lakes/
St. Lawrence
Seaway System**

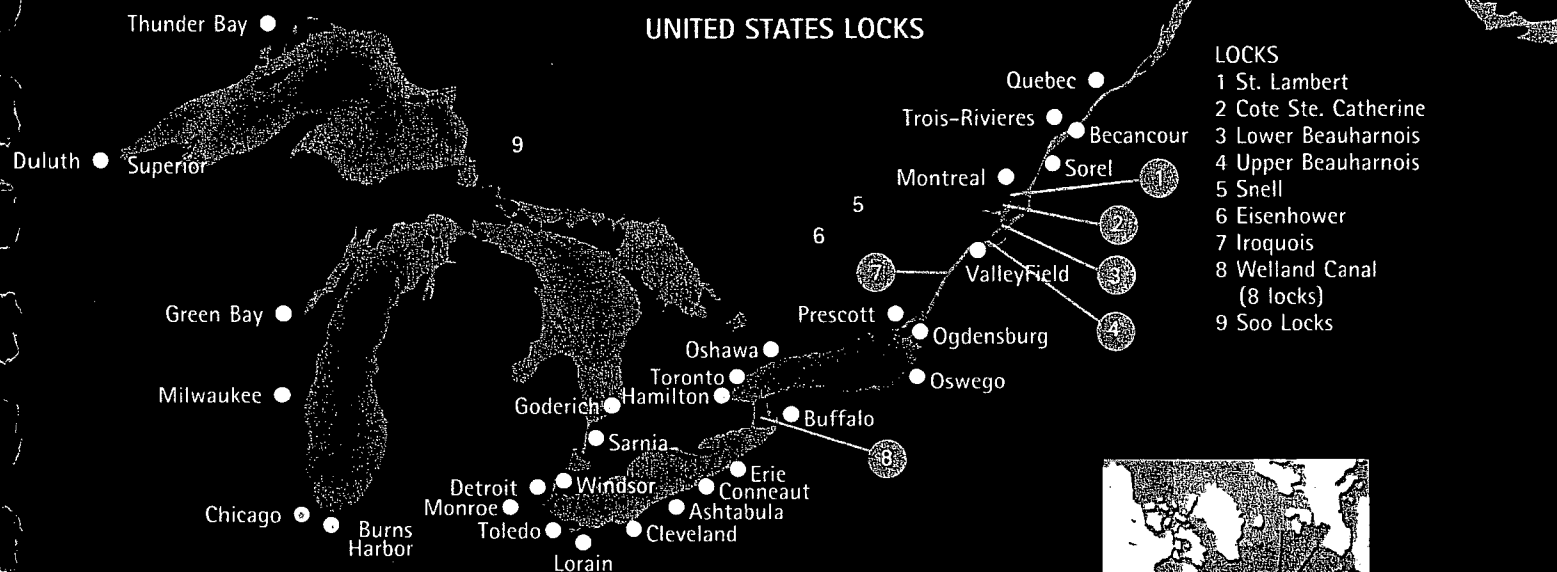


LEGEND

● PORTS

● CANADIAN LOCKS

UNITED STATES LOCKS



LOCKS

- 1 St. Lambert
- 2 Cote Ste. Catherine
- 3 Lower Beauharnois
- 4 Upper Beauharnois
- 5 Snell
- 6 Eisenhower
- 7 Iroquois
- 8 Welland Canal (8 locks)
- 9 Soo Locks

The Seaway is actually closer than you think.

Several Great Lakes ports are closer to European markets than East Coast or Gulf ports are, saving shippers time and money.

- Baltimore, Maryland to Liverpool, England:
Via the Seaway from Detroit, Michigan
- New York to Rotterdam:
From Norfolk
- From New Orleans:
Via the Seaway from Montreal

3,936 miles (6,334 km)
3,673 miles (5,911 km)
3,824 miles (6,154 km)
4,032 miles (6,489 km)
5,567 miles (8,959 km)
3,612 miles (5,813 km)

Transportation studies show that:

- The Seaway is especially cost-competitive for shipping steel, heavy lift and project cargoes to and from Europe.
- Great Lakes ports have lower port costs than competing ocean ports for the handling, wharfage, dockage and stevedoring of grain, iron ore, steel coils and machinery.
- Steel shippers save from \$3 (U.S.) to nearly \$50 (U.S.) a ton by routing through Great Lakes ports rather than through east coast or Gulf ports.
- Stevedoring costs for steel products tend to average about \$2.20 (U.S.) a metric ton lower at Great Lakes ports.

• Upbound movement of iron ore from mines in eastern Canada.

• Downbound (eastward) shipments of export grain by Canadian bulkers to transshipment points on the lower St. Lawrence, and by ocean vessels for direct export overseas. The Seaway also handles project cargoes, containers, forest products, petroleum products, chemicals, edible oils, coal, salt, cement, fertilizers, ores, nonferrous metals and other bulk materials.

The Great Lakes/Seaway System is a true multimodal system. Seamless movements of goods and commodities flow from ship to rail

and truck, and from rail and truck to ship in well-synchronized trade patterns. It is no coincidence that the major rail and highway hubs of the midcontinent—such as Chicago, Toronto, Detroit and Toledo—are major Great Lakes/Seaway ports as well.

From Great Lakes/Seaway ports, road and rail networks fan out across the continent. More than 40 provincial and interstate highways and nearly 30 rail lines link the 15 major ports of the system and 50 regional ports with consumers, products and industries all over North America.

The Great Lakes/Seaway System is also the

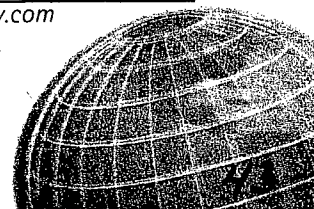
most cost-efficient and environmentally responsible route to the midcontinent. Studies have shown that marine transport uses less fuel, has fewer emissions and is safer than either rail or truck for equivalent cargoes and distances.

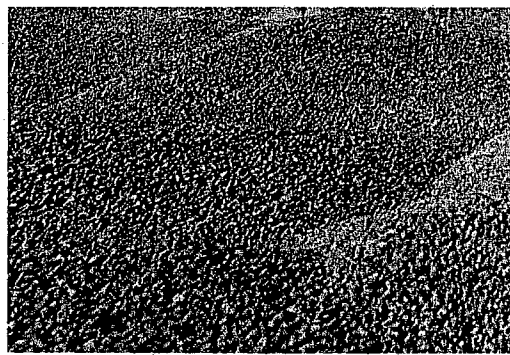
Their large cargo capacity relative to engine size and their operating characteristics make Great Lakes and Seaway vessels models of fuel efficiency and cost competitiveness.

It is little wonder, then, that shippers worldwide choose the Great Lakes/Seaway System to move 40 million to 50 million tons of cargo a year to and from the U.S. and Canada.

Great Lakes/St. Lawrence Seaway System

www.greatlakes-seaway.com





North America's agricultural bounty, industrial might served by the Seaway

Many sectors of U.S. and Canadian commerce benefit from the Great Lakes/Seaway System's competitive advantages

Commodities

The North American midcontinent's economy is defined by both a heavy concentration of manufacturing, and some of the most productive cropland in the world. Both these economic sectors are well-served by the Great Lakes/St. Lawrence Seaway System.

Inbound trade on the Seaway, for instance, is currently dominated by semi-finished steel originating from such steel-producing markets as Europe, Russia, Japan, Brazil and Ukraine. Steel products moving through the Seaway come in a variety of forms including slabs, coils, billets, rods and structural beams. The Seaway has handled in the range of five million metric tons of steel annually in recent years.

The automotive industry is the leading user of Seaway-borne steel, but the fact that steel is being used in a number of new product areas has been significant in boosting the market. The use of steel in the construction industry, for instance, is growing by about five percent a year, as steel replaces other products such as wooden framing in houses.

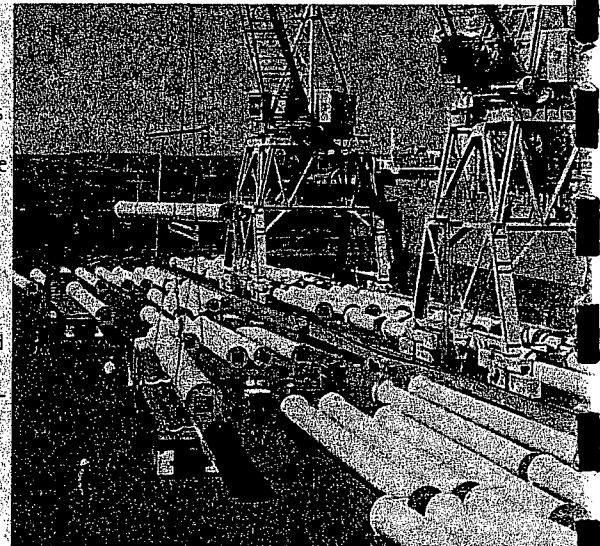
Major steel handling ports in the system include Cleveland, Burns Harbor at Portage, Detroit, Chicago and Milwaukee in the U.S., and Hamilton, Windsor and Toronto in Canada. Several of these ports have invested significantly in their steel-handling capabilities in recent years, as the Great Lakes/Seaway system has demonstrated its competitiveness as a trade route for imported steel.

The Great Lakes/Seaway's cost effectiveness as a steel route is enhanced by the fact that after discharging their steel cargos, bulk vessels routinely load a backhaul of grain for the cross-Atlantic return trip.

Export grain moving from central U.S. and Canada farms to markets around the world is, in fact, the highest volume cargo moved on the St. Lawrence Seaway.

Grain tonnage has averaged about 14 million metric tons annually on the Seaway in recent years, representing about 30 percent of the Seaway's total cargo activity.

Wheat is the dominant product, accounting for about half of the total grain tonnage, followed by corn and soybeans. Other agriproducts



Foreign markets served by Seaway grain shipments include countries in Europe, North Africa, the Middle East, the Mediterranean, Russia, Central America and South America.

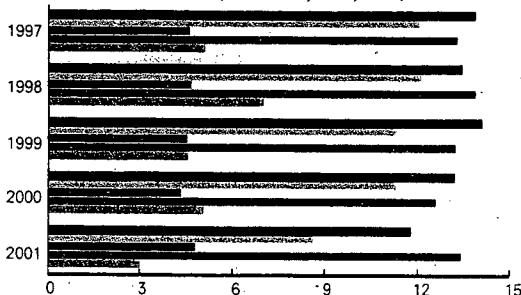
in the mix include rye, oats, and barley; oilseeds such as canola, sunflower and flaxseed; beet pulp as a feed additive and beans and peas.

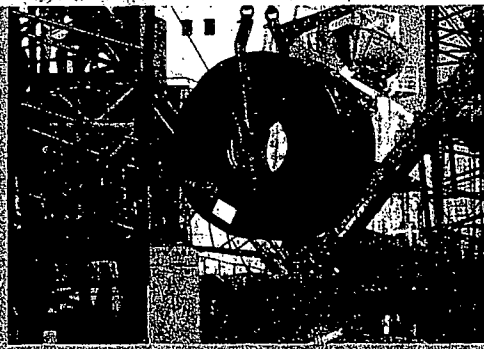
Historically, Canada has been the primary source of export grain moved on the Seaway. In the 1980s Canada's grain shipments through the system topped 17 million tons a year, while U.S. grain amounted to only about a million tons or less. In recent years, however, the two countries' shares of the trade have been close to even.

A large volume of Seaway grain exports are loaded directly onto Seaway-size ocean ships at the far west end of the Great Lakes at the U.S.

Grain
Iron Ore
Coal
Other Bulk
General

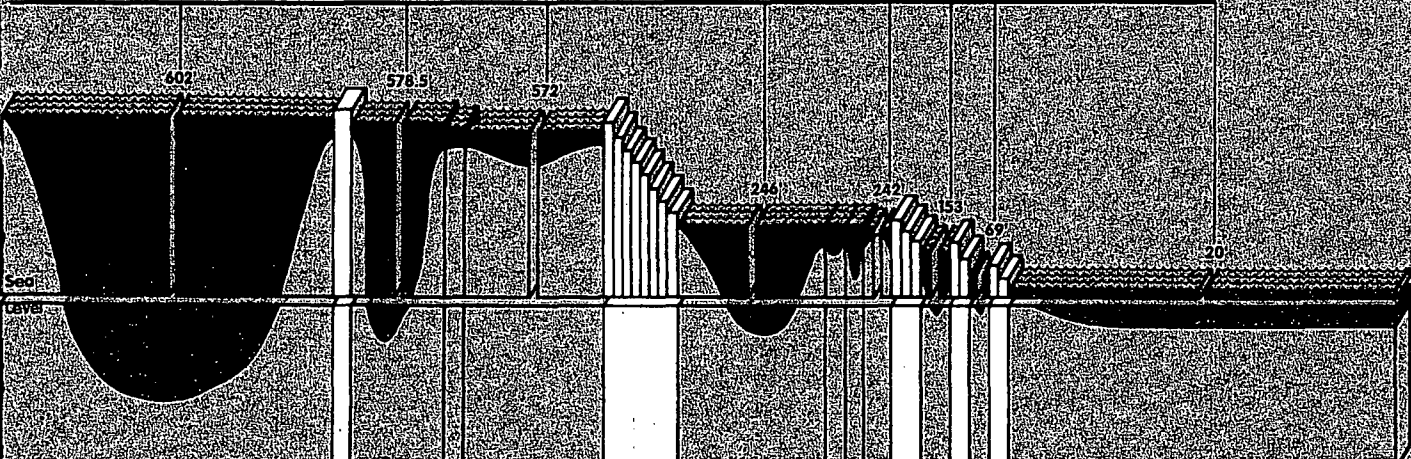
**Five Year Review of Combined
Traffic by Commodity**
(million tons)



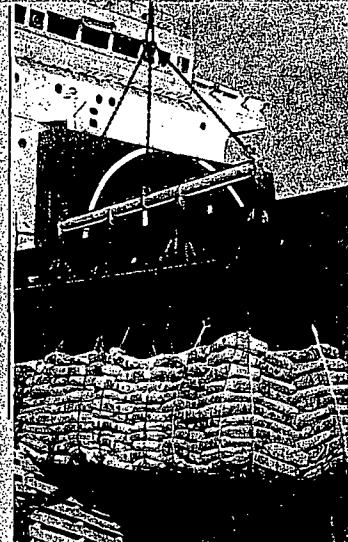


Total Mileage Duluth to Atlantic: 2342 Miles (3,700 kms)

FEET ABOVE SEA LEVEL



Lake Superior: 383 Miles
 St. Mary's River: Soo Locks—70 Miles
 Lake Michigan: 345 Miles
 Lake Huron: 223 Miles
 St. Clair River-Lake St. Clair-Detroit River: 77 Miles
 Lake Erie: 236 Miles
 Welland Canal: Eight Locks—28 Miles
 Lake Ontario: 160 Miles
 Thousand Islands Section: 27 Ft. Channel—68 Miles
 Lake St. Lawrence: 44 Miles
 International Rapids Section: Three Locks and Dams, 27 Ft. Channel—44 Miles
 Lake St. Louis
 Lake St. Francis Section: 27 Ft. Channel—30 Miles
 Soulanges Section: Two Locks, 27 Ft. Channel—16 Miles
 Lachine Section: Two Locks, 27 Ft. Channel—31 Miles
 Tide Water Section: Deep Water from Montreal to Sea—1000 Miles



"Twin Ports" of Duluth/Superior and the Canadian port of Thunder Bay. These ports, fed by rail lines from the western states and provinces, have developed highly specialized infrastructures for efficient grain handling. Other significant grain loading ports in the system are Toledo on Lake Erie and Goderich on Lake Huron.

Export grain is also moved by Canadian bulk carriers to storage elevators on the lower St. Lawrence in Quebec, Montreal, Trois-Rivieres, Baie-Comeau and Port Cartier for loading onto larger ocean bulkers. Grain terminals at the ports of Quebec and Port Cartier,

for instance, are capable of loading vessels with capacities up to 80,000 metric tons and 100,000 tons respectively.

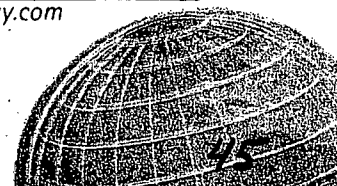
Foreign markets served by Seaway grain shipments include countries in Europe, North Africa, the Middle East, the Mediterranean, Russia, Central America and South America.

Iron ore and coal are the other two highest volume bulk commodities moved on the Seaway, primarily in U.S. and Canadian coastal trade. There have been, however, successful movements in past years of low-sulphur coal mined in the western U.S., railed to the Great Lakes and loaded onto ocean bulkers for direct

shipment to European markets seeking to reduce toxic air emissions.

Since the Great Lakes/Seaway system serves most of the major manufacturing centers of the central U.S. and Canada, it has become a favored route for high value, heavy lift project cargo such as automotive presses, chemical reactors and electrical transformers.

Great Lakes/St. Lawrence Seaway System
www.greatlakes-seaway.com





Photography by Times Business Media Group/Photo 120

The Seaway is a pacesetter in cutting edge technology

AIS, E-Business applications and an interactive website make the Great Lakes/Seaway System safer and easier to use

Technology

Though its locks and channels are more than four decades old, the Great Lakes/Seaway system's infrastructure now includes a new tier of 21st century technology.

Beginning in 2003, vessels trading in the Great Lakes/St. Lawrence Seaway system will benefit from a traffic management system utilizing state-of-the-art Automatic Identification System (AIS) technology being phased into the commercial marine sector worldwide. Also now available is the Seaway's newly redesigned website at www.greatlakes-seaway.com offering a host of new services and interactive features.

The Seaway's AIS network replaces a traffic management system based on called-in reports at designated locations. With the advent of satellite-based global positioning technology, the system was developed that could not only track vessels' exact positions in real time, but also provide a comprehensive communications network.

By definition, AIS is "a shipboard broadcast transponder system, operating in the VHF radio band, that is capable of sending such information as identification, position, heading, speed, ship length, beam, type, draft and hazardous cargo information to other ships and to shore."

Seaway users will realize cost benefits in the form of reduced transit times and better scheduling of vessel meetings and lockages. Real-time ship to ship communication via AIS is designed to provide valuable navigation tool to the bridge crew, thus enhancing safety and improving fleet management. Savings to operators trading in the Seaway could range up to \$300,000 a year.

For ocean vessels entering the Seaway without AIS capability, a portable unit integrated into a laptop computer will be brought onto each ship by the pilot boarding at the St. Lambert Lock in Montreal. The Seaway's implementation of AIS mandate in 2003 comes two years before the International Maritime Organization (IMO) will require most Seaway-size cargo ships to install the technology.

AIS messaging makes possible a vastly improved system to disseminate environmental

information such as weather, wind speed, visibility and water levels and flow rates. The upgraded system gathers data from such sources as weather satellites and remote monitoring stations, compiles it on a centralized weather observation table and distributes it to traffic controllers and AIS-equipped vessels through a master server.

The latest addition to Seaway's website is an E-Business Application Suite. Designed after extensive consultation with the marine industry, the suite provides subscribers with a range of applications aimed at reducing paperwork and streamlining communication within the system.

The suite includes:

- **Cost Calculator**, a resource enabling the user to input a few key elements outlining the planned voyage, and to receive an estimate of the resulting transit cost, incorporating published rates on Seaway tolls, pilotage fees, and government levies.

- **Cargo Matching**, an online marketplace providing a forum for ship owners, operators and agents seeking additional cargoes, and a forum for shippers and agents seeking to book cargo with a shipping company. Using the online forums, one party can identify a potential match and contact the other party, to establish a price and arrange shipment.

- **Vessel Transit Information** provides a vessel's owner, operator or authorized agent to view their vessel on the Seaway's web site, and to "drill down" on the vessel symbol to obtain detailed information (current position, estimated time of arrival to next destination, cargo, etc.)

- **Online Transactions/Account Information** provides the means to file pre-clearance requests and transit declarations online, and to view the status of one's account with the Seaway. This function is only available to users of the Seaway who pay commercial tolls.

Users may subscribe to the entire suite, or to individual applications. More information is available at the Seaway's web site at www.greatlakes-seaway.com.

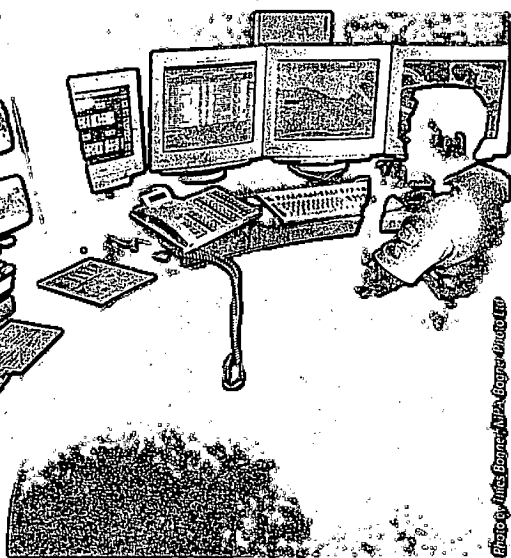


Photo by Mike Gorman/IMA Group/Photo 120

Complementing the new AIS technology is the system's recently redesigned website with such features as:

- Shipping and navigation information.
- Rules, regulations and official forms.
- Links to every organization, port, and government agency involved with the Great Lakes/Seaway System.



A binational commitment to safety, security

New focus on customer satisfaction has strengthened the U.S.-Canadian partnership, to the benefit of Seaway users

Customer Service

The Great Lakes/St. Lawrence Seaway was built as a binational partnership between the U.S. and Canada, and continues to operate as such.

Administration of the system is shared by two entities, the Saint Lawrence Seaway Development Corp. in the U.S., a federal agency within the U.S. Department of Transportation, and the St. Lawrence Seaway Management Corp. in Canada, a not-for-profit corporation

ment of commercial vessels in the waterway.

The two countries share the job of investigating commercial marine accidents, and maintain search and rescue capabilities covering all the Great Lakes.

One of the best examples of this cooperative spirit is the joint foreign flag vessel inspection program in Montreal that has dramatically streamlined St. Lawrence Seaway operations. The program involves both U.S. and Canadian Coast Guards, the U.S. St. Lawrence Seaway Development Corp., and the Canadian St. Lawrence Seaway Management Corp.

Since 1998, safety and environmental vessel inspections of foreign vessels have been conducted jointly by the U.S. and Canada to accomplish the port/state vessel inspections as well as ballast water tests.

By consolidating all required inspections and tests, the amount of time required by vessel operators to transit the waterway is greatly reduced.

Other services offered by the two Seaway agencies include:

- Assisting customers with detailed statistical information related to St. Lawrence Seaway cargo and vessel transits as well as vessel fleet characteristics.

- A review, free of charge, of ship drawings for new buildings or revisions, encouraging owners to fit vessels to Seaway dimensions during construction. In addition, advice and guidance is also available to developers, shipping companies or agents on modifications necessary to meet requirements for transiting the Seaway.

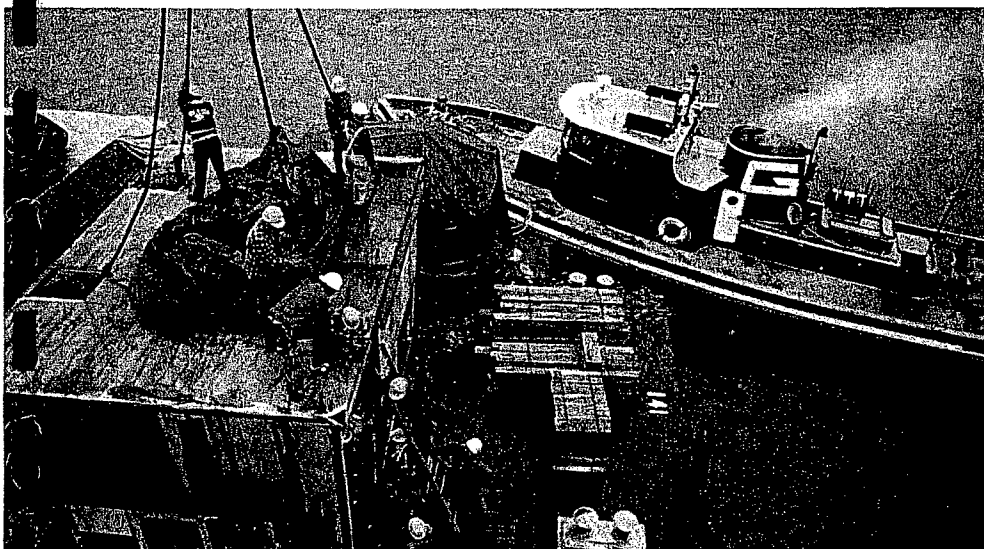
- To accommodate vessels without landing booms, tie-up services at Seaway locks are available at cost.

By meeting with and talking to customers to learn more about what they expect, U.S. and Canadian Seaway agencies have established system-wide performance measures for everything from transit times to how long it takes to respond to a request for information. ●

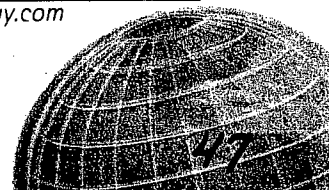
comprised of major Seaway users. (Ownership of the Canadian portion of the Seaway remains with the federal government.)

The two Seaway administrative entities have worked hard in recent years to eliminate duplication and coordinate operations as much as possible for the benefit of Seaway users.

U.S. and Canadian agencies share responsibility for maintaining aids to navigation (from buoys, lights and channel markers to sophisticated electronic positioning systems used by large commercial vessels) throughout the Lakes. They also operate marine communication and vessel traffic systems that coordinate the move-



Great Lakes/St. Lawrence Seaway System
www.greatlakes-seaway.com



Saint Lawrence Seaway Development Corporation

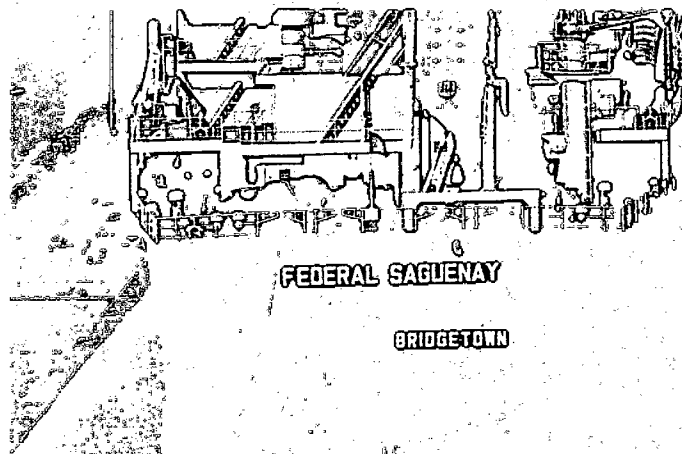
400 Seventh Street, S.W., Suite 5424

Washington, D.C. 20590 USA

TEL: 202-366-0091

FAX: 202-366-7147

www.greatlakes-seaway.com



*Front Cover, bottom and photo to the right
by Thias Bogner, MPA, Bogner Photo Ltd.*

The St. Lawrence Seaway Management Corporation

202 Pitt Street

Cornwall, Ontario K6J 3P7 Canada

TEL: 613-932-5170

FAX: 613-932-7286

e-mail: marketing@seaway.ca



Trade Mission Summary 1985 – 2002

1985

LONDON, England (1/28-30)
PARIS, France (1/31)
LE HAVRE, France (2/1-3)
ANTWERP, Belgium (2/4-6)
HAMBURG, West Germany (2/11-12)

1986

BARCELONA, Spain (2/23-24)
LISBON, Portugal (2/25-26)
GENOA, Italy (2/27-3/1)
ROME, Italy (3/2-3)
SPLIT, Yugoslavia (3/5-6)

1987

OSLO, Norway (2/28-3/3)
COPENHAGEN, Denmark (3/4-5)
DUSSELDORF, West Germany (3/6-7)
DUISBURG, West Germany (3/8)
ANTWERP, Belgium (3/9-10)
LONDON, England (3/11-12)

1988

HAMBURG, West Germany (2/27-29)
BREMEN, West Germany (3/1-2)
ROTTERDAM, The Netherlands (3/3-4)
MILAN, Italy (3/5-7)
CAIRO, Egypt (3/8)
ALEXANDRIA, Egypt (3/9)
ALGIERS, Algeria (3/10-11)

1989

LONDON, England (3/4-6)
ANTWERP, Belgium (3/7-9)
MADRID, Spain (3/10-12)
TUNIS, Tunisia (3/13-14)
CASABLANCA, Morocco (3/15-17)
LENINGRAD, Soviet Union (3/16-17)

1990

ROTTERDAM, The Netherlands (3/2-6)
HAMBURG, West Germany (3/7-8)
BREMEN, West Germany (3/9)
VIENNA, Austria (3/10-13)
MOSCOW, Soviet Union (3/14-15)

TRADE MISSION SUMMARY

1991

WARSAW, Poland (3/6-8)
ANTWERP, Belgium (3/9-12)
LIVERPOOL, England (3/16-19)
BILBAO, Spain (3/20-22)

1991

RIO de JANEIRO, Brazil (11/15-18)
SAO PAULO, Brazil (11/19-20)
BUENOS AIRES, Argentina (11/21-23)

1992

HELSINKI, Finland (3/7-10)
TALLINN, Estonia (3/11)
ST. PETERSBURG, Russia (3/12-13)
PRAGUE, Czechoslovakia (3/14-17)
VIENNA, Austria (3/18)
BUDAPEST, Hungary (3/19-21)

1992

DUBLIN, Ireland (9/18-21)
LONDON, England (9/22-23)
HANBURG, Germany (9/24-25)

1993

SYDNEY, Australia (4/20-24)
TOKYO, Japan (4/25-28)
SEOUL, Korea (4/29-5/1)
BANGKOK, Thailand (5/2-4)
HONG KONG, (5/5-8)

1993

ST. PETERSBURG, Russia (9/12-18)
KALININGRAD, Russia (9/14)

1994

JOHANNESBURG, South Africa (3/11-15)
DURBAN, South Africa (3/16-19)

1994

HELSINKI, Finland (9/19-21)
TALLINN, Estonia (9/20)
STOCKHOLM, Sweden (9/22-23)

1995

MILAN, Italy (3/25-27)
GENOA, Italy (3/28)
CASABLANCA, Morocco (3/29-4/1)

1995

RIO de JANEIRO, Brazil (9/22-26)
CARACAS, Venezuela (9/27-29)
PANAMA CITY, Panama (9/30-10/3)

1996

OSLO, Norway (3/16-19)
COPENHAGEN, Denmark (3/20)
THE HAGUE, Netherlands (3/21-22)

1997

HAMBURG, Germany (10/14-17)
JOHANNESBURG, South Africa
 (10/18-25)

TRADE MISSION SUMMARY

1998

LIMASSOL, Cyprus (5/26-28)
ATHENS, Greece (5/28-6/6)

1998

TOKYO, Japan (9/25-10/3)
NAGASAKI, Japan (9/30)

1999

OSLO, Norway (6/5-12)
HAMBURG, Germany (6/13-15)

2000

ATHENS, Greece (6/5-10)
ISTANBUL, Turkey (6/10-16)

2000

LONDON, England (9/17-20)
ROTTERDAM, The Netherlands (9/21)
AMSTERDAM, The Netherlands (9/22-23)

2001

Szczecin Poland (5-15/21)
GYDANSK & Gdynia, Poland (5/21-25)
OSLO, Norway (5-25- 6/2)

2002

PARIS, France (9/13-17)
ROUEN, France (9/18-19)
HONFLEUR, France (9/19)
LE HAVRE, France (9/19-9/20)
BARCELONA, Spain (9/20-9/26)

MISSION COMMERCIALE
FRANCE-ESPAGNE
VOIE MARITIME DU SAINT-LAURENT

*Les personnes rencontrées
à Paris, le 16 septembre 2002*



**Embassy of the United States
of America**



Olivier H. Collette
Director

U.S. Commercial Service
2, avenue Gabriel
75382 Paris Cedex 08
France

Tel: (33) 1 43 12 21 97
Fax: (33) 1 43 12 21 72
olivier.collette@mail.doc.gov
web sites: www.usatrade.gov
http://csfrance.amb-usa.fr



Ronald L. Soriano
Commercial Counselor



U.S. Embassy
Commercial Section
2, Avenue Gabriel
75008-Paris, France

Tel: [33](0) 1-43-12-23-96
Fax: [33] (0) 1-43-12-21-72
Ronald.Soriano@mail.doc.gov
http://csfrance.amb-usa.fr



LEOPOLD BATTEL

Conseiller Commercial

Ambassade du Canada
35, avenue Montaigne
75008 Paris

Tel. 01 44 43 23 60
Fax 01 44 43 29 98
Mitnet : www.amb-canada.fr
leopold.battel@dfait-maeci.gc.ca



TRANS OCEAN LOGISTICS
Arcelor Group

Philippe ARMENGAUD
Chairman of the Board

"Atlantic House"
Noorderlaan 147
B-2030 Antwerpen
T: +32-(0)3-303 07 60
F: +32-(0)3-544 91 45

"Immeuble Pacific"
11-13 cours Valmy
F-92070 La Défense cedex
T: +33-(0)1-41 25 82 64
F: +33-(0)1-41 25 93 47

E-mail: philippe.armengaud@arcelor.com



Philippe ARMENGAUD
Vice-President transport & logistic sourcing
Purchasing Platform

La Pacific
11-13, Cours Valmy
La Défense 7
F-92070 LA DEFENSE Cedex
Phone. +33 (0) 1 41 25 82 64
Fax. +33 (0) 1 41 25 93 47
philippe.armengaud@arcelor.com



TRANS OCEAN LOGISTICS
Arcelor Group

Jean VERSPREEUWEN
Afgevaardigd Bestuurder, Algemeen Directeur
Administrateur Délégué, Directeur Général
Managing Director, General Manager

"Atlantic House"
Noorderlaan 147
B-2030 Antwerpen
Tel. : +32-(0)3-303 06 00
Direct line: +32-(0)3-303 06 02
Fax: +32-(0)3-544 91 45
E-mail: jean.verspreuwen@transoceanlogistics.com

Les personnes rencontrées
à Paris, le 16 septembre 2002 (suite)



Fednav (Belgium) N.V.

Sneeuwbeslaan 14
B-2610 Antwerp (Wilrijk)

ETIENNE DE VEL
Commercial Manager

Tel. (03) 821.13.30/31 (direct)
Fax (03) 830.51.31

E-mail: e.devel@fednav.com
Mob. 0475-424.792
Res. (03) 457.00.36



PIERRICK LEFF
DEPUTY GENERAL MANAGER
OPERATING DEPARTMENT
CETRAGPA (G.I.E.)

LOUIS DREYFUS ARMATEURS (S.N.C.)
07, AVENUE DE LA GRANDE ARMÉE
75782 PARIS CEDEX 16

DIRECT : 33 (0)1 40 66 14 28
TELEFAX : 33 (0)1 45 00 90 98
MOBILE : 33 (0)6 11 18 33 15
E-MAIL : cetragepa@wanadoo.fr



HERVE FRANC
GENERAL MANAGER
BUSINESS DEPARTMENT
CETRAGPA (G.I.E.)

LOUIS DREYFUS ARMATEURS (S.N.C.)
87, AVENUE DE LA GRANDE ARMÉE
75782 PARIS CEDEX 16

DIRECT : 33 (0)1 40 66 12 43
TELEX : 650 083
MOBILE : 33 (0)6 14 17 29 43
E-MAIL : cetragepa@wanadoo.fr



JEAN-PIERRE LAFFAYE
GENERAL MANAGER
OPERATING DEPARTMENT-QUALITY ASSURANCE
CETRAGPA (G.I.E.)

LOUIS DREYFUS ARMATEURS (S.N.C.)
87, AVENUE DE LA GRANDE ARMÉE
75782 PARIS CEDEX 16

PHONE : 33 (0)1 45 01 54 88
HOME : 33 (0)1 69 42 37 12
MOBILE : 33 (0)6 09 92 02 84
E-MAIL : cetragepa@wanadoo.fr

INVIVO

Christophe DEGENEVE

UNION INVIVO
Direction des Marchés
83, avenue de la Grande Armée
F 75782 Paris Cedex 16

Tél. +33 (0)1 40 66 22 03
Mobile +33 (0)6 82 58 79 87
Fax +33 (0)1 45 00 96 23
Telex 645 245 VIVO
Tél. Dom. +33 (0)1 42 42 04 18
cdegeneve@invivo-group.com

INVIVO

Richard PEDRON
Directeur

UNION INVIVO
Direction des Marchés
83, avenue de la Grande Armée
F 75782 Paris Cedex 16

Tél. +33 (0)1 40 66 21 55
Fax +33 (0)1 45 00 96 23
Telex 645 245 VIVO
rpedron@invivo-group.com

Les personnes rencontrées
à Paris, le 17 septembre 2002



International Chamber of Commerce
The world business organization

Viviane Schiavi
Policy Manager for Transport

38, Cours Albert 1er, 75008 Paris, France
Telephone +33 1 49 53 28 09 Fax +33 1 49 53 28 59
Web site www.iccwbo.org E-mail viviane.schiavi@iccwbo.org

Gildas TUAL
Délégué



PORT AUTONOME DE DUNKERQUE
Tour Neptune Cedex 20
92086 PARIS LA DEFENSE 1
Tél : 01 46 98 07 01 - Fax : 01 46 98 07 82
Port : 06 07 45 97 27 - email : gtual@portdedunkerque.fr



GUY JENOUD
DIRECTION DE LA STRATÉGIE
BRANCHE FRET
34, RUE DU COMMANDANT MOUCHOTTE
75699 PARIS CEDEX 14
e-mail : guy.jenoudet@snf.fr
FAX. +33 (0) 1 53 25 64 47 / SNCF 30 64 47
TÉL. +33 (0) 1 53 25 80 00 / SNCF 30 80 00
PORTABLE : +33 (0) 6 07 18 20 91



André ZÉROUNIAN
Directeur Adjoint

CMA CGM Agences France
Agence de Paris : 22, quai Gallieni - 92158 Suresnes Cedex - France
Std. : (33) 1 46 25 70 00 - Dir. : (33) 1 46 25 70 05 - Fax : (33) 1 46 25 70 24
e-mail : par.azeronian@cma-cgm.com

BRUNO LUQUIN
CAM CÉRÉALES

Bruno Luquin @ cam-cereales

33 (0)1 42 60 31 34 +
FAX 33 (0)1 47 03 36 89
TÉLEX 210950

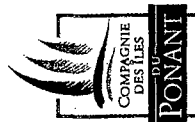
188, RUE DE RIVOLI
75001 PARIS

Lamprecht
Transport

Lamprecht Transport Ltd
Cargo Building
P.O.Box 1072
CH-1211 Geneva 5 Airport
Phone ++41 (0)22/798 77 88
Fax ++41 (0)22/798 70 44
www.lamprecht.ch



Ernest Kaufmann
Vice-Director
Direct Line 710 21 01
E-Mail ek@lamprecht.ch



Jean-Philippe LEMAIRE
Commandant
Capitaine

Office :
60, boulevard du Maréchal-Juin
44100 Nantes - France
Tél. 33 (0) 2 40 58 14 95
Fax 33 (0) 2 40 58 27 02
jp.lemaire@ponant.com

Home :
Caledon
56540 Kernascleden
Tél/Fax. 33 (0) 2 97 51 69 33

Les personnes rencontrées
à Rouen, le 18 septembre 2002



Martin BUTRUILLE
Commercial & Communication Manager

PORT AUTONOME DE ROUEN
34, boulevard de Boisgullbert - B.P. 4075 - 76022 ROUEN Cedex 3 - France
Tél. : (33) 02 35 52 54 30 - Téléc. : 771541 PAROUEEN - Fax : (33) 02 35 52 54 95
www.rouen.port.fr - e-mail : d3@rouen.port.fr

Les personnes rencontrées
au Havre, le 19 septembre 2002

PORT OF LE HAVRE AUTHORITY
COMMERCIAL DIRECTION



Bernard VERGNAUD
Business Coordinator

Terre-Plein de la Barre
P.O. Box 1413
76067 Le Havre Cedex - France
Phone : 33.2.32.74.72.18
Portable : 33.6.73.84.74.79
Fax : 33.2.32.74.72.15
E-mail : bernard.vergnaud@havre-port.fr

PORT AUTONOME DU HAVRE
DÉLÉGATION À LA COOPÉRATION
ET À LA FORMATION INTERNATIONALES



Annie GRUCHY
Adjointe

Terre-Plein de la Barre
B.P. 1413
76067 Le Havre Cedex - France
Téléphone : 02.32.74.73.49
Télécopieur : 02.32.74.73.47
E-mail : coop-int@havre-port.fr
Internet : <http://www.havre-port.fr>



Véronique DUPREY SAINT-DENIS
Responsable Produits Forestiers et Papetiers
Vracs Solides
Produits Métallurgiques

PORT AUTONOME DE ROUEN
Direction Commerciale et de la Communication
34, Boulevard de Boisgullbert - B.P. 4075 - 76022 Rouen Cedex - France
Tél. : 02 35 52 54 29 - Téléc. : 771541 PAROUEEN - Fax : 02 35 52 54 17

PORT AUTONOME DU HAVRE



Pierre-Yves COLLARDEY
Directeur Commercial

Terre-Plein de la Barre
B.P. 1413
76067 Le Havre Cedex - France
Téléphone 02.32.74.73.10
Télécopieur 02.32.74.73.55
E-mail : commercial-dir@havre-port.fr

Le Havre
Développement

Jean-Pierre HANAUER
Directeur Général

Centre de Commerce International du Havre
Quai George V - 76600 Le Havre / France
Tél. 02 32 74 00 20
Fax 02 32 74 00 29
E-mail : jp.hanauer@havre-developpement.com ou : lhd@havre-developpement.com
Site internet : www.havre-developpement.com

IPER
LE HAVRE

Emmanuel HARDIER
Directeur-adjoint

Institut Portuaire du Havre
30, rue de Richelieu - 76087 Le Havre Cedex
Tel : +33 (0)2 32 92 59 92 - port : +33 (0)6 07 18 94 77
Fax : +33 (0)2 35 41 25 79 - E-mail : emmanuel.hardier@esc-lehavre.fr

WESTERLUND

Specialized handling
& distribution
of forest products
worldwide

Jacques Brifault
PRÉSIDENT DÉLÉGUÉ

WESTERLUND FRANCE

34, BOULEVARD DU MIDI
B.P. N°1080 - 76173 ROUEN CEDEX FRANCE
Tél. : +33 (0)2 35 58 17 01
FAX : +33 (0)2 35 58 18 79
MOBILE : +33 (0)6 71 27 73 93
jbrifault@westernlundgroup.com

Les personnes rencontrées
à Barcelone, les 23 et 25 septembre 2002

Consulate General of the United States of America



Alan A. Long
Commercial Consul

U.S. Commercial Service
AmConGen-Barcelona
PSC-61 Box 0005
APO AE 09642-5000

Tel: [34] 93-280-2227
Fax: [34] 93-205-7705
E-mail: Alan.Long@mail.doc.gov
Web: <http://www.usatrade.gov>

Roberta O. Cross

Cónsul y Delegada Comercial
Consulado de Canadá - Oficina Comercial

Pl. de Catalunya, 9, 1º 2ª • 08002 Barcelona
Tel. 93 412 72 36 • Fax 93 317 05 41

E-mail: roberta.cross@dfait-maeci.gc.ca • www.canada-es.org

Josep Garcia Reyes
Desenvolupament de Mercats
Projectes Especials



Port de Barcelona

Autoritat Portuària de Barcelona

Portal de la Pau, 6
08039 Barcelona. Spain
Tel. (34) 93 306 88 00
Fax (34) 93 306 88 19/93 306 88 11
E-mail: jgarciareyes@aph.es



GOUVERNEMENT DU QUÉBEC
BUREAU DU QUÉBEC
BARCELONE

Michelle Bussièrès
Directrice

Passeig de Gràcia, 16, 6a.D Téléphone : 93 481 31 88
08007 Barcelona. Espanya Télécopieur : 93 318 86 09
michelle.bussieres@mri.gouv.qc.ca



GOUVERNEMENT DU QUÉBEC
BUREAU DU QUÉBEC
BARCELONE

Alfons Calderón
Attaché commercial

Paseo de Gracia, 16, 6ºD Téléphone : 93 481 31 88
08007 Barcelona. España Télécopieur : 93 318 86 09
e-mail: alfons.calderon@mri.gouv.qc.ca

CP SHIPS AGENCIES SPAIN, S.L.

Ignacio Larequi
Regional Director

Comtal, 32 - 3º
08002 BARCELONA

Tel.: +93 317 00 30
Fax: +93 412 16 18
E-mail: ignacio.larequi@cpsagencies.com

Santiago Garcia-Milà
 Director de Cooperación
 Internacional



Port de Barcelona

Autoritat Portuària de Barcelona

Portal de la Pau, 6
 08039 Barcelona, Spain
 Tel. (34) 93 306 88 00
 Fax (34) 93 306 88 10
 E-mail: santiago_g_mila@apb.es
iaphitc@apb.es

Josep Mendoza
 Public Relations
 Corporate Communications Dept.



Port de Barcelona

Autoritat Portuària de Barcelona

Portal de la Pau, 6
 08039 Barcelona, Spain
 Tel. (34) 93 306 88 00
 Fax (34) 93 306 88 19
 E-mail: josep_mendoza@apb.es

Eduard Rodés
 International Cooperation



Port de Barcelona

Autoritat Portuària de Barcelona

Pl. Portal de la Pau, 6
 08039 Barcelona, Spain
 Phone (34) 93 306 88 00
 Fax (34) 93 306 88 10
 E-mail: eduard_rodés@apb.es

PERSONNES RENCONTRÉES
PAR M. ALKIS SCOURTELLIS,
À MADRID, ESPAGNE



EMPRESA NAVIERA
ELCANO, S. A.

Carlos Arranz Suárez
Jefe Dpto. Post-fixing

Tfnos: 91 536 98 13
91 536 98 00*
Telex: 27708 ENEM E
44722 ENEM E
Fax: 91 445 14 03
E-mail: carranz@elcano-sa.es

José Abascal, 4, 4ª pla.
28003 Madrid



Emilio Ballesteros Mayoral
Jefe de Seguimiento de Tráfico

Lagasca, 88
28001 Madrid
E-mail: operatio@ership.com

Tel.: + 34 91 426 34 22
Privado + 34 91 530 18 47
Telex 41222



SIMSA SOCIEDAD IBERICA DE MOLTURACION, S.A.

Jesús M.ª Prieto Ybáñez
DIRECTOR COMERCIAL

Oficinas:

Pº de la Castellana, 184 - 1º
28046 MADRID
TELF: (91) *350 53 50
FAX: (91) 350 53 55
TELEX: 27216 SIMSA

Fábrica:

Ctra. de Pedreña, s/nº
39518 PONTEJOS (CANTABRIA)
TELF: (942) *50 22 11
FAX: (942) 50 23 63
TELEX: 35860 OLEO



SIMSA

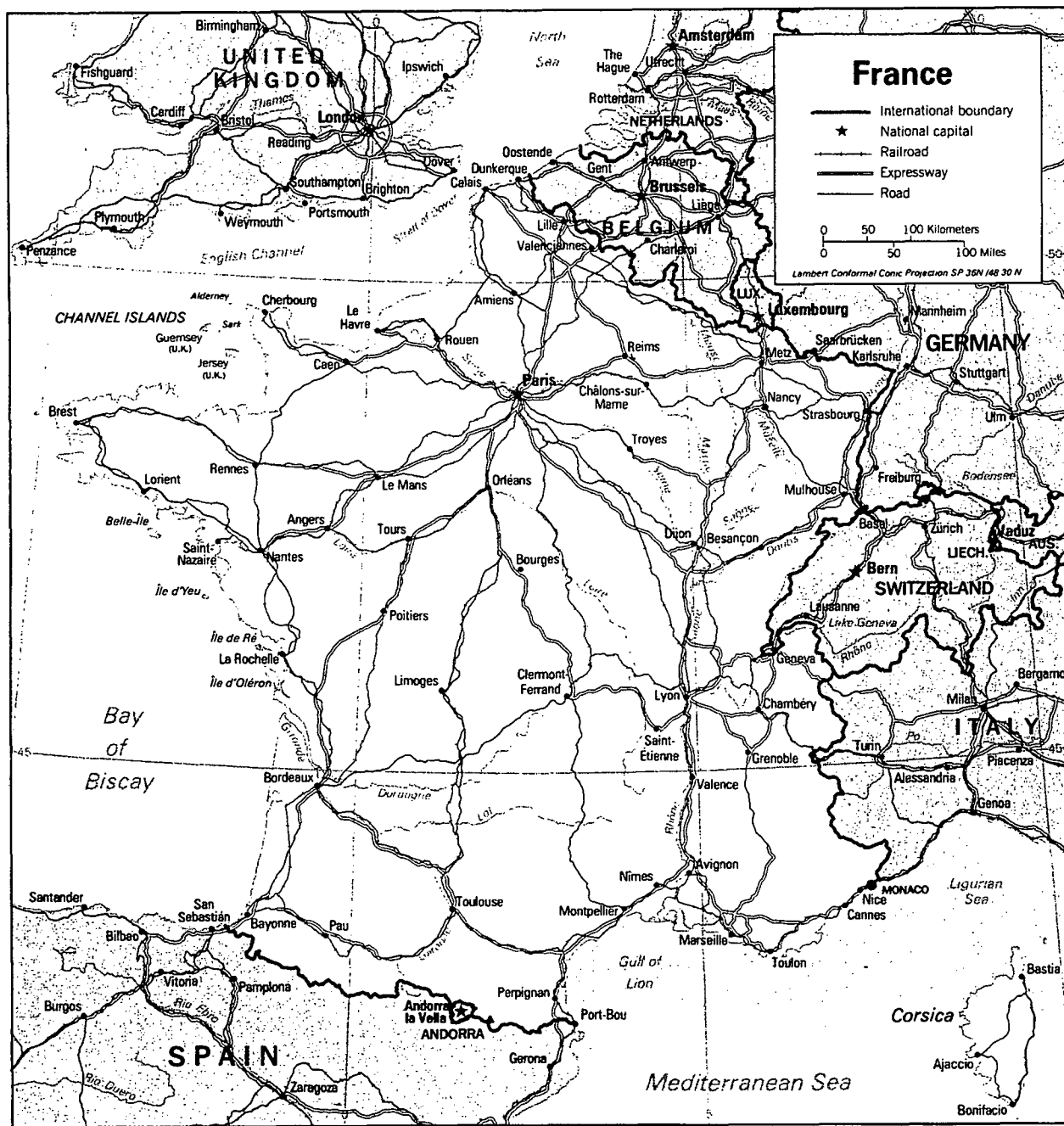
Joanna Mildrén

SIMSA

SOCIEDAD IBERICA DE MOLTURACION, S.A.
Pº DE LA CASTELLANA, 184-1ª PLANTA
28046 MADRID

TELF: *350 53 50
FAX: 350 53 55
TELEX: 27216 SIMSA
TELEX: 23767 SOYAS

↑
www.asa-europe.org/sitemap.shtml



FRANCE

Country Commercial Guide 2002

International Copyright ©2000, U.S. & Foreign Commercial Service and U.S. Department of State. All rights reserved outside the United States of America.



Executive Summary

France is the world's fourth largest industrialized economy. Its recent impressive growth and continued expected expansion make this one of the foremost markets worldwide for American goods and services. With an annual GDP about one-fifth that of the United States (USD 1.36 trillion in 2001), France is our ninth largest trading partner, accounting for USD 27 billion of U.S. exports of goods and services in 2000. France is a member of the G-8, the European Union, the World Trade Organization and the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), confirming its status as a leading economic player in the world.

Ensuring that France's business climate is attractive to foreign investors is a priority for French government officials, who see foreign investment as an important way to create jobs and stimulate growth. In recent years, foreign investment has been growing at a rate considerably higher than that of the economy as a whole. The United States is the largest foreign investor in France, with the book value of U.S. firms representing 17 percent of the stock of direct foreign investment according to French statistics. The market value of the stock of U.S. investment in France may be as much as double the \$40 billion book value for 1999 reported in U.S. Department of Commerce data.

The United States and France share many trade similarities, in particular their status as the world's top two exporting countries in three key sectors: defense products, agricultural goods, and services. In addition, France is currently "digitizing" its economy, embracing the Internet with accelerating rapidity. The beneficial effects of this transformation in term of increased productivity; employment and growth are just beginning to be realized.

France's coalition government, led by the Socialist party, is concentrating on implementing a domestic agenda focused on maintaining high economic growth and lowering unemployment, which has been reduced to 8.6, as of May 2001. As a spur to create jobs, plans for a reduction of hours worked from 39 to 35 hours per week are being implemented. The new workweek officially came into effect on February 1, 2000, for medium-to-large firms. Its full economic impact remains uncertain. However, some large companies have indicated that the cost of the 35-hour workweek has been partially offset by increased flexibility in work schedules. France has a tradition of highly centralized administrative oversight of its economy. Most experts agree that continued market-based structural and regulatory reform will be required in order to achieve the country's full potential for economic growth. In 2000 total general government outlays amounted to 52.8 percent of GDP. Efforts to sell French government-owned enterprises continue, but the public sector still controls major firms in several sectors (aeronautics, automobiles, telecommunication, energy). In addition, the same French concept of a "golden share" gives the government a virtual veto in strategic moves made by key firms in which it holds a minority interest. Although progress has been made in privatization and in a corresponding reduction of the budget deficit, taxes remain the highest in the G-7 industrial countries. In addition, regulations of goods and labor markets remain pervasive. It should be noted, for example, that the French government has been criticized by the E.U. Commission for not deregulating sufficiently its electric power industry.

In general, the commercial environment in France is favorable for sales of U.S. goods and services. Marketing products and services in France bears similarity to the approach in the U.S., notwithstanding some significant differences in cultural factors, and certain legal and regulatory restrictions. But, as reflected in the continued growth of direct marketing and franchising, American sales concepts are increasingly impacting upon French marketing practices and distribution channels. Moreover, France, perhaps more than any country in Western Europe, is poised for the Internet "revolution" which is expected to drive further economic growth and establish even stronger commercial linkages with the U.S. economy. While use of the Internet is rapidly increasing, electronic commerce in France is still dominated by the huge, if declining, installed base of France Telecom's "Minitel" units.

The leading non-agricultural products considered to offer "best prospects" for U.S. business in France are (in order of market size): Computer Software, Aircraft & Parts, Industrial Chemicals, Computers and Peripherals, Electronic Components, Telecommunications Equipment, Scientific Laboratory Equipment, Medical Equipment, Pollution Control Equipment and Services, Automotive Parts and Service Equipment, Agricultural Machinery, Textile, Plastics, Pleasure Boats & Accessories and Biotechnology. On the services side, the French markets for Travel & Tourism, Employment Services, Telecommunication Services, Education Services and Franchising hold the most promising export potential for American suppliers. Travel and tourism is the single largest U.S. "export" earner, as the French increasingly travel to the U.S. for business and pleasure.

In 2000, French imports of U.S. food and agricultural products (including manufactured tobacco, spirits, and wood products) were valued at USD 722 million, a decrease of 12.4 percent compared to 1999. Processed fruits and vegetables (including fruit juices) are the leading U.S. agricultural exports, valued at USD 102 million. Fish and seafood, and fresh and dried fruits, were the second and third largest export items, reaching USD 98 million and USD 88 million, respectively. The French market for food products is mature, sophisticated and well-served by suppliers from around the world. Generally, high quality food products with an American image can find a niche in the French market, particularly if they can gain distribution through stores and supermarkets that specialize in U.S. or foreign foods. Niche market opportunities also exist for regional American foodstuffs (Cajun, California Cuisine and Tex-Mex), candies and chocolates, wild rice, and organic and health food products.

In support of U.S. commercial interests in France, the U.S. Embassy in Paris uses the combined resources of various U.S. Government agencies to promote exports of U.S. goods and services. It also supplies information on attractive areas of trade and investment opportunity, and serves as an advocate for U.S. firms.

Major Trends and Outlook

In 2000, French GDP grew by 3.3 percent in real terms compared with 3.6 percent in 1998 and 3.0 percent in 1999. The 2000 performance marked the third consecutive year of growth at or over 3 percent, and a clear improvement since the slow growth of the mid-1990s. Inflation remained low and under control. Gross fixed investment, especially in the business

sector, continued to provide the foundation for growth in 2000, expanding by 8.0 percent in 1999 and 7.9 percent in 2000. Strong growth helped bring the unemployment rate to 9.0 percent by the end of 2000. The unemployment rate continued to fall in 2001, down to 8.7 percent at the end of the first quarter (the last time unemployment fell below 10 percent was in December 1991). No more progress was made in April and May.

The outlook for 2001 and 2002 is for continued growth, albeit at a reduced rate. As the effect of the U.S. slowdown on France and other European economies is getting clearer the government projects growth at 2.3 percent in 2001. Achieving 3 percent growth in the next few years would require very positive effects of investment in new technologies and continued efforts toward structural reforms.

Despite good short-term prospects, most observers believe the French economy continues to function below its long-term potential. Reaching that potential will require continued deregulation and reduction of the role of the state in the economy. Progress was made during the 1990s, notably in privatization and reduction of budget deficits, but taxes remain the highest in the G-7 industrial countries and regulation of goods and labor markets is pervasive. Although some piecemeal reforms have been implemented to address structural rigidities in the labor market, experts question whether unemployment will drop below the presumed structural rate of unemployment, estimated at 8.5 percent, absent further significant liberalization. Furthermore, the full economic impact of the transition to the 35-hour workweek, as of January 1, 2000, is not yet clear. Based on preliminary official estimates the 35-hour workweek has created 150,000 jobs in 2000 or 30 percent of new jobs. Many large companies have said that the cost of the 35-hour workweek has been partially offset by increased flexibility. France's adoption, along with 10 other EU countries, of the Euro as their single currency has increased competitive pressures on French companies and the French economy.

Principal Growth Sectors

In 2000 the five fastest growing sectors, as measured in real terms in the new 1995 accounting basis, were consulting services (10.2 percent), meat and milk products (10.2 percent), public works (9.2 percent), insurance and financial services (8.2 percent) and recreation, culture and sports (7.4 percent). As measured in nominal terms these sectors represented 7.3, 1.0, 1.0, 1.3, and 1.8 percent of total value added, respectively (2000 numbers).

Infrastructure Situation

France's transportation infrastructure is among the most sophisticated in the world, benefiting from advanced technology and extraordinary investment by the government. The three main entry points for airfreight are the Orly and Charles de Gaulle airports in Paris and Lyon's Saint-Exupery airport. France has an extensive highway and river-transport system and a state-owned rail network that is among the most comprehensive and technologically advanced in the world. Listed below are the major seaports located in France along with the commodities that

- Marseille-Oil, petrochemical, ore and containers.

- Bayonne-Maize, chemical products, fertilizers, sulfur, hydrocarbons, timber and metals.
- Bordeaux-Petroleum and chemical products, fertilizer, animal feed and export grains, oilseeds, forest products and containers. (Leading port for exporters of maize in Europe).
- La Rochelle-Sand, gravel, metal, fertilizers, oil seeds, frozen meat, forest and oil products.
- Nantes-Oil, coal, natural gas, timber and agri-business. (Leading port on French Atlantic coast).
- Lorient-Animal feed, containers, general cargo, petroleum.
- Brest-Containers, bulk and oil.
- Saint Malo-Hydrocarbons, chemical products, agri-business and containers. (Leading French port in the import of granite, and wood and fertilizer dominates good traffic as well.)
- Caen-Sand, fertilizer, frozen meat, grain, wood and bulk.
- Rouen-Grain, flour, sugar agro-industry products, oil, petroleum, chemicals, coals, containers and forest products. (Biggest exporter of agrifood products.)
- Dunkirk-Steel, petroleum and chemicals.

Marketing US Products and Services

The United States and France produce many of the same goods and services and export them to each other. Therefore, marketing products and services in France can bear some resemblance to marketing them in the United States. French business representatives are sophisticated and knowledgeable about their respective markets. At the same time, American firms must take into consideration certain business practices, cultural factors, and legal requirements in order to do business effectively in France. A basic assumption should be that everything will not always be as it is in the U.S.

Distribution & Sales Channels:

France has one of the most highly developed distribution systems for agricultural and food products in the world. There is an extensive network of transportation and distribution channels that ensure consumers will receive the final product in good quality and at the proper time.

Normally, French imports of agricultural and food products are brought in from the West Atlantic via the northern French port of Le Havre, or via the ports of Antwerp, Belgium and Rotterdam, The Netherlands. Imports from the Mediterranean and African countries enter through the southern port of Marseille. Imports from other EU and European countries are often brought in by truck through the world's largest wholesale food market at Rungis, located south of Paris. Since much of the processed food products in France are of domestic origin, there are well-developed regional markets throughout the country.

Despite the fact that France has a very modern and relatively efficient distribution and transport system, frequent disruptions occur in product transport, due to unexpected strikes

by port dockers or truck drivers, or some other labor dispute. Fortunately, the availability of alternative entry ports minimizes the magnitude of this problem for U.S. exporters.

Companies which wish to develop their long-term marketing and sales capabilities in France should pay close attention to securing proper distribution and storage facilities close to major airports and seaports. Logistics firms, many of which, including American-owned, operate in France and should be considered when firms develop significant market opportunities and sales channels in France.

Leading Sectors For Us Exports And Investments

- **Best Prospects for Non-Agricultural Goods and Services**

Listed below are 15 industry sectors which the U.S. Commercial Service at the U.S. Embassy in France considers best prospects for U.S. business; they are ranked by forecast total imports from the U.S.

Rank	Imports from the U.S.*	Sector
1	6,586	Computer Software (CSV; CSF)
2	5,500	Aircraft & Parts (AIR)
3	4,848	Industrial Chemicals (ICH)
4	4,499	Travel & Tourism (TRA)
5	4,101	Employment Services (EMP)
6	2,886	Computers and Peripherals (CPT)
7	2,460	Electronic Components (ELC)
8	1,600	Telecommunications Equipment (TEL)
9	910	Scientific Laboratory Equipment (LAB)
10	760	Medical Equipment (MED)
11	621	Pollution Control Equipment and Services (POL)
12	523	Telecommunication Services (TES)
13	427	Automotive Parts and Service Equipment (APS)
14	270	Agricultural Machinery (AGM)
15	203	Textile (TXP)
16	164	Education Services (EDS)
17	144	Plastics (PMR)
18	41	Pleasure Boats & Accessories (PLB)

19	NA	Biotechnology (BTC)
20	NA	Franchising (FRA)

(*) figures in USD million.

• Best Prospects for Agricultural Products

Significant market opportunities for consumer food/edible fishery products exist in a number of areas: fruit juices and soft drinks (including flavored spring waters, dried fruits and nuts, fresh fruits and vegetables (particularly tropical and exotic), frozen foods (both ready-to-eat meals and specialty products), snack foods, tree nuts, "ethnic" products, seafood (particularly salmon), innovative dietetic and health products, organic products, soups, breakfast cereals and pet foods. In addition, niche markets exist in France for candies, chocolate bars, wild rice and kosher foods, which have shown a rising demand. Market opportunities for U.S. exporters also exist for oilseeds, protein meals and other feeds, as well as for wood products and grains.

TOTAL FRENCH IMPORTS OF FOOD AND AGRICULTURAL PRODUCTS AND U.S. MARKET SHARE VALUE CY 2000

High Value Products:	Total	From U.S	U.S. share
	(USD millions)		(percent)
- Meat and Offals	2,592	19	0.7
- Dairy and Eggs	1,947	4	0.2
- Coffee, Tea & Spices	809	1	0.1
- Manufactured Tobacco	1,320	16	1.2
- Prepared Meat	231	na	na
- Fish, Seafood, Fresh or Frozen	2,328	98	4.2
- Prepared Fish and Seafood	594	6	1.0
- Processed Grains	186	1	0.5
- Sugar and Confectionery	523	na	na
- Sugar and Confectionery	1,177	na	na
- Prepared Grain Products	1,394	5	0.4
- Fresh and Dry Vegetables	1,384	23	1.7
- Fresh and Dried Fruits	2,119	88	4.1
- Processed Fruits & Vegetables(1)	1,674	102	6.1
- Misc. Food Preparations	819	15	1.8
- Beverages (except spirits)	1,033	12	1.2
Sub Total High Value Products	20,612	419	2.05

Sub Total Bulk Products (*)	6,732	303	4.5
TOTAL HIGH VALUE + BULK PRODUCTS	27,344	722	2.6

(*) Includes live animals & animal products, nursery products, grains, oilseeds and seeds for planting, vegetable extracts, fats and oils, protein meals and other feeds, wood, non-manufactured tobacco and raw products (i.e., cotton, silk, wool & other animal hair, raw hides and skins). (–) Means nil or insignificant. (1) Including fruit juices. Source: French Customs

Trade Regulations, Customs And Standards

The member states of the European Union have established a Community Integrated Tariff (TARIC) system, under which duties are applied to imports from non-EU countries. TARIC was established by the 1958 Treaty of Rome as part of the European Economic Community (EEC). The Single Market program has been reinforced by the Uruguay Round. It focuses on the consolidation of an integrated European market, rather than developing new policy directions. There are combined bilateral, regional, and multilateral policies.

The duties levied on imports from non-EU countries, including the United States, are moderate. Most raw materials enter duty-free or at low rates, while most manufactured goods are subject to rates between 5 and 17 percent. Most agricultural product imports are covered by the Common Agricultural Policy (CAP), under which many items are subject to variable levies designed to equalize the prices of imported commodities with those produced in the EU. Agricultural products are strictly regulated based on EU and French standards.

Trade Statistics

MAJOR AMERICAN EXPORTS TO FRANCE – 2000

Rank	HS	Description	Exports (in USD millions)
1	84	Machinery	6,560
2	85	Electrical machinery	2,746
3	90	Optic, medical & scientific instrumentation	2,169
4	88	Aircrafts & associated equip.; spacecraft vehicles & Parts	1,822
5	29	Organic chemicals	1,164
6	98	Special other	654
7	30	Pharmaceutical products	525
8	87	Vehicles, not railway	466
9	39	Plastic	415
10	38	Miscellaneous chemical products	395
11	97	Art and antiques	310

12	37	Photographic / motion picture equip.	301
13	27	Mineral fuel, oil etc	203
14	71	Precious stones and metals	171
15	47	Wood pulp, etc.	144
16	40	Rubber	137
17	73	Iron / steel products	129
18	33	Perfumery, cosmetic, etc	127
19	48	Paper, paperboard	103
20	75	Nickel and articles thereof	95

MAJOR AMERICAN IMPORTS FROM FRANCE - 2000

Rank	HS	Description	Imports (in USD millions)
1	84	Machinery	5,442
2	88	Aircraft, spacecraft	5,240
3	97	Art and antiques	2,311
4	85	Electrical machinery	2,261
5	22	Beverages	1,695
6	98	Special other	1,300
7	29	Organic chemicals	1,267
8	87	Vehicles, not railway	1,074
9	90	Optic, nt 8544, medical & scientific instruments	981
10	33	Perfumery, cosmetics	831
11	30	Pharmaceutical products	820
12	27	Mineral fuel, oil etc	594
13	72	Iron and steel	515
14	99	OSPECL IMPR provisions	402
15	39	Plastics	376
16	70	Glass and glassware	320
17	28	Inorganic chemicals	316
18	38	Misc. chemical products	269
19	40	Rubber	266
20	73	Iron / steel products	258

* HS refers to the Harmonized System by which goods are classified for the purpose of international trade

Source: World Trade Atlas

Great Lakes Exports to Le Havre				
FRANCE				
US Port	Foreign Port	Commodity	Metric Ton	Kilogram Weight
Alexandria Bay, NY	Le Havre	Wood & articles of wood, wood charcoal	45	45,035
Buffalo, NY	Le Havre	Vehicles, except railway or tramway, & parts etc.	16	16,457
Buffalo, NY	Le Havre	Beverages, spirits & vinegar	21	20,934
Buffalo, NY	Le Havre	Wood & articles of wood, wood charcoal	22	22,348
Buffalo, NY	Le Havre	Tanning and dye ext etc., dye, paint, putty, inks etc.	76	75,793
Buffalo, NY	Le Havre	Salt, sulfur, earth & stone, lime & cement plaster	5,497	5,496,955
Chicago, IL	Le Havre	Copper		281
Chicago, IL	Le Havre	Railway/Tramway stock & traffic signal equipment		294
Chicago, IL	Le Havre	Aluminum	1	1,077
Chicago, IL	Le Havre	Paper and paperboard (paper pulp)	2	1,629
Chicago, IL	Le Havre	Tools, cutlery etc. of base metal & parts thereof	2	2,354
Chicago, IL	Le Havre	Furniture, bedding, lamps nesoi & prefab bd	6	6,025
Chicago, IL	Le Havre	Plastics	9	9,212
Chicago, IL	Le Havre	Misc. manufactured articles	18	18,094

Chicago, IL	Le Havre	Tanning and dye ext etc., dye, paint, putty, inks etc.	27	26,648
Detroit, MI	Le Havre	Optic, photo, etc., medic or surgical instruments etc.	-	32
Detroit, MI	Le Havre	Headgear and parts thereof	-	216
Detroit, MI	Le Havre	Miscellaneous manufactured articles	1	582
Detroit, MI	Le Havre	Nickel and articles thereof	1	807
Detroit, MI	Le Havre	Oil seeds etc., miscellaneous grain, seed, fruit, plant etc.	2	1,588
Detroit, MI	Le Havre	Tanning & dye ext etc, dye, paint, putty, inks, etc.	2	1,878
Detroit, MI	Le Havre	Paper & paperboard & articles (paper pulp)	3	3,469
Detroit, MI	Le Havre	Iron & steel	8	8,304
Detroit, MI	Le Havre	Tools, cutlery etc. of base metal and parts thereof	15	14,710
Detroit, MI	Le Havre	Aluminum and articles thereof	31	30,620
Detroit, MI	Le Havre	Soap etc, waxes, polish etc., candles, dental preps	2	1,938
Detroit, MI	Le Havre	Salt, sulfur, earth & stone, lime & cement plaster	51	50,699
Detroit, MI	Le Havre	Furniture, beddint etc., lamps nesoi etc., prefab bd	51	51,428
Detroit, MI	Le Havre	Articles of iron & steel	60	60,116

Detroit, MI	Le Havre	Vehicles, except railway or tramway and parts etc.	65	65,390
Detroit, MI	Le Havre	Food industry residues & waste, prep animal feed	78	78,000
Detroit, MI	Le Havre	Miscellaneous articles of base metal	96	95,950
Detroit, MI	Le Havre	Electric machinery etc., sound equipment, tv equipment, parts	120	120,473
Detroit, MI	Le Havre	Plastics and articles thereof	134	134,088
Detroit, MI	Le Havre	Mineral fuel, oil etc., bitumin subst, mineral wax	224	223,760
Detroit, MI	Le Havre	Rubber and articles thereof	234	233,848
Detroit, MI	Le Havre	Copper and articles thereof	267	267,273
Detroit, MI	Le Havre	Nuclear reactors, boilers, machinery etc., parts	352	351,710
Detroit, MI	Le Havre	Inorganic chemicals, precious & rare earthc metals and radioactive compounds	569	569,486
Eerie, PA	Le Havre	Nuclear reactors, boilers, machinery etc., parts	2	2,432
Eerie, PA	Le Havre	Photographic or cinematographic goods	34	33,545
Milwaukee, WI	Le Havre	Nuclear reactors, boilers, machinery etc., parts	3	3,257
Milwaukee, WI	Le Havre	Vehicles, except railway or tramway	13	12,930

Port Huron, MI	Le Havre	Toys, games & sport equipment, parts & accessories	6	5,606
Port Huron, MI	Le Havre	Plastics & articles thereof	11	10,561
Port Huron, MI	Le Havre	Paper & paperboard & articles (paper pulp)	676	675,765
Total				8,853,597

*Source: PIERs Data and U.S. Maritime Administration, Waterborne Databank 2001

SERVICES ULTRA-RAPIDES DE CONTENEURS



NYK Altair, un de nos nouveaux et plus grands porte-conteneurs : capacité 4,743 TEUs

Reliant le Canada aux pays du Pacifique : le Japon, la Chine, la Corée, Taïwan, la Thaïlande, l'Asie du Sud et l'Australie ainsi qu'à l'Inde et l'Europe

Chaque semaine : 1 départ de Montréal

- **CAX (Canada Express)**
de Montréal à Felixstowe (9 jours); Rotterdam (10 jours); Bremerhaven (11 jours)

Chaque semaine : 3 départs de Halifax

- **AEX (Asia East Coast Express)**
de Halifax via le Canal de Suez à Jeddah (14 jours); Colombo (20 jours); Singapour (25 jours); Laem Chabang/Bangkok (26 jours); Yantian (31 jours).

PAX Asia (Pacific Atlantic Express)
de Halifax via le Canal du Panama vers Yokohama (30 jours); Kobe (31 jours); Kaohsiung (35 jours); Hong Kong (37 jours).

- **PAX Europe (Pacific Atlantic Express)** de Halifax à Anvers (6 jours); Thamesport, Royaume-uni (8 jours); Bremerhaven (9 jours); Rotterdam (11 jours) et retour à Halifax.

Chaque semaine :

2 départs de Vancouver

- **JCX (Japan California Express)**
Vancouver - Tokyo (11 jours); Nagoya (13 jours); Kobe (14 jours); Hakata (16 jours); Shanghai (18 jours).
- **PNX (Pacific Northwest Express)**
de Vancouver à Kaohsiung (17 jours); Hong Kong (18 jours); Laem Chabang/Bangkok (22 jours); Singapour (24 jours).



Agent - Général pour l'est du Canada

NYK LINE (CANADA) INC.

Appelez sans frais au : 1-800-NYK-LINE
site web www.na.nykline.com

MONTREAL : 800 René Lévesque O.

Tél. : (514) 874-0131 Fax : (514) 874-0127

HALIFAX

Tél. : (902) 453-3936 Fax : (902) 453-5145

VANCOUVER

Tél. : (604) 891-7417 Fax : (604) 891-7446

TORONTO (S.E.)

Tél. : (416) 366-6955 Fax : (416) 366-1709



Tips on doing business in France

• France is one of the world's leading industrialized states, where punctuality for meetings is well advised. The best time is just before lunch or in mid-afternoon.

• Always present your business card at the first encounter, and also treat the card of your counterpart with respect (don't toss it into a briefcase).

• Shake hands (not too firmly) when greeting or closing out a business meeting.

• French executives work long hours and can often be reached in their office until 7 p.m.

• Because of the French passion for holidays (four to five weeks a year), check your counterpart's schedule closely. Avoid trying to book appointments during the month of August, when most of France shuts down.

• It's considered rude in France to get onto first name terms with a new acquaintance too quickly.

• In this regard, if you are fluent in French, a big no-no is to employ the second person singular *tu*, which is usually reserved for family or long-time acquaintances. Stick to the more formal second person plural - *vous* - or *Monsieur* while addressing another person.

• Always use *Madame* when talking to French women unless she is a young girl or has been introduced to you as *Mademoiselle*.

• In North America, business executives sometimes exchange confidences on their incomes. The French like to talk about their career path - but NEVER about the amount they earn.

• Where you are on safe ground today, is to complain about taxes. The French tax system, including corporate taxes, has been reaching such heights in recent years that there has been a corporate drain (largely reported in the press) to such ostensibly "friendlier" cities as London.

• Relationships take time to build in France, but they are very strong once established.

• In correspondence, remember that the French are very formal in their letter-writing style. The French, by the

way, have widely recognized that English is the world's premier commercial language, so, as a rule, don't hesitate to use English in correspondence.

• Business breakfasts are much less in vogue in France than in North America.

• Business lunches are usually no longer the three-hour marathons of the past. Dinners should not be booked before 8 p.m.

• For lunch, it's common practice to order the house wine (often lighter and well-chosen), while at dinner, it is customary to take a close look at the wine list and even consult the head waiter or your French counterpart when hosting an evening.

• When arriving by plane in Paris, it's very useful to purchase a telephone card for 50 or 100 francs. These cards (invented by the French) are highly practical in the telephone booths scattered throughout the city. They can also be purchased at local *tabacs*.

• If you use the excellent Paris métro (subway) system, be forewarned: more and more professional thieves are operating on the network (sometimes in two's). Avoid the subway in the late hours and be very vigilant at all times if you find yourself walking alone through corridors - attackers could be stalking you from behind or hidden around a corner. Prime targets are tourists carrying a camera.

• If you are invited to a French home for dinner, it's tactful to arrive 15 minutes late. Stay away from wine as a dinner gift, because your host has probably gone to considerable lengths to select the right wine for each course. Instead, flowers, of course, for the hostess and a bottle of good liqueur or whisky for the host. And follow this up with a thank-you note the next day.

• In French restaurants, tips are largely optional because a service charge of 15 per cent is already included on the bill. But if your waiter has been particularly helpful and courteous, you can leave a small tip (say, 10 francs) to show your appreciation.



By Alex Binkley

Joe Comuzzi has spent much of his time as a Liberal MP being on the outs with Jean Chrétien, both as Liberal leader and Prime Minister. So there was some surprise when Mr. Chrétien picked the affable Thunder Bay MP to head a Liberal caucus task force on trade relations with the United States.

However, it is not quite the surprise that it might seem to be. Mr. Comuzzi is probably as well connected to politicians in Washington as any Canadian. He has been the Canadian Co-chair of the Canada-U.S. Interparliamentary Forum for years. Mr. Chrétien got quite a jolt when he made a visit to the American capital several years ago, and ended up being introduced to a wide array of official Washington by Mr. Comuzzi. He was especially impressed that Mr. Comuzzi was on a first name basis with many of Congress's movers and shakers.

The maritime community should recall Mr. Comuzzi from his role as Chairman of a subcommittee of the Commons Transport Committee that several years ago examined the state of the St. Lawrence Seaway. The group's essential recommendation was that the government get serious about the potential of the waterway and stop treating it with benign neglect. While there is no direct link between that report and subsequent events, it would seem that the Comuzzi Committee was ahead of the curve on the many changes that have been wrought to the Seaway.

On the trade front, anyone who has watched Canada stumble and fumble its way through disputes with the United States — such as softwood lumber and wheat — has to wonder about the logic of the Canadian approach to dealing with its major trading partner and neighbour. Mr. Comuzzi certainly does.

Now, the most common complaint that most Canadians have about the United States is that Americans don't understand us. Well, Mr. Comuzzi thinks we are partly to blame for that state of affairs. He says there are usually relationships between the Prime Minister and the President, and between Cabinet Ministers in Ottawa and the Cabinet Secretaries in Washington.

However, where we miss out is in dealing with the power that is centered in Congress. The members of the House of Representatives and the Senate are mostly influenced by their constituents and domestic lobbyists. In the past, Canada has expected its embassy staff to bring its message to Congress.

That isn't good enough, Mr. Comuzzi explains. Canadian parliamentarians have to develop close ties with members of the U.S. Senate and House of Representatives. "We have to get our story across or we will always be caught in the crossfire." The way the U.S. treated potato shipments from Prince Edward Island last year is a

textbook example of why Canadian politicians have to get to know their American counterparts. "We have to develop a whole network between them and us. We need to meet on a regular basis with members of the Senate and House of Representatives so we can express our views. We have to get our story across." Dealing with the Governors of the big states is just as important, he continues. "They play a very important role in the U.S. political system."

A startlingly low number of the members of the House of Representatives have ever been outside of the U.S., even to visit Canada or Mexico. So it's not surprising they have rather insular view of the world. Mr. Comuzzi thinks that many of the Representatives and Senators take or support actions without the least understanding of their impact on other countries. They know so little about other countries that they cannot tell the fact from the fiction when they hear from lobbyists or their constituents.

Mr. Comuzzi is convinced that the best people to deliver messages to American politicians are Canadian politicians. There's no way that officials in the Canadian embassy can speak to the American Senators and Representatives in the same direct way that MPs and Senators could. During this year's meeting of the Canada-U.S. Interparliamentary Forum, the American representatives said they had no idea that the U.S. Farm Bill would have such an impact on farmers in Canada. All the U.S. trade actions against the Canadian Wheat Board are fueled in no small part by ignorance surrounding the Board's operations.

In addition to increased ties between Canadian and American politicians, Canada should follow the example of Mexico and increase the number of consular offices it has across the U.S. Mexico uses those offices to promote closer economic and social links between Mexico and the U.S., and Canada should be doing the same. Canada has 10 consular offices in the United States; Mexico has 42.

Deputy Prime Minister John Manley and Tom Ridge, the White House Homeland Security Advisor, have updated their Smart Border Declaration and its companion Action Plan. The main component affecting freight transportation is speeding up the cross-border movement of low-risk cargoes.

It includes a Free and Secure Trade (FAST) program that will benefit companies that improve their supply-chain security. Goods imported by pre-authorized importers, and carried by pre-authorized drivers and carriers, will be able to use a dedicated fast lane that will offer expedited processing of shipments. This should improve the efficiency of cross-border deliveries.

In return, border inspectors should be able to spend more time verifying the contents of higher-risk shipments.

Mssrs. Manley and Ridge said the FAST program was "the first step in an ongoing effort to align how our two countries process all commercial shipments - by truck, plane, train or ship." Canada and the U.S. are working toward common procedures "to reduce the costs and administrative burden on business, while enhancing security by providing customs agencies with the information they require for proper scrutiny of incoming goods." The two countries are also co-operating to screen high-risk cargo before it reaches North America.

While Ottawa is planning joint programs with provincial governments - especially Ontario - and border municipalities to beef up border infrastructure, the railways are concerned that their shipments of containers from Halifax, Montreal, and Vancouver will be disrupted by U.S. Customs. Even though there are U.S. officials working in those ports to verify the contents of containers, U.S. Customs wants to stop container trains at the border so it can inspect individual boxes. Stopping a more than mile-long train at the border for inspection could quickly snarl the railway network by delaying other trains. Most border crossings have only one track, and no facilities for inspecting cargoes. So far, U.S. Customs has balked at railway proposals to inspect containers away from the border crossings to prevent backlogs.

The outfit that studies freight rates for the major trucking lines has recommended that rates be increased by 5.5 per cent in August for domestic traffic. The Freight Carriers Association (FCA) cites increased costs for security and insurance, labour, equipment, and e-commerce as among the reasons for a hike. Fuel costs are handled by a separate surcharge. Its sister organization - the North American Transportation Council - is calling for a 5.9 per cent increase in rates for cross-border deliveries.

Trucking companies - already operating in a competitive environment that has depressed rates - have faced ballooning security and insurance costs since last September, the FCA reports. There has been an increase in cargo thefts and bad debts due to shippers who go bankrupt without paying all their bills. The Association warns that if truckers don't collect fuel surcharges and raise their rates, they could quickly join the list of businesses in bankruptcy.

The federal government has announced new rules on hours of service and fatigue management for railway workers. Basically, the rules limit workers to 12-hour shifts, to a weekly cap of 64 hours, and require the railways to institute fatigue-management programs. They also clarify situations where workers can be expected to work longer shifts, and mandate rest requirements between shifts. The agreement that will see some of CN's train crews paid by the hour instead of the mile might be an incentive to operate their trains more expeditiously, rather than leaving trains waiting for hours in sidings.

Meanwhile, the Commons Transport Committee is recommending that the government accept a proposal from the Canadian Trucking Alliance and Teamsters Canada that would allow a driver to be at work for 84 hours in a seven-day period. Obviously, this wouldn't happen to all drivers. The proposal does provide for set rest periods and other measures. The Committee also called for more research on fatigue management.



FIXED-DAY WEEKLY SAILINGS

EC - FAR EAST/CARIBBEAN

Adelaide, Brisbane, Fremantle, Melbourne, Sydney • Bangkok • Belawan Deli, Semarang, Djakarta, Surabaya • Cartagena • Chittagong, Mongla • Dalian, Huangpu, Qingdao, Shanghai, Shekou, Xingang • Guantia, La Gualra, Puerto Cabello • Ho Chi Minh City • Hong Kong • Kaohsiung, Keelung, Taichung • Kingston • Kobe, Nagoya, Osaka, Shimizu, Tokyo, Yokohama, Moji • Los Angeles, San Francisco, Oakland • Manila, Cebu • Naha • Penang, Port Kelang • Port au Prince • Pusan, Inchon • San Juan • Santo Domingo, Rio Haina • Singapore • Tampico, Veracruz.

Vessels	Voy.	FCL: Last Receiving Dates		Sails
		Toronto	Montreal	
Zim California	2W	30/08	30/08	04/09
Zim Iberia	18W	06/09	06/09	11/09
Zim Israel	35W	13/09	13/09	18/09
Zim Atlantic	21W	20/09	20/09	25/09
Zim Panama	3W	27/09	27/09	02/10

MEDITERRANEAN

Alexandria, Port Said • Alicante, Barcelona, Cadix, Valencia • Aquaba, Amman • Ashdod, Haifa • Bombay, Calcutta, Madras • Budapest • Casablanca • Colombo • Constanza • Fos, Marseilles • Istanbul, Izmir, Mersin • Antalya • Koper • Lagos • Las Palmas, Tenerife • Limassol • Lisbon, Lefkoia • Livorno (Leghorn) • Genoa, Milan, Naples, Palermo, Trieste, Venice • Mombassa, Nacala • Odessa, Kiev • Piraeus, Salonika (Thessaloniki) • Tunis • Varna, Sophia • Valletta • Vienna.

Vessels	Voy.	FCL: Last Receiving Dates		Sails
		Toronto	Montreal	
Zim Panama	2/E	27/08	27/08	30/08
Zim Pacific	21/E	03/09	03/09	06/09
Zim Europa	19/E	10/09	10/09	13/09
Zim USA	18/E	17/09	17/09	20/09
Zim China	17/E	24/09	24/09	27/09

SOUTH AMERICA

Asuncion • Buenos Aires • Montevideo • Rio de Janeiro, Santos, Rio Grande, Itajaí.

Vessels	Voy.	FCL: Last Receiving Dates		Sails
		Toronto	Montreal	New York
Hansa Commodore	33/S	02/09	02/09	05/09
Panatlantic	52/S	09/09	09/09	12/09
Elqui	53/S	16/09	16/09	19/09
Zim Buenos Aires	52/S	24/09	24/09	27/09
Hansa California	31/S	01/10	01/10	04/10

ASIA MED PACIFIC SERVICE

Adelaide, Brisbane, Fremantle, Melbourne, Sydney • Bangkok • Belawan Deli, Semarang, Djakarta, Surabaya • Chittagong, Mongla • Dalian, Huangpu, Qingdao, Shanghai, Shekou, Xingang • Ho Chi Minh City • Hong Kong • Kaohsiung, Keelung, Taichung • Kobe, Nagoya, Osaka, Shimizu, Tokyo, Yokohama, Moji • Manila, Cebu • Naha • Penang, Port Kelang • Pusan, Inchon • Singapore.

Vessels	Voy.	FCL: Last Receiving Dates		Sails
		Toronto	Montreal	Vancouver
Zim Keelung	79/W	21/08	21/08	30/08
CSCN Nantong	18/W	24/08	23/08	02/09
Zim Adriatic	24/W	28/08	28/08	06/09
CSCN Xiamen	33/W	31/08	30/08	09/09
Zim Ravenna I	19/W	04/09	04/09	13/09

ZIM ISRAEL NAVIGATION COMPANY (CANADA) LIMITED

MONTREAL TORONTO HALIFAX

Tel.: (514) 875-2335 Tel.: (416) 703-7301 Tel.: (902) 422-7447
Fax: (514) 875-2746 Fax: (416) 703-7310 Fax: (902) 429-1515

VANCOUVER

Tel.: (604) 693-2335 Fax: (604) 693-0094



ARCELOR

Europe took its first steps with steel on the creation 50 years ago of the European Coal and Steel Community (ECSC). Today, Europe confirms this role as a pioneer in the steel industry, through its approval of the merger of the Aceralia, Arbed and Usinor groups.

A committed operator in the economy, Steel is once again sending out a strong signal: the courage to change so as to enhance its performance by bringing together men and women of recognized expertise in the service of its customers, its shareholders and its Europe.

In a world of accelerating change, Arcelor is equipping itself with new industrial, commercial, financial and human resources in order to move forward in Europe and create a dynamic for progress outside Europe. These resources ensure that it will continue to respond, even better than in the past, to the requirements of the market and of its customers, relying to the greatest possible extent on its workforce, without which it cannot be successful.

As of today, Arcelor holds
95.03% of the shares of ACERALIA
99.43% of the shares of ARBED
97.58% of the shares of USINOR

A name that heralds a promising future

ARCELOR is the new name of the world's largest steel making group. Simultaneously robust and elegant, the name **ARCELOR** symbolizes first of all the union and integration of the experience and expertise of the three constituent companies: ARbed, ACEraLia and UsinOR.

The name **ARCELOR** is rich in imagery and highly evocative. Indeed, one can recognize the word **ARC**, which evokes the circle, whose symbolic properties include unity, perfection, completeness and harmony.

Moreover, the sound "OR" evokes the English word "ORE", thus indirectly referring to steel. Furthermore, the French word "or" means "gold" in English, a metal associated with quality, refinement and pliability.

Phonetically, the name ARCELOR incorporates a wealth of features. Comprising three syllables, it has a melodious rhythm whilst displaying a harmonious balance between strong and more flowing resonances

Whilst the first part of the name bears witness to the strength of the new steel-making group, the final phoneme confers elegance and suppleness, characteristics that are also essential in the identity of the new group.

The first letter of the name ARCELOR derives from the first letter of the protosinaic alphabet (aleph), whose original meaning is "primal energy" and whose derivative meanings are "strength", "being", "human", "beginning". Amongst the derivative meanings of the final letter of ARCELOR, one finds "summit". Therefore, the name ARCELOR is particularly well suited to denote the world's new leading steel maker

STAINLESS STEELS DIVISION

The division incorporates the production, processing and distribution of stainless steel flat and long products, nickel alloys and special plates.

Arcelor produces virtually the entire range of stainless products and alloys in Europe, Asia and the Americas.

Due to the diverse nature of its offer and its international distribution network, Arcelor is able to optimize its position in its key markets: domestic appliances, automotive exhausts and construction.

FLAT CARBON STEEL PRODUCTS DIVISION

Arcelor has a full range of thin flat products: hot-rolled coil, cold-rolled coil, coated sheet, steels for packaging. Five business units cover the entire production process. The marketing function is based upon an international network of local sales subsidiaries.

The automotive industry, the primary customer sector for flat carbon steels, enjoys the benefit of organizations ensuring proximity to customers and the provision of strategic support for them

LONG CARBON STEEL PRODUCTS

The division comprises three main specialties (heavy long products, light long products and wire drawing activities) through companies located in Europe, the Americas and Asia.

Arcelor has a full range of carbon steel long products to ensure its customers' optimal satisfaction, particularly those in the construction sector who are geographically scattered and enjoy the benefit of access to a comprehensive sales and distribution network.

DISTRIBUTION-PROCESSING-TRADING DIVISION

Distribution provides the link between the world of steel production and that of the steel-consuming manufacturing customers. It offers them a wide range of steel solutions through its service centers and steel stockholding warehouses. The trading activity completes the marketing organization for Arcelor products. E-commerce platforms furnish these activities with a new dimension

PRESS RELEASE

Today, Jean-Pierre Raffarin, Prime Minister of the French government, proposed the office of Minister of Economy, Finance and Industry to Francis Mer who since February 19th, co-chairs with Joseph Kinsch the Board of Directors of Arcelor, the steelmaking group issued from the merger between Aceralia, Arbed and Usinor.

"It is a great honor for the Arcelor group to have one of its Chairmen, a convinced European, appointed to this very important responsibility", Mr. Kinsch commented.

Before presiding over the destinies of Arcelor, Francis Mer distinguished himself restructuring and privatizing the Usinor group which he led with talent, rigor, vision and a bold sense for social consensus. Respected by the international community for his entrepreneurial qualities, Francis Mer was one of the architects of the creation of Arcelor, which shows the path to the necessary consolidation of the steel industry worldwide as an answer to the challenges of the globalization of markets.

As from today, Joseph Kinsch will chair alone the Board of Directors of Arcelor.

Luxembourg, May 7th, 2002

Press relations

Patrick Seyler: +352 4792 2362

Paul Bertemes: +352 4792 2367

Jean Lasar: +352 4792 2359

Investor relations

Martine Hue: +352 4792 2151

_____+33 1 41 25 9898

(Spain)

Ignacio Agreda: +34 94 489 4162

Oscar Fleites: +34 98 512 60 29

World Wide Business of Louis Dreyfus

Principal activities of the Group consist of worldwide processing, trading and merchandising of various agricultural and energy commodities. The Group is also significantly involved in the ownership and management of ocean vessels; in forestry management and particleboard manufacturing; in the development and operation of telecommunications infrastructures; and in real estate development, management and ownership. Louis Dreyfus companies are present in over 53 countries, with major offices in Buenos Aires, London, Paris, São Paulo, Wilton (Connecticut) and Memphis (Tennessee). Aggregate average annual gross sales in recent years have exceeded \$20 billion.

Agricultural Commodity Trading and Processing

The Group has merchandised and traded bulk agricultural commodities in international markets since 1851. Louis Dreyfus conducts its merchandising and trading activities through various affiliates in cities around the world.

Grains and Oilseeds

Louis Dreyfus is consistently ranked as one of the world's largest merchandisers of grains and oilseeds every year. Grains and oilseeds traded today include corn, barley, wheat, sorghum, soybeans, canola, sunflower and oilseed products.

Louis Dreyfus has a major presence in all of the major grain and oilseed production regions in the world, including the United States, Canada, Brazil, Argentina, Europe, South Africa and the states of the former Soviet Union. In addition to these origination activities, the Group is engaged in a large distribution network in Europe, Asia, Africa, the Middle East and the former Soviet Union. Offices in Paris, Singapore and Wilton (Connecticut) serve as hubs to coordinate the merchandising activities of over 30 local offices. The Group's history and expertise in transport logistics provide an advantage in merchandising activities.

Louis Dreyfus owns or operates many strategic assets around the world to conduct its global trading and merchandising activities. Louis Dreyfus operates large export elevators in the United States (Oregon, Washington and Texas) and Canada (Quebec). It also owns elevators along the Illinois River and has built a series of new high-speed elevators in the Canadian interior that serve as origination facilities to support export operations. In total, Louis Dreyfus has a daily crushing capacity of over 20,000 tons and refining capacity of over 900 tons per day in South America. In Brazil, the Group operates six soybean crushing plants, a cottonseed processing plant and a network of port and storage facilities throughout the country. It also owns and operates the General Lagos plant and port facility on the Parana River in Argentina, which has deep-water access for large ocean-going vessels.

Citrus

Louis Dreyfus is one of the three largest producers of orange juice in the world with a 10 percent share of the global market. The Group operates processing facilities in Brazil and Florida that have a combined annual capacity of 83 million boxes of oranges, producing 250,000 tons of orange juice concentrate. Louis Dreyfus owns 25,000 acres of orange groves in Brazil.

Cotton

Louis Dreyfus, one of the largest traders and merchandisers of raw cotton in the world, handles approximately 4 million bales of cotton each year. The Group originates cotton in over 20 different producing nations and exports to over 40 countries worldwide. In the United States, Louis Dreyfus is a major supplier to domestic textile mills, supplying 15 to 20 percent of cotton consumption, and operates over 5 million square feet of warehouse space. Louis Dreyfus owns 15 percent of Queensland Cotton, a leading Australian cotton ginner and marketer, and is active in cotton production in West Africa.

Sugar

Louis Dreyfus ranks as one of the top three sugar traders in the world, trading both raw and white sugar and handling more than 4 million tons of sugar annually. The Group is the largest supplier of sugar to United States cane refiners, handling approximately 1.1 million tons a year, a third of total cane refiner utilization. Louis Dreyfus owns two Brazilian plants that produce 250,000 tons of sugar and ethyl alcohol annually.

Coffee and Cocoa

Louis Dreyfus is a leading trader of coffee, handling both arabicas and robustas and trading 4 million 60-kg bags of coffee a year. Similar to its activities in sugar, the Group participates in origination in numerous countries in Central and South America, Africa and the Far East. The Group is also an active trader of cocoa in all major growing areas such as West Africa, Indonesia and Brazil.

Energy Trading and Processing

Louis Dreyfus is active in the merchandising and trading of crude oil and petroleum products, natural gas, natural gas liquids, electricity, petrochemicals and plastic resins.

Petroleum Refining

A German subsidiary owns and operates an oil refinery in Wilhelmshaven with a daily capacity of over 220,000 barrels. The facility has deep-water access to the North Sea for receiving crude cargoes and is one of the largest, newest and lowest-cost oil refineries in Europe.

Electricity

The Louis Dreyfus Group has an interest in EDF Trading, a United Kingdom

joint venture with Electricité France, which is engaged in the buying, selling, marketing and trading of energy products, including electricity, natural gas and other fossil fuels, in the deregulating European energy markets. EDF Trading is EDF's exclusive trading arm for the purchase and sale of electricity and other energy products in Europe (outside of France). Louis Dreyfus has re-entered the electricity trading market in the United States after the recent expiration of a non-compete agreement with its former partner.

NGL's/Petrochemicals

Louis Dreyfus Energy Services is a major global merchandiser of natural gas liquids (NGL's) and petrochemical feedstocks and plastic resins. Louis Dreyfus operates one of the largest natural gas liquids and petrochemicals merchandising companies in North America from its offices in Wilton (Connecticut) and Houston (Texas), with transactions amounting to more than 600,000 barrels per day. It also processes 250 million cubic feet per day of third-party wellhead natural gas, offering E&P companies bundled gas processing and hedging services.

Louis Dreyfus Energy Services and Texas Eastern Products Pipeline Company (TEPPCO) have established a strategic joint development alliance, providing supply and distribution services to the oil and petrochemical industries on the U.S. Gulf Coast. The alliance covers TEPPCO's 34-million-barrel Mont Belvieu NGL storage facility and connecting pipelines to the Houston Ship Channel/Baytown area.

Its subsidiary, ResinDirect, has an exclusive strategic sourcing alliance with GEPolymerland whereby it procures, owns and manages the North American commodity resin distribution requirements of GEPolymerland. ResinDirect also markets plastic resin, synthetic fibers and chemicals in 52 countries around the world. Supported by GEPolymerland and major resin and petrochemical producers in Asia, Europe, Latin America, the Mediterranean and the United States, ResinDirect markets 500 million pounds annually.

Manufacturing

In Brazil, Louis Dreyfus holds a 65 percent interest in Placas do Paraná, an integrated manufacturer of particleboard, medium density fiberboard and related products for the furniture and construction industries. Placas owns more than 100,000 acres of forest land and has an annual production capacity of over 500,000 cubic meters. Through its 50 percent interest in Dynea Brasil, Placas produces various chemicals, including formaldehyde, resins and other products, such as overlays, used in the manufacture of wood-based panels and laminates.

Another Louis Dreyfus subsidiary, Faplac, manufactures particleboard in Argentina. Faplac has an annual production capacity of 380,000 cubic meters and holds interests in local forest land. Louis Dreyfus also owns Resinfor Metanol, Argentina's leading methanol, formaldehyde and resins producer,

and has a 60 percent interest in Flooring S.A., a manufacturer of medium density fiberboard and particleboard-based flooring for residential and commercial applications in Argentina.

Shipping

The Louis Dreyfus Group has been engaged in shipping activities for over 100 years and is today one of the world's ten leaders in the bulk carrier industry. Whether under its own name or through its subsidiaries - Cetrappa (Paris), FRET S.A. (Paris), LD Travocean (Marseille), LD Marine (Wilton), Flumar (Rio de Janeiro), Orchard Maritime Services (Singapore), PT Maritime BatuBara Pertama (Jakarta) and Buries Markes (London) - Louis Dreyfus Armateurs offers a highly diversified range of services and handles annually approximately 45 million tons of various types of cargo and four million cubic meters of liquefied natural gas over the main shipping routes.

In addition to traditional deep sea dry and gas bulk shipping activities, Louis Dreyfus Armateurs has developed into integrated logistics, liquefied gas transportation, project and heavy lift transportation, seismic research and cable laying and maintenance vessels. Altogether Louis Dreyfus Armateurs directs a fleet of 26 ships and 21 floating cranes, tugs and barges.

Real Estate

Since it was organized in 1971, Louis Dreyfus Property Group has acquired and developed over 8 million square feet of office space in North America and Europe. Current office buildings and development sites in the portfolio, some of which are held in joint ventures with other parties, are located in Washington, D.C.; suburban New York; Stamford (Connecticut); Portland (Oregon); Paris and London. In addition, it is part of a joint venture that owns the 260-room Four Seasons luxury hotel in Washington, D.C. Louis Dreyfus is building and developing for ownership a number of hotels in partnership with Four Seasons Hotels and Resorts. The Group has an investment in Kastle Systems, a provider of comprehensive security services to commercial office buildings.

Telecommunications

Established in 1998 by the Louis Dreyfus Group, LDCOM Networks has become France's leading alternative provider of telecommunication infrastructures and services to other carriers and Internet providers. The company has completed an 11,000 km fiber optic network as well as metropolitan rings in 28 cities and has become a major player in the colocation and hosting market with 50 centers.

LDCOM provides a full range of services, including voice, data and Internet, colocation, value-added hosting and local access (xDSL and wireless local loop). In 2002, LDCOM acquired three major business-oriented service providers, KAPTECH, Belgacom France and 9Telecom, to strengthen its position in the retail telecommunications market. LDCOM currently serves

150 telecommunications and Internet companies and 40,000 business customers.

Shipping

The Louis Dreyfus Group has engaged in shipping activities for over 100 years and is today one of the world's ten leaders in the bulk carrier industry. Paris-based Louis Dreyfus Armateurs heads the shipping activities of the Group.

Shipping is the activity most naturally related to trading, the business on which Louis Dreyfus was founded. The Group began chartering cargo vessels in the Black Sea in the late 1800's. In 1903, Louis Dreyfus commissioned its first vessel, the steamship Carol 1, named in honor of the King of Romania, a close friend of Leopold Louis-Dreyfus.

In addition to dry bulk and gas transportation, the shipping division conducts diversified, value-added activities that include seismic survey, logistic and transshipment operations and submarine cable laying and maintenance.

Louis Dreyfus Armateurs continues to be a leading operator in the handy bulk, break bulk, project and unitized cargo transport segment. Under its own name and through subsidiaries, it has carried more than 11 million tons of cargo throughout the world, using either its own fleet or chartered ships, depending on the customer's needs.

Project Carriers

Louis Dreyfus Armateurs handy-size fleet operates worldwide. Whether for steels, grain, fertilizers or other regular bulk cargoes such as coal, we are able to provide customers with a competitive advantage in the larger tramp market.

Fleet

- 1890** 1890 to 1921 Louis Dreyfus operates a small fleet (Victoria, Vagliano, Sophia, Sergei Witte and Helvetia) of sail- and steam-driven general cargo vessels in the Sea of Azov and the Black Sea under Russian flags registered in Rostov. These ships are feeders that supply Ukrainian grain to larger bulkers chartered by Louis Dreyfus. Bound for major Mediterranean ports, the ships deal with never-ending delays in congested Odessa. This venture will end with the Russian Revolution.
- 1903** Louis Dreyfus acquires the bulker Carol 1, named in honor of the King of Romania, the country with which Louis Dreyfus conducted the great majority of its grain trading. It is the first new vessel owned by the company.
- 1921** 1921 to 1928 A new bulker, Emmy LD and eight second-hand vessels, of which three are war-time vessels comparable to the liberty ships of World War II, enter the fleet. They are Sierentz, Leopold LD, Emilie LD, Louis LD, Germaine LD, Eliane LD, Lina LD and Emilie LD. Louis Dreyfus now has a dedicated fleet for the transportation of its own grain shipments.
- 1927** 1927 to 1937 These vessels are sold to finance six modern diesel bulkers (the only ones in the French merchant fleet to have such engines before the war) with metallic hatch covers and a profiled hull. They were ordered by Pierre Louis-Dreyfus, supported by the technical competence of the engineer Procacci, to meet the challenge of having a new fleet with revolutionary capabilities. They are Leopold LD and Charles LD, built in Gothenburg, and Pierre LD, Jean LD, Louis LD and François LD, built in France.
- 1939** At the outbreak of the World War II, the vessels are placed under the management of the Cie. Marseillaise de Navigation Coloniale and renamed Aldebaran, Procyon, Persee, Betelgeuse, Fomalhaut and Cephee.
- 1945** Louis Dreyfus is left with four ships: Leopold LD, Jean LD, Louis LD and François LD. Two vessels, the Charles LD and Pierre LD were sunk by the enemy. The liberty ships Gien and Orleans were allocated by the government. As compensation for lost tonnage, Louis Dreyfus obtains Charles LD, which began as the German Prauheim and completed in Saint Nazaire; the Etel, renamed Cdt. Gabriel Guena, and the German Oakland, which was scuttled in Brest, re-floated and renamed the

Alain LD.

- 1950** Louis Dreyfus orders Philippe LD ,a 8,500 dwt bulker, from Uraga, Japan.
- 1951** Pierre LD (9,350 dwt) is launched at Dunkirk. Both of these vessels are used for general cargo and grain trade with South America.
- 1952** Four vessels of 9,500 dwt are launched at St Nazaire. Leopold LD, François LD, Gerard LD and Robert LD were used on the liner service Plate/U.S. Gulf.
- 1955** The liberty ship Ouistreham, belonging to the Messageries Maritimes, is transferred to Louis Dreyfus.
These were the last vessels to be employed on the liner services with their wartime survivors and transitional period counterparts. The services were Can-Con (Canada-Continent), Can-Med (Canada-Mediterranean), in partnership with Montship (Montreal Shipping) Capo Line, Gens and Sagital. There was also Gulf/S.A. (U.S. Gulf and East Coast to South Africa), which was interrupted by the first Suez Canal closing in 1956. Several vessels would be re-deployed on the South American service Seas, the last direct Louis Dreyfus participation in regular liner service.
- 1957** Two bulkers of 11,280 dwt, Louis LD and Jean LD, are launched at St Nazaire (Chantiers de l'Atlantique) for service to and from the Great Lakes. They are designed for transporting bulk cargoes and cars with engine and bridge aft.
A long-term contract with Biscore (British Steel) prompts the building of Philippe LD, which is ordered from Grand Quevilly, Rouen. It was designed with bridge/engine aft and a shallow draft for transporting iron ore to generally shallow English ports.
- 1961** 1961 and 1963 Three identical vessels of 34,000 dwt are built at La Seyne: Charles LD, Pierre LD and Gerard LD. Because they are used for a long-term contract supplying the Usinor metallurgical plant of Dunkirk, they were known as the "Mineraliers de Dunkerque."
- 1963** François LD (24,700 dwt), a third-generation vessel designed by Procacci for trading, is launched at the La Ciotat yard. It will be used on the newly opened seaway of the North American Great Lakes, taking in steel and exporting grain.
- 1967** Cetra Lyra, a bulk carrier of 75,000 dwt, is launched by Cetramar to transport coal and iron ore.
- 1969** Going against the popular trend for larger vessels, two deliberately small units of 19,000 dwt with mobile Kampnagel cranes, Alain LD and Robert LD. are launched at the Ateliers de la Loire/St Nazaire.

Originally intended for the French port of Bayonne, they were Louis Dreyfus's first input into the newly created Gearbulk pool (Louis Dreyfus, Louis Dreyfus subsidiary Buries Markes, Mowinckels and Jebsen).

Next come the inevitable giants: .

- 1971 Louis Dreyfus begins acquiring large ships, including ore carriers, cape size bulk carriers, ore/oilers and obo's The ore carrier Leopold LD, especially designed for Usinor up to the maximum permissible size of the Charles de Gaulle locks (126,632 dwt), is delivered from Dunkirk.
- 1972 Cetrappa, a pool of large carriers comprised of Cetramar and Agpa, is formed.
- 1973 Because the Rothschild group withdraws from the maritime sector, leaving the management of its vessels to Louis Dreyfus, the fleet is increased by the arrival of the Cetra Centaurus (ore/oil) 170,414 dwt, the alumina vessels Paul Heroult and Sainte Claire Deville 8,800 dwt, and the LPG vessels Cap Martin, Cap d'Antibes, Cap Ferrat and Providence Multina.
- To expand the Gearbulk pool, Louis Dreyfus invests in four ships of 39,000 dwt to be built in Japan: Louis LD, Jean LD, Alain LD and Gerard LD. Having five holds and two Hagglunds gantry cranes, they are sister ships to the Norwegian vessels in the pool.
- 1976 Launched in Seville, Peter will be used on tramping operations including the Great Lakes. A 30,000 dwt laker (19,400 mt intake on lakes) with seven holds and four Atienza hydraulic cranes, it becomes the Philippe LD in 1981 before being renamed La Richardais under French Kerguelen (TAAF) registry.
- 1977 Edouard LD, a methane carrier of 130,000 m3, is launched at Dunkirk. It will wait four years off the islands of Hyeres for the completion of the LNG plant at Arzew before entering service between Arzew and Montoir.
- 1979 1979 and 1980 Adding to Gearbulk, Charles LD and Pierre LD, vessels of 38,000 dwt with five holds and two Hagglunds gantry cranes, are built in Poland.
- 1982 Robert LD (82,000 dwt) is launched at Trieste. It is renamed Manga in 1984, then Certa Vega in 1987. The sister ship Louis LD, launched in 1983, is renamed Hunga in 1984 and then Cetra Lyra in 1988.
- 1982 Cetrappa continues to grow. Louis Dreyfus places the Japanese-built Cetra Sagitta (140,000 dwt) in the pool. Dominique LD, a 27,000 dwt laker built in 1974, is purchased and renamed La Chenais in 1988.
- 1983 Sophie B (7.000 dwt) built in 1977. enters the fleet for French food

aid cargoes and various tramping operations. It is renamed La Briantais in 1988.

- 1984** François LD and in 1985 Monique LD, both 39,000 dwt, are built in Poland for Gearbulk. They are the same design as Charles LD and Pierre LD of 1979 and 1980, except for the gantry cranes, which are Mitsui.
- 1985** 1985 Another order for Gearbulk is placed in South Korea (Hyundai). Two 43,000 dwt vessels: Alain LD and Charles LD, are notable for their seven holds and detached funnel.
- 1987** Built in 1982 (Kawasaki) for Cetrappa, the Cetra Corona (140,000 dwt), enters the fleet.
- 1990** The entire Louis Dreyfus fleet in Gearbulk is sold after 20 years in the parcel trades of commodities from timber, lumber, paper pulp, steel pipes, steel products, locomotives and machinery to sulphur, bauxite, aluminum lingots and containers. Activities also included the transportation of bulk commodities worldwide, mainly to Australia, North Africa, North America (East and West Coasts), Gulf of Mexico, Canada, Japan, Brazil and the Arabian Gulf.
- 1990** Oceanographic survey activity begins with the CGG Mistral.
- 1992** 1992, 1993 and 1994 Three capesize vessels of 165,000 dwt are launched in Poland (Gdynia): Pierre LD, Jean LD and Gerard LD.



Union InVivo is a Union of cooperatives arising from the merger of UNCAA and SIGMA on December 4, 2001. With more than 300 member cooperatives, Union InVivo is the leading European purchasing, sales and service enterprise in agriculture.

The operation of Union *InVivo* is based on **results** and **complementarities**. By bringing together technical, logistical, industrial and commercial skills within the same, new company, Union *InVivo* confirms its vocation and its willingness to generate a lasting economic power for the **farmers**.

Union *InVivo* unites diverse areas of activity: seeds, agricultural supplies, storage, trading, animal nutrition and health, distribution.

Union *InVivo* and the cooperative network are at the forefront of each of these sectors.

SEEDS

- One of the four French leading breeders of plant species.
- A European network of experimentation and distribution of varieties.
- More than 50% of the small grain cereals national market with the SEMEX brand.
- Major player in the rap, corn and sunflower seeds market.

AGRICULTURAL SUPPLIES

- More than 2 million tons of fertilizers.
- Turnover of 850 million euros in plant protection.
- Leading French operator in the plasticulture and agricultural wire markets.
- An experimentation network in agricultural distribution without equal Opticoop Systems.

STORAGE

- 1,200,000 tons of storage capacity managed on 11 locations certified ISO 9002.
- Leading French handler of cereals, the only storage enterprise with a countrywide capacity.
- Interests in the majority of French port silos.
- Storage facilities and logistics for the transport of goods in bulk (cereals, cakes, fertilizer) across the whole country.

TRADING

- 8 million tons of cereals, oil seed and pulses crops (80% exported to 25 different countries)
- Leading purchaser in Europe and one of the major exporters.
- Shareholder in Toepfer International, one of the world leaders in the commodities market.
- Shareholder in Soulès Caf, one of the leaders in supplying the French market with oilcake.

ANIMAL NUTRITION & HEALTH

- 4,700,000 tons of animal feed manufactured with the INZO° technique in France.
- Leading French service company and leading manufacturer of mineral supplements.
- Promising international development.
- An analysis and monitoring laboratory that serves as a reference.

DISTRIBUTION

- 640 Gamm Vert stores.
- Leading chain of agricultural and outdoor activity self-service stores in France.
- A modern unit of pet food production.
- A distribution concept for Parks and Gardens and Community technical services: Vert Cite.

In addition to these main functions, Union **InVivo** offers transport, safety, expertise, communication, training and many other service provisions to its member cooperatives.

The creation of the new union means extensive synergisms regarding several key notions:

- Reinforcement of the transverse and integrated nature of sectors.
- Better development of the experimental networks
- Pooling of the analysis capacity of the Inzo° and SIGMA laboratories
- Widening of the marketing channels
- European and international development





Welcome aboard your home away from home
Take to sea on board a ship flying the flag of the
COMPAGNIE DES ILES DU PONANT, and discover the
peerless pleasure of cruising on your own private yacht.
Whether you choose **LE LEVANT** or **LE PONANT**, you can be
sure of an outstanding experience in a setting specially
designed for your well-being and privacy.



NO MORE THAN 90 FORTUNATE PASSENGERS!

LE LEVANT accommodates no more than 90 passengers, and LE PONANT just 64, so each has an unique intimate atmosphere. On board, everyone sets their own daily pace, free to enjoy the delights of a "select solitude" or to share convivial moments over the many activities on the program.

AN EXOTIC CHANGE OF SCENERY GUARANTEED!

With itineraries carefully planned to whisk you away from the familiar, the COMPAGNIE DES ILES DU PONANT cruises will take you to secret moorings way off the beaten track. Be it in the Caribbean, in the Canadian North, every port of call offers a wealth of unexpected surprises. The originality of our ship's itineraries will give you a chance to venture to lands that are usually inaccessible

DISCOVER MORE AND MORE

On board the Levant, discover more and more... Your guide will tell you all about piracy, Christopher Columbus and the Amerind peoples of the Caribbean... In Canada, he will talk about the Inuit, Viking sites and the life of marine mammals... on the Orinoco, your days on board will be enriched by finding out about how local Indians live, amid their rich wildlife and plants. Your nature guides are well-informed men and women who know the lie of the land, and they will add another whole dimension to your cruise.



A TOAST TO REFINEMENT

As far as we are concerned, nothing is too beautiful for you. Our cabins, all outward facing with sweeping sea views, are designed for you to make the most of the great spectacle of nature, even in your private quarters. Their sophisticated decoration makes much of fine materials, hallmarked by gently harmonious hues. With a host of details, all with your

best interests and comfort in mind, our cabins reflect that art of living, which turns every instant into a rare moment.

TRAVELLING IN GOOD COMPANY

On board you are more than a passenger: you are our guest. Crew members, all versed in elegant discretion, are there to meet your every need. Service is their watchword, and they will see to it that you enjoy the sort of welcome that will make your cruise a unique experience, but with as much peace and quiet.



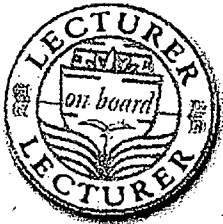
GIVING FREE REIN TO YOUR PASSIONS



On your cruise, you will find there is plenty to do. You can tend to your body and get yourself in shape with the expert guidance of

our fitness trainer. The sea itself will be the outlet for your passions, with regular nautical activities on the agenda: windsurfing, water-skiing and diving. But if you just want to take a break, then you can settle down on deck and revel in doing nothing, or sit at the bar and share your impressions with the new friends you have made.

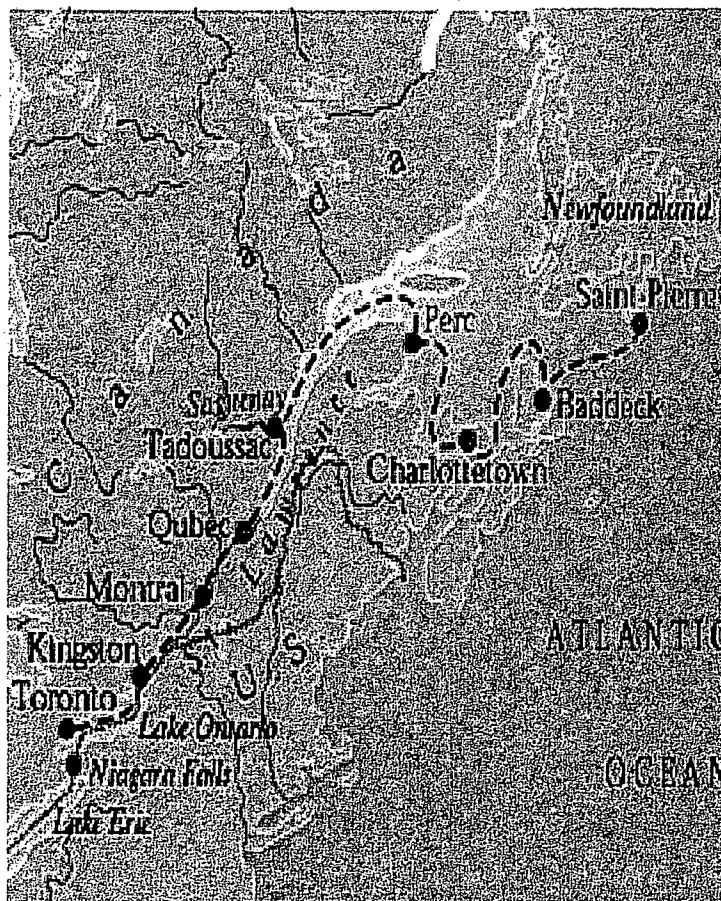




THE St. LAWRENCE

A WILD-SHORED RIVER THAT HAS BEEN TAMED.

Select ports of call, astonishing discoveries, varied landscapes : venture into the New World in all its diversity! Your lecturer will also let you in on all the secrets along these shores where history overlaps with wild nature.



Saint Lawrence

Days	Saint-Pierre (11 days - 10 Nights)
1	• Saint-Pierre
2	Baddeck, Bras d'Or
3	Magdaleina Islands: Cap au Meules
4	Percé
5	Mingan island
6	Tadoussac
7	Québec
8	Montreal
9	Cruising the St. Lawrence
10	• Thousand islands / Kingston
11	Toronto

Cruises 2002

12 to 22 October

Cruises 2003

13 to 23 August

18 to 28 October

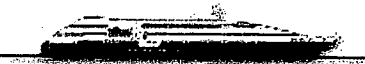


* On these dates, the cruise starts in Toronto and ends in St Pierre.

SHORE EXCURSIONS

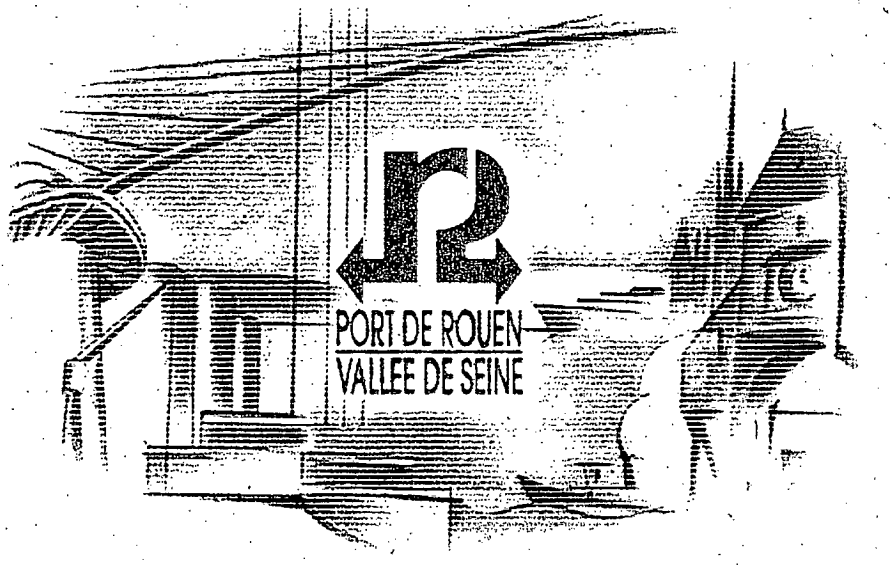
BADDECK - Guided city tour of Baddeck, including Graham Bell meseum	20 €
CAP-AUX-MEULES - Island Tour	31 €
KINGSTON - Cyt Tour (1/2 day)	42 €
MINGAN Island - Boat tour to the national Park reserve (1/2 day)	30 €
MONTREAL - Guided city tour (1/2 day)	39 €
PERCE - Island and bird sanctuary (1/2 day)	25 €
QUEBEC - City tour including Montmorency Falls and Orléans Island, 1/2 day	34 €
- Guided walking tour in the old town, 1/2 day	20 €
SAINT PIERRE ET MIQUELON - Visite of Martin Island	37€
TADOUSSAC - Meeting with whales and belugas (1/2 day)	35 €
TORONTO - Niagara falls (1 day)	107 €
- City tour of Toronto (1/2 day)	37 €

CALENDAR



PERIODE	DATES 2002	ITINERAIRES
October 2002	12 to 22 22 to 28	The St-Lawrence Transamerica St Pierre et Miquelon
November 2002	15 to 23 23 to 30	Orinoco Caribbean
December 2002	10 to 17 21 to 28	Caribbean Caribbean

PERIODE	DATES 2003	ITINERAIRES
January 2003	4 to 11 11 to 18 18 to 25 25 to 1/02/03	Caribbean Caribbean Caribbean Caribbean
February 2003	1 to 8	Caribbean
April 2003	1 to 9 9 to 17	Orinoco Orinoco
May 2003	4 to 11	Transamerica St Pierre et Miquelon
August 2003	13 to 23	The St-Lawrence
October 2003	18 to 28	The St-Lawrence
December 2003	13 to 20 20 to 27 27 to 03/01/04	Caribbean Caribbean Caribbean



The Port of Rouen Vallée de Seine seeks to

- Process ships quickly and well
- Connect the port efficiently with its hinterland
- Provide good service with skilled personnel
- Attract traffic to modern terminals

As a seaport located at the heart of Europe, the Port of Rouen Vallée de Seine handles over 20 million metric tons of goods every year.

As an estuary port-like Hamburg, Montreal and Antwerp, among others the Port of Rouen Vallée de Seine is the closest port to the Paris Basin, an area which concentrates 50% of the wealth of France.

Geographic Location

Terminals specializing in different types of traffic have been designed and fitted out with facilities offering the highest possible levels of performance in order to provide optimal solutions for the needs of shippers and ship owners. The Paris-Rouen-Le Havre port complex is in the first rank of French ports for general cargo traffic, and in third place among European ports.

Nautical Access

Every year, over 4,000 vessels of all kinds call at the Port of Rouen Vallée de Seine: container ships, freighters on scheduled services, tramping ships of up to 140,000 dwt, and cruise liners.

Calls are easier at Rouen because:

- Four sites are available at Honfleur, Port-Jérôme-Radicatel, St-Wandrille-Le Trait and Rouen
- The access lanes are constantly being improved

The Port of Rouen Vallée de Seine offers a dual advantage:

- Maritime transport costs 30 times less than land transport
- For any single volume of goods shipped, rail and roadways are less congested and the environment is better protected

Traffic and Port Facilities

As the European Union's biggest exporter of agrifood products, France uses the Port of Rouen Vallée de Seine specialist terminals for the shipment of grain, flour, sugar and agro-industry products generally.

Industrial bulk cargoes represent a large part of the total traffic handled by the Port of Rouen Vallée de Seine: oil, refined petroleum products, chemicals, coal, phosphates, etc.

As number three among French ports for container traffic, the Port of Rouen Vallée de Seine handles over 2.5 million metric tons of general cargo every year. Containers and general cargo constitute an economically important category of freight in terms of product added value and connected activities.

- Development of a network of regular services to various world regions
- Provision of a complete range of services: packing/unpacking, distribution, logistics activities, and so on.

As the number one French port for the import of newsprint, the Port of Rouen Vallée de Seine is a partner of major importance in Europe for the entire range of forest products: cardboard, domestic and industrial paper, paper pulp and wood (sawn timber, paper wood, logs, plywood).

Based on the diversity of its range of traffic types, the Port of Rouen Vallée de Seine possesses numerous terminals perfectly suited to the needs of shipowners and shippers.

Statistics

The Port of Rouen Vallée de Seine 2000: Key facts

- 1st French port for flour export
- 1st European port for grain export
- 1st French port for agro-food and agro-industry
- 1st French port for fertilizers
- 1st French port for paper products
- 2nd French port for sugar
- 4th French port for conventional cargo
- 5th French port for containers
- 1st French port for consolidated goods on the North-South routes

Logistics

Big international and French names have elected Rouen and Normandy as sites for their production facilities, thus inducing a particularly favorable environment of R & D and innovation, university education and professional training, know-how and industrial subcontracting.

Rouen is also home to the main international service suppliers generating in their wake the entire service range offered by a major city.

- Rouen, a sea port, links Europe to Africa, Indian Ocean countries, the West Indies, North and South America and Asia
- Waterway to 5,000 t gauge over 500 kilometers from the sea to upstream
- Railways, connected to the European network, block trains and complete trains, rail/road transshipment platform
- Motorways serving the whole Europe via Paris, local freight office
- IATA airport, nearby Paris International airports (1 hour 15 min.)

This situation has generated the establishment at Rouen of a variety of transport connected services, major groupage companies, forwarding agents and shipping agents, a regional customs center, etc.

Companies

The expansion of container, bulk and general cargo traffic in recent years is the result of the radical reforms of the operational structures used by the Port's professionals, notably cargo handling procedures.

Thanks to those reforms, all types of operation, both in the terminals and away from the wharf side, have made productivity gains: competitiveness, reliability, and flexibility are now Rouen's watchwords.

The port reforms have also promoted the development of services and have been followed up by major investments.

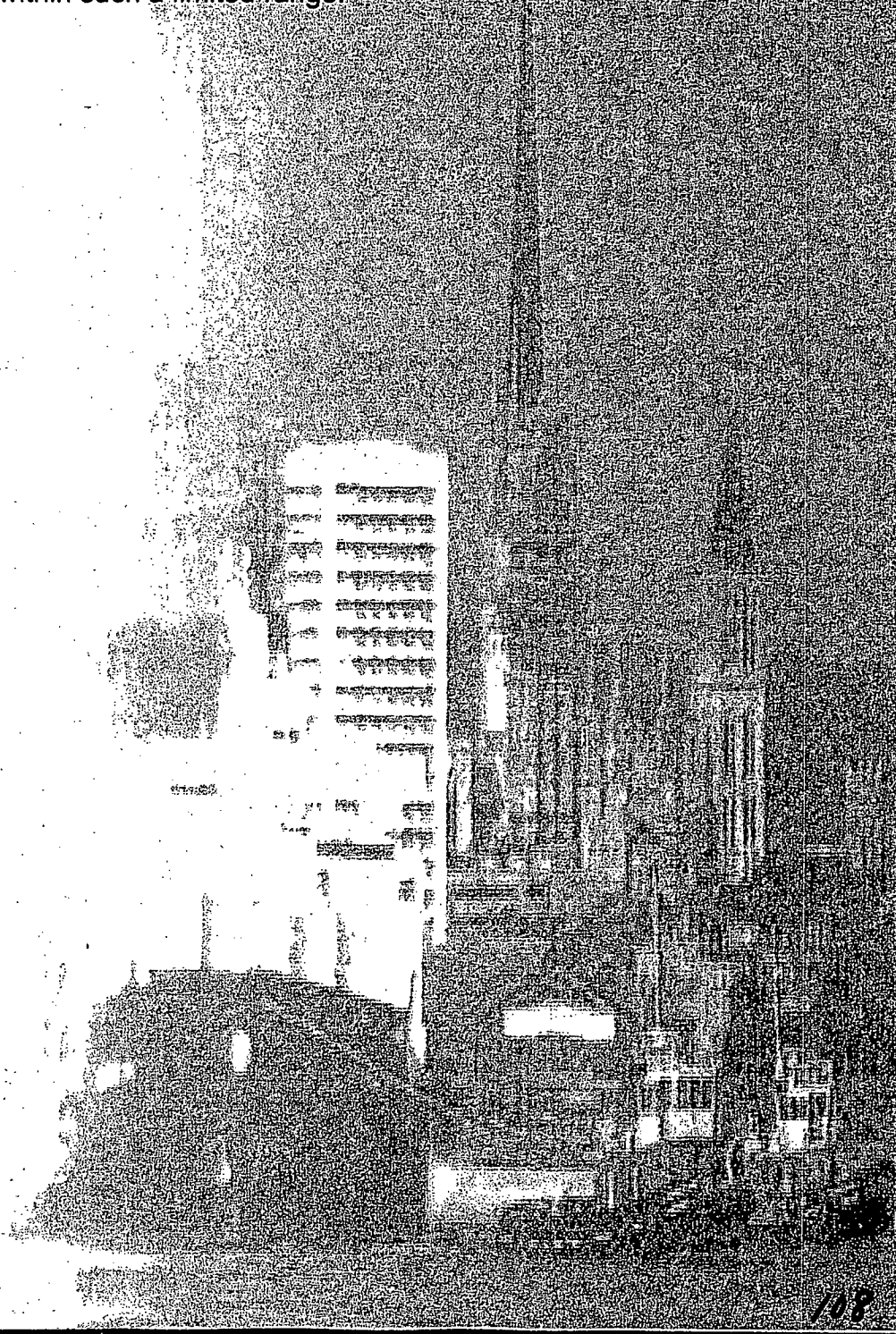
- Consolidation of the network of shipping services through new regular lines and increased frequency of services to Africa, the Indian Ocean, the West Indies, America and Northern Europe. Rouen ranks in first place for services on the main North/ South routes.
- Addition of further ship owners and opening lines offering transshipment options, notably for destinations in Asia and America.
- Major expansion in groupage services: Rouen is rapidly becoming the top ranking port of groupage (Africa, Indian Ocean, West Indies, etc.)
- Major capital investment from both public and private sectors has been devoted to sea access, terminals, warehouses and freight handling equipment, including most notably the Rouen Vallée de Seine Logistics Center, platform is already in operation.

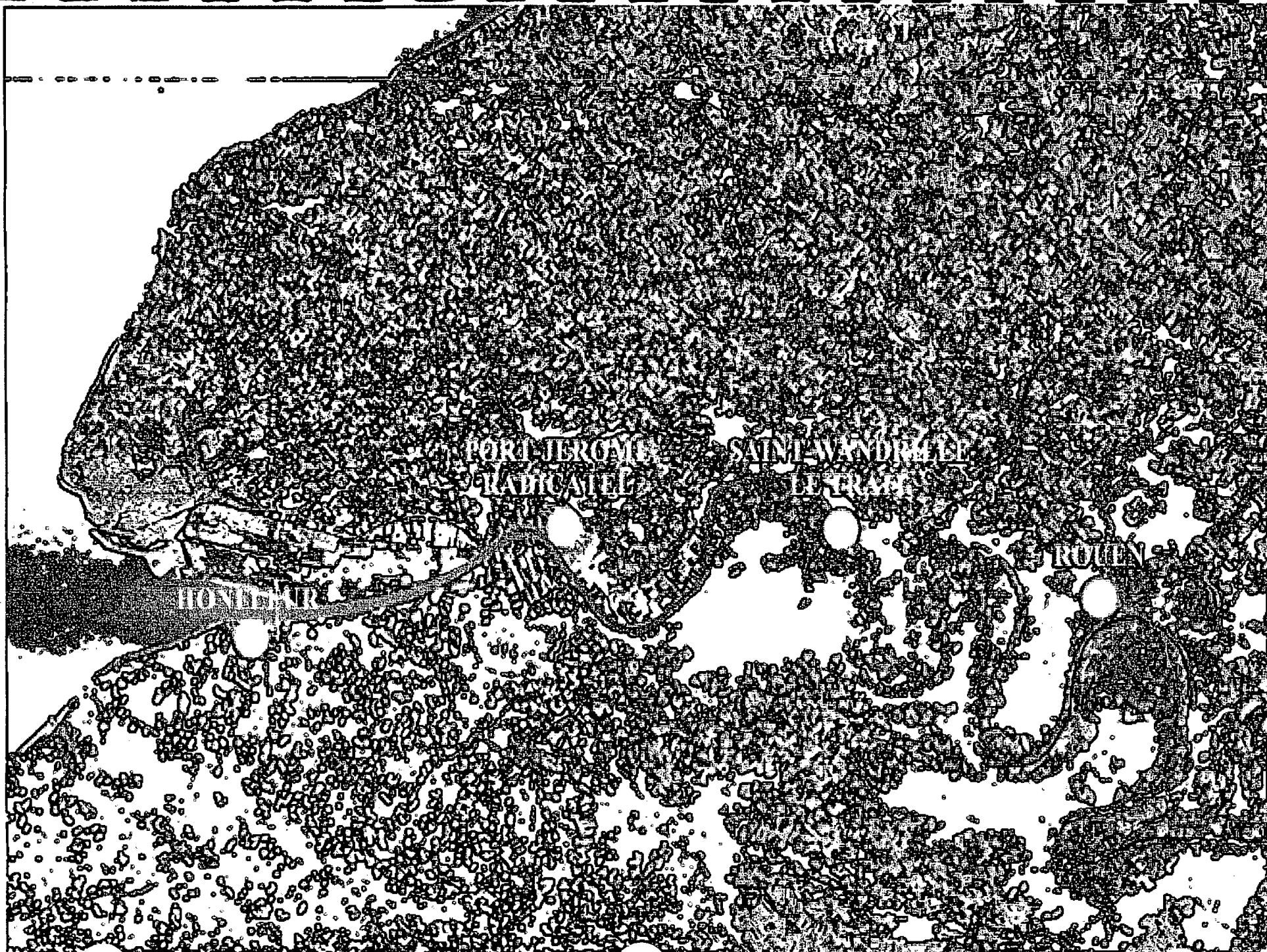
Ships

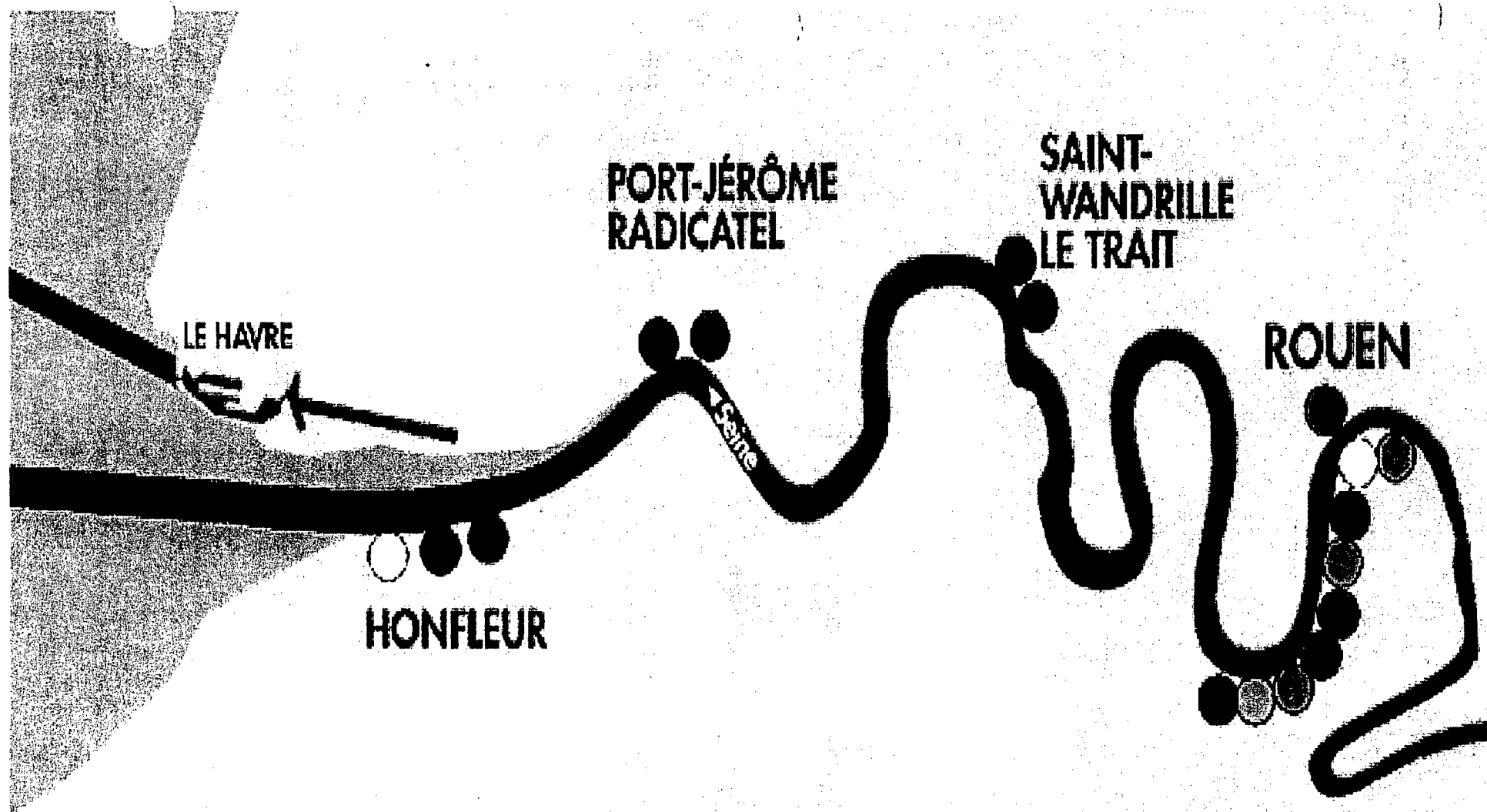
For ship owners, the Port of Rouen Vallée de Seine is a rich and varied cargo potential area. For manufacturing companies it is the gateway to French and European markets.

The terminals of the Port of Rouen Vallée de Seine are the nearest sea terminals to Paris.

Rouen's hinterland is home to a population of 20 million inhabitants within a radius of 200 kilometers from its Port. This is the highest population density of any French port within such a limited range.







● Agro-alimentaire
Agro-industry

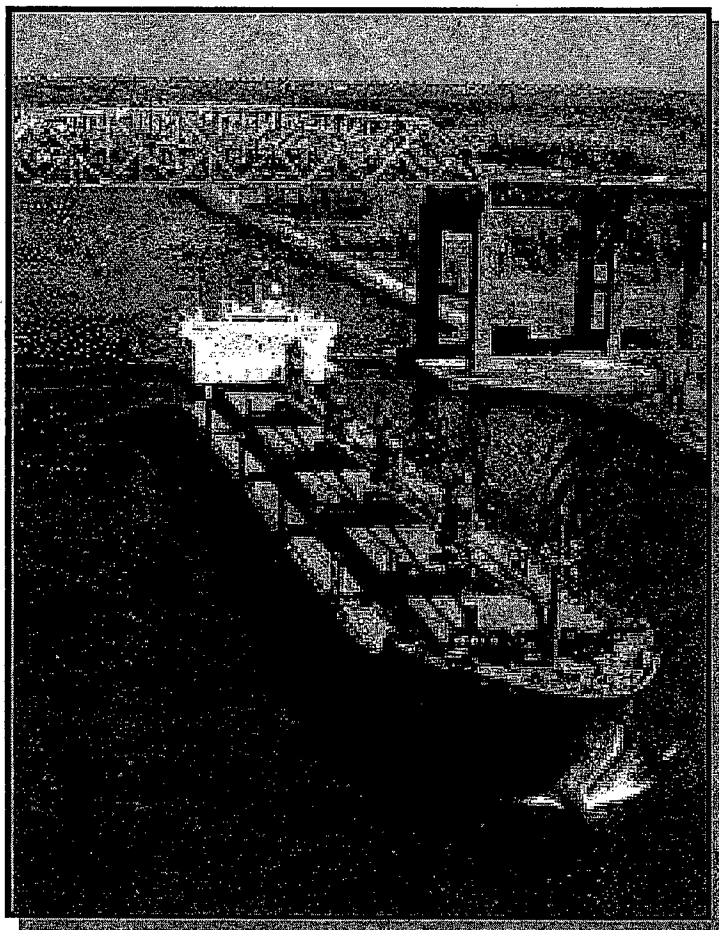
● Vrac solides et liquides
Solid and liquid bulk

○ Produits forestiers
Forest products

● Marchandises diverses et conteneurs
Container and general cargo

● Rouen Vallée de Seine Logistique
International distribution platform

Le réseau Grands Lacs- Voie maritime du Saint-Laurent



Guy Véronneau
Président et chef
de la direction
La Corporation de Gestion
de la Voie Maritime du
Saint-Laurent

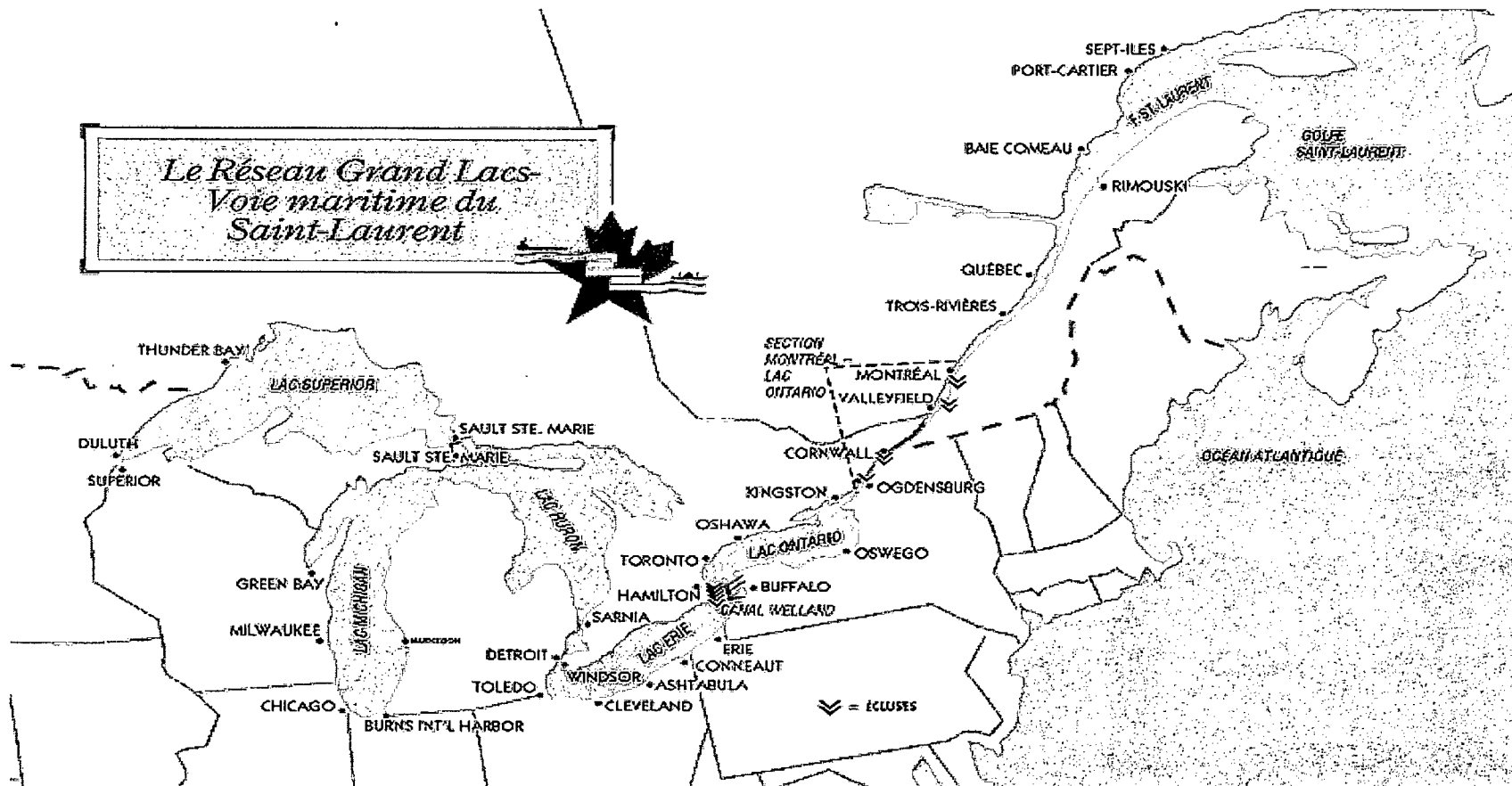
Septembre 2002
Rouen (France)

Délégation Grands Lacs–Voie maritime

- **Albert S. Jacquez – SLSDC (É.-U.)**
- **Guy C. Véronneau – CGVMSL (CAN.)**
- **Guy Berthiaume – Servichem Inc. (Québec)**
- **Capitaine Raynald Dallaire – CGVMSL (Canada)**
- **Jean Fournier – Port de Trois-Rivières**
- **Ronald L. Johnson – Port de Duluth**
- **Réjean Leclerc – Transports Québec**
- **Rebecca A. McGill – CGVMSL (Canada)**
- **Jean-Pierre Nepveu – Port de Bécancour**
- **Steven L. Pfeiffer – Port de Cleveland**
- **Alkis Scourtellis – Navitrans Shipping Agencies**
- **Scott J. Sigman – Port d'Indiana**

Réseau navigable binational

- Accès économique, efficace et sûr au cœur de l'économie nord-américaine

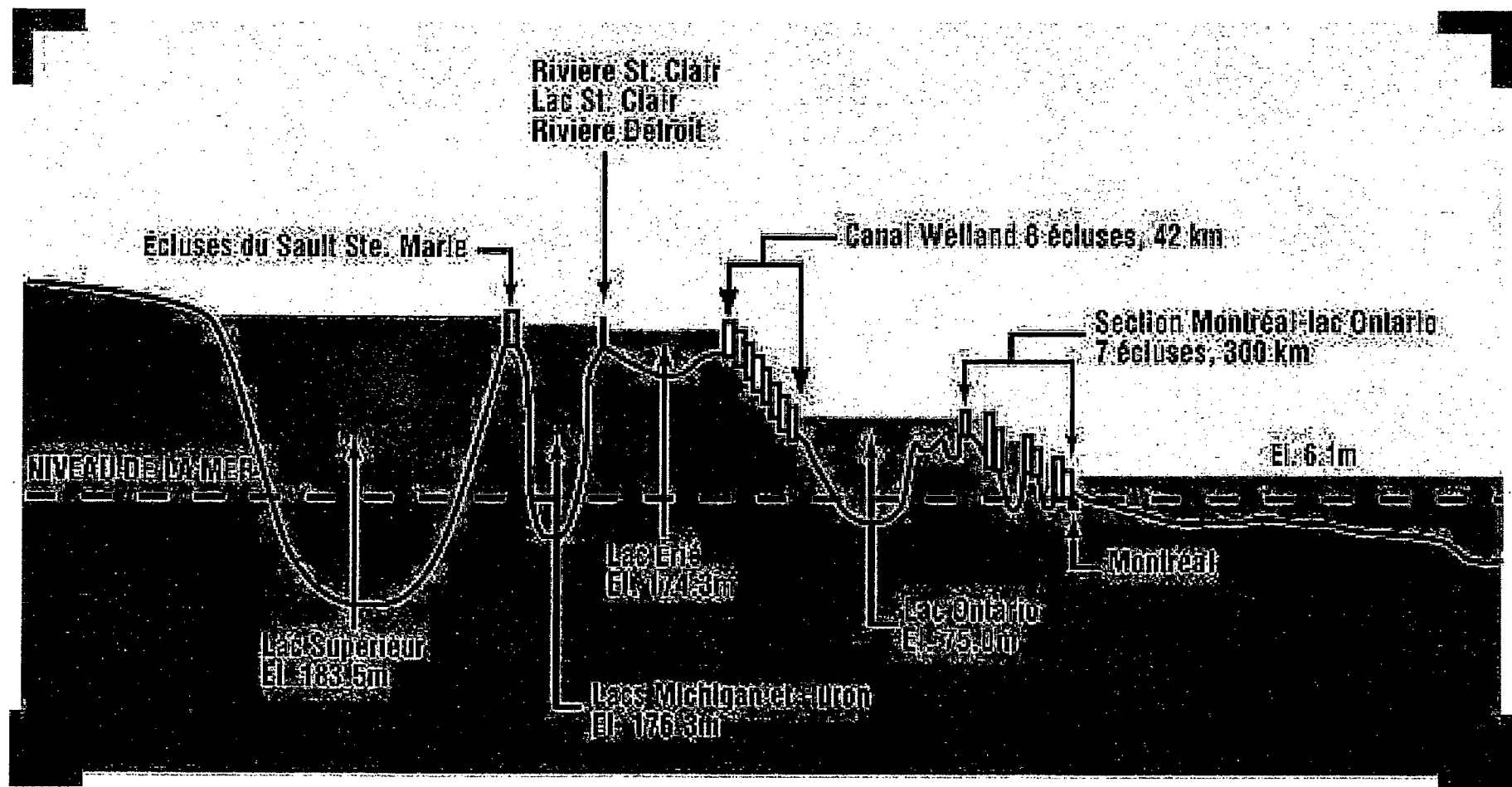


Portail du commerce mondial



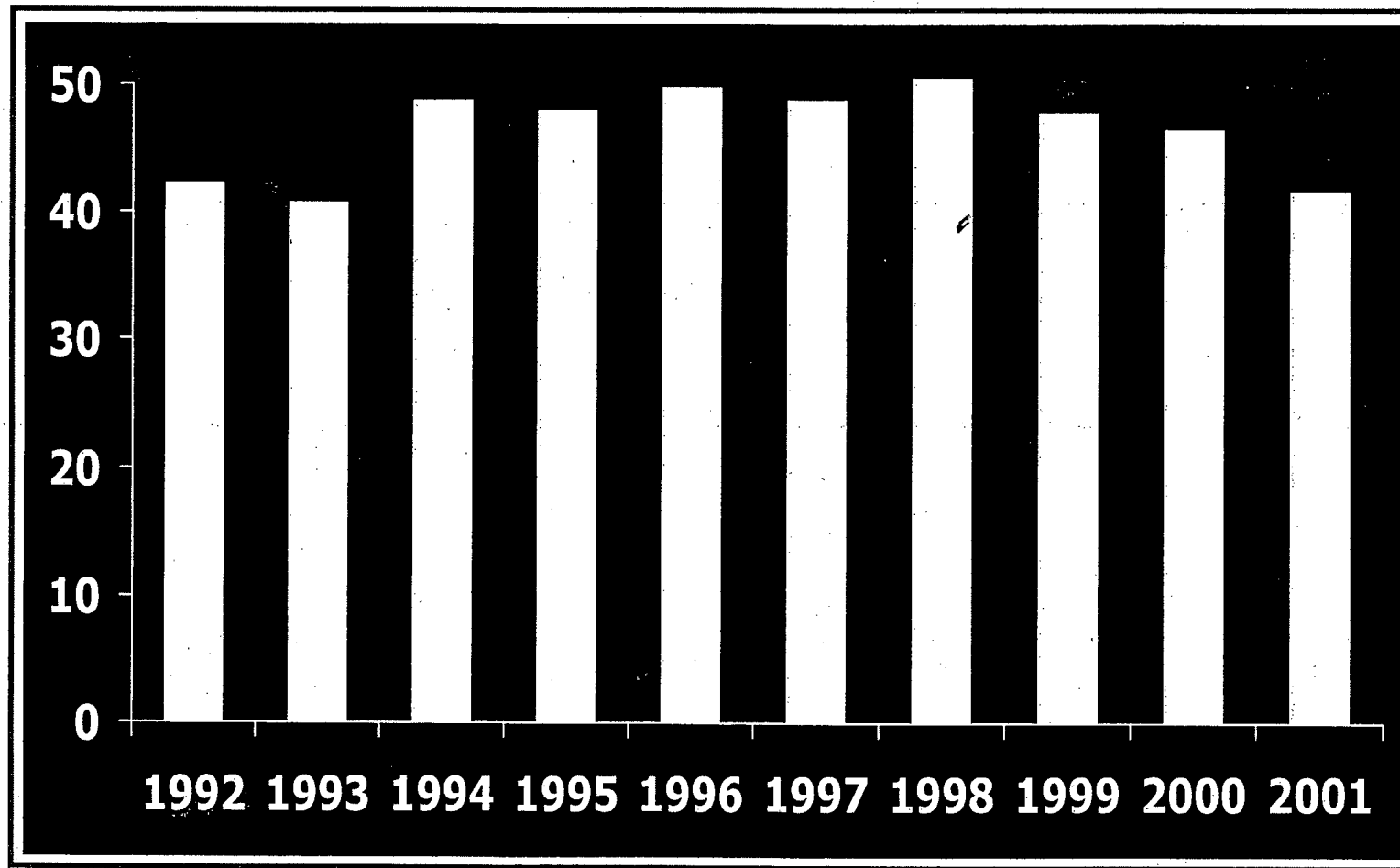
- Les ports des Grands Lacs, plus près des marchés européens que plusieurs ports de la côte est ou du golfe, offrent des économies de temps et d'argent.
- Baltimore (Maryland) à Liverpool (Angleterre) via la côte est : 6 334 km
- Detroit (Michigan) à Liverpool (Angleterre) via la Voie maritime : 5 911 km

Profil des Grands Lacs



Tonnage global de la Voie maritime

Tonnes métriques (millions) : 1992 à 2001



Avantages concurrentiels

➤ **Principales marchandises**

Céréales, minéral de fer, fer transformé, acier, brames d'acier

➤ **Coûts inférieurs**

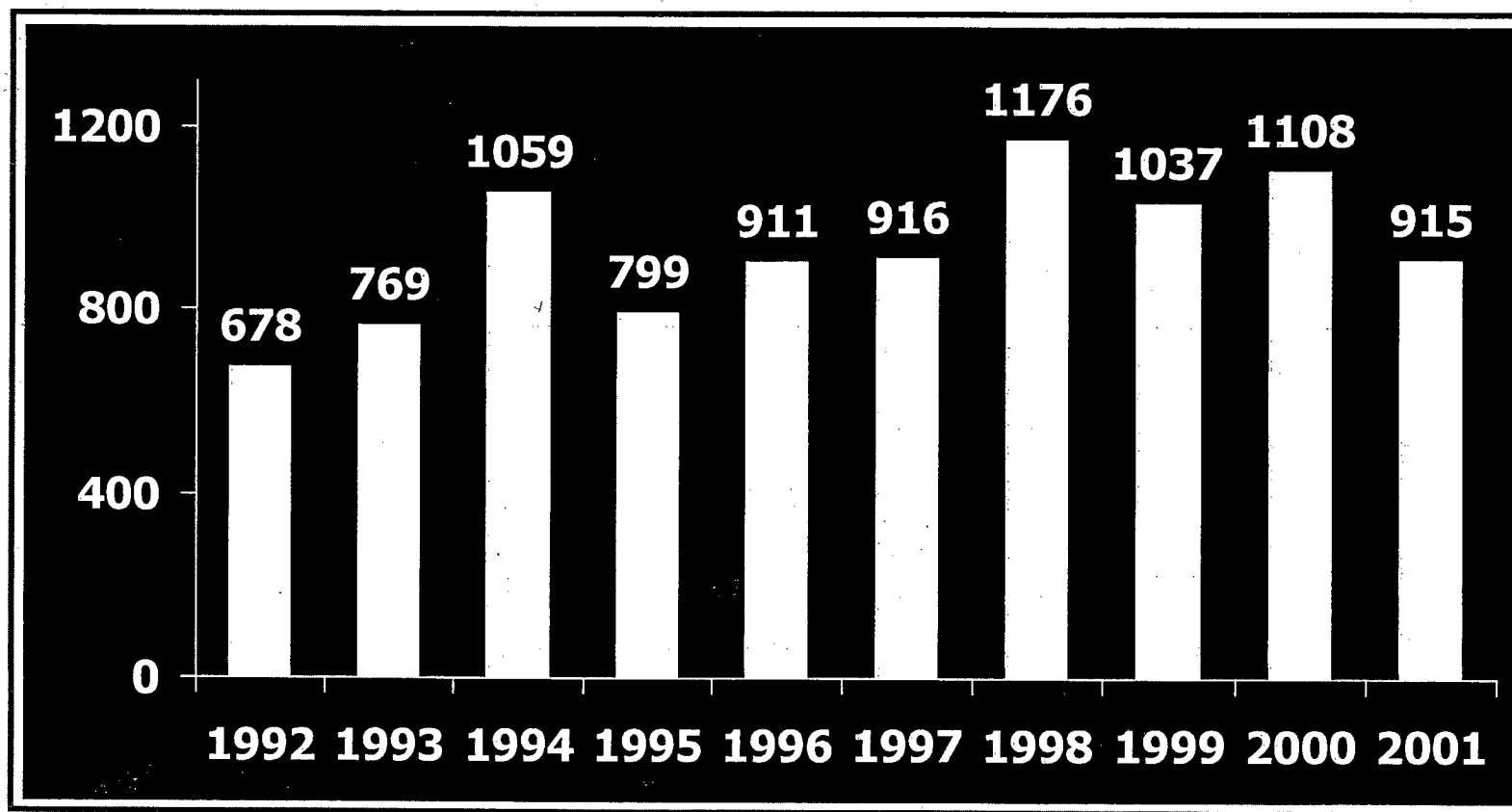
Les ports des Grands Lacs sont en général moins coûteux (droits de bassin, frais d'arrimage, droits de quai) que les ports océaniques concurrents.

➤ **Principaux avantages**

La Voie maritime est surtout avantageuse pour l'acier, les charges lourdes et les cargaisons spéciales en provenance et à destination d'Europe

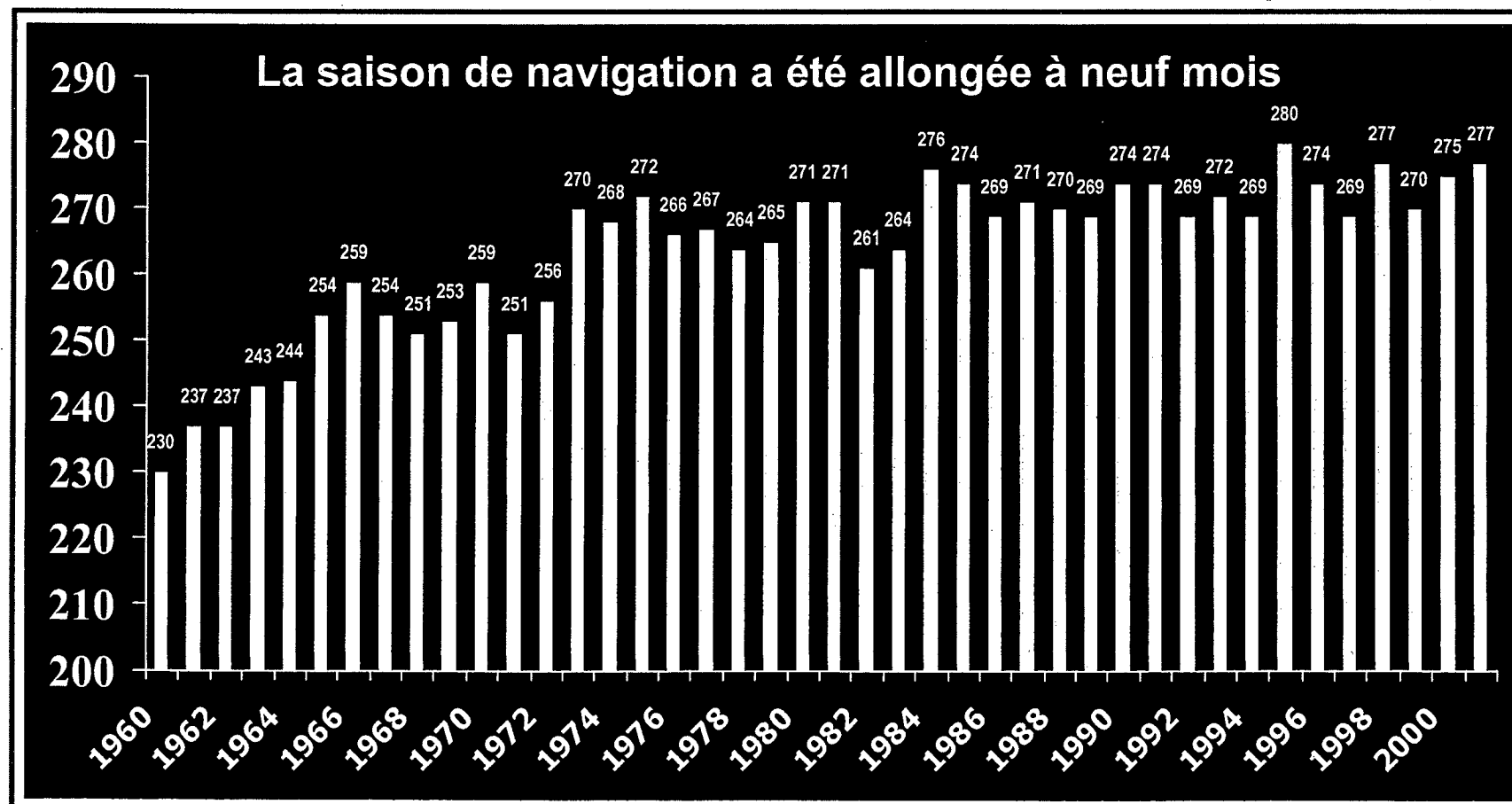
Transits de navires océaniques – chargés

1992 à 2001
Section Montréal-lac Ontario



Saison de navigation de la Voie maritime

1960 à 2001
Section Montréal-lac Ontario

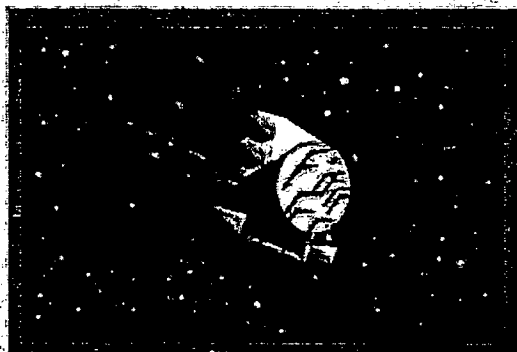


Coopération binationale

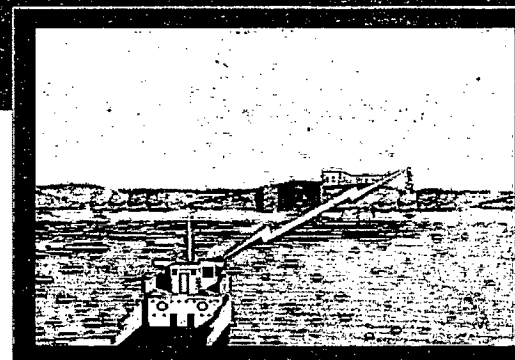




Nouvelle technologie SIA/GPS pour la navigation

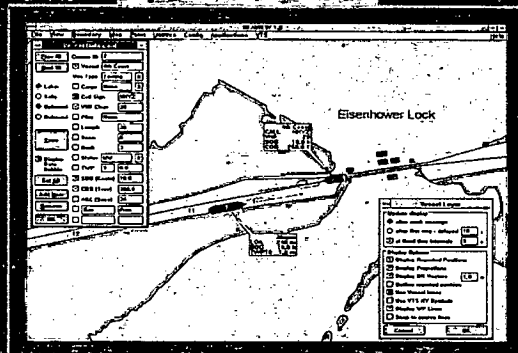


Positionnement GPS

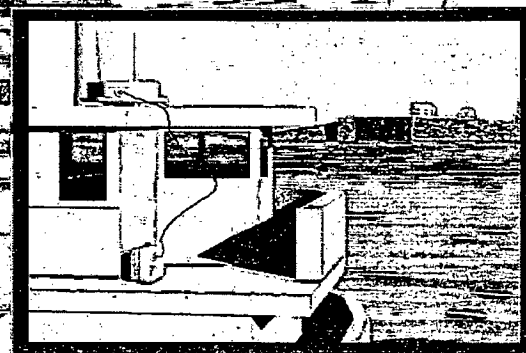


SIA de bord

Affichage de contrôle



Communications



Applications de cybercommerce

➤ **Transits navires**

Suit sur ordinateur le parcours de votre navire

➤ **Calculateur des coûts**

Produit une estimation des coûts du transit, y compris frais de pilotage, droits de la Voie maritime et droits appliqués par les gouvernements canadien et américain

➤ **Jumelage de cargaisons**

Offre un forum en ligne pour armateurs, exploitants, agents, courtiers et autres acteurs

Voie maritime : une nouvelle vision

- **Le réseau Grands Lacs-Voie maritime est un partenariat binational public-privé exemplaire; il devient chaque année capable de relever de plus grands défis**
- **Nous travaillons ensemble pour réaliser notre nouvelle vision du réseau Grands Lacs-Voie maritime comme route de choix pour les transports à destination et au départ de l'Amérique du Nord : moderne, sûre, efficace et axée sur le client.**

www.grandslacs-voiemaritime.com



Le Havre Port Authority

General Information

Founded in 1517, the deep-water maritime port of Le Havre, situated at the mouth of the Seine, is one of France's largest. Its ideal location and excellent communications links provide good access to the European hinterland.

The Port of Le Havre is by far France's leading port for foreign trade, with over 60 million tons of traffic, including 1,200,000 tons of TEU containers. Le Havre is a major international transit port for fuel products, industrial and foodstuff bulk cargo and general cargo. It plays an essential part for the external trade of France and Europe.

As a deep-water seaport, Le Havre can receive containerships of up to 14 meters draft and 6,000 TEU transport capacity in tidal dock. Cargo handling facilities are numerous and include general, ore and bulk cargo berths, tanker and liquefied gas terminals and specialized container and ro-ro berths. In addition, the port benefits from extensive storage and warehouse facilities and is also a major center for ship-repair.

The largest French port for external trade
 The largest French port for general cargo
 The largest French container port
 The 5th largest European port
 The 2nd largest French oil port

The Port Management

The port of Le Havre is managed by the Port Authority: which is a state public body given legal status and financial autonomy, answerable to the Minister in charge of sea ports, and subject to the economic and financial control of the State. 250 private companies work in the port of Le Havre in order to provide the cargo and the ships with the different services.

Geographic Location

Located on the world busiest sea route through which a quarter of the world cargo trade carried by sea goes in transit, Le Havre is the first port of call for large transoceanic mother-ships. The port of Le Havre provides the shortest transport times for the commercial exchanges with all the other continents.

This combination of shipping convenience and ideal geographic location makes Le Havre the only port in Europe where shipowners can be certain their vessels will always be fully loaded.

Maritime Access

The port of Le Havre is accessible via an outer fairway 12 Km long and 300 m wide, lying at 107 in relation to the inner harbor, dredged to datum height (15.50 m) in relation to the lowest tide level.

Tankers with a draught of up to 21 meters can enter the harbor at high tide. Tankers with a draught of up to 29 meters get access to the port of Antifer located some twenty kilometers north of Le Havre and designed to berth the world largest oil tankers of 500,000 tones deadweight.

Shipping Services

- 15 round the-world services
- 48 monthly services in 1999 with Far East
- 54 monthly services with North America
- 46 monthly services Central America
- 31 monthly services with South America
- 49 monthly services with North Africa and the Western African Coast
- 8 monthly services with South Africa and the Indian Ocean
- 18 monthly services with the Near East and the Middle East
- 4 monthly services with Oceania

5 panamax gantry cranes	Outreach : 35 m Capacity : 42 T (under spreader) 50 T (under hook)
Water depth :	13,50 m (constant level)
Storage capacity	450,000 sqm (11.000 teus)
Reefer facilities	Electrical plugs : 202 slots Conairs containers : 50 slots (towers)
LCL facilities	One dedicated shed : Hangar 104 12,000 sqm shed space located close to the terminal (all transport costs from to shed / terminal are included in CFS rates).
Yard Handling Equipment	28 Straddle Carriers 30 Ro/Ro Trucks 35 Other Trucks 2 Toplifters 4 Frontlifters 300 Slave Chassis 80 Forklifts 2 To 8 Tons

Port terminals are directly connected to the national railway lines, SNCF which can transport any kind of goods anywhere in France. The Port of Le Havre is also connected to France's main financial and trade centers by the "Combi 24".

The port is also linked to the railway lines of "Qualitynet" (ICF) offering an average of sixty trains per day, serving over thirty destinations in Switzerland, Germany, Austria, Belgium and Luxembourg, Italy, Spain, and Portugal.

THE PORT OF LE HAVRE IN 2001

TRAFFIC FIGURES

•GENERAL CARGO

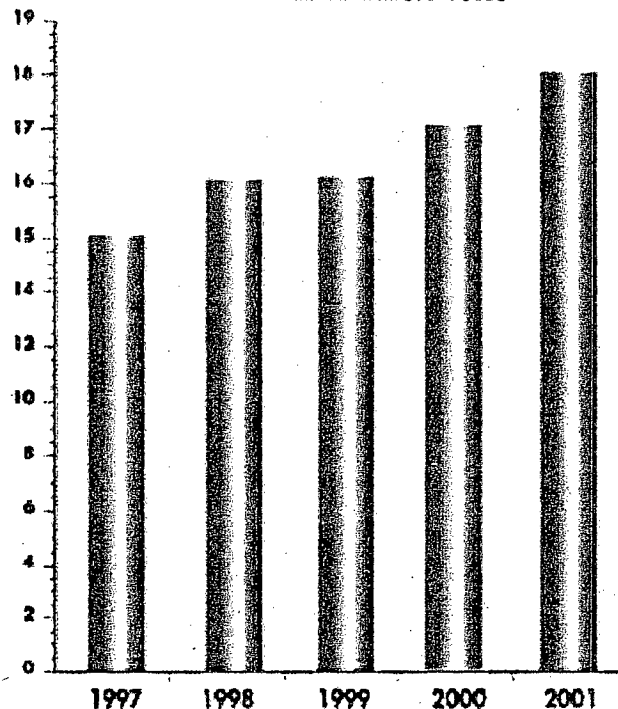
The general cargo trade with 18,05 Mt was still on the rise (+ 5.3 % or + 911,000 t).

This good figure is due to container trade (+ 5.7 %) and pure ro-ro trade (+ 33.5 %) while cross-channel ferry trade was decreasing (- 3,4 %) and the conventional cargo trade (- 1.8 %).

•CONVENTIONAL TRADE

With 176,400 t in 2001 against 179,600 t in 2000, conventional trade fell by 1.8 %, that is, -3,200 t.

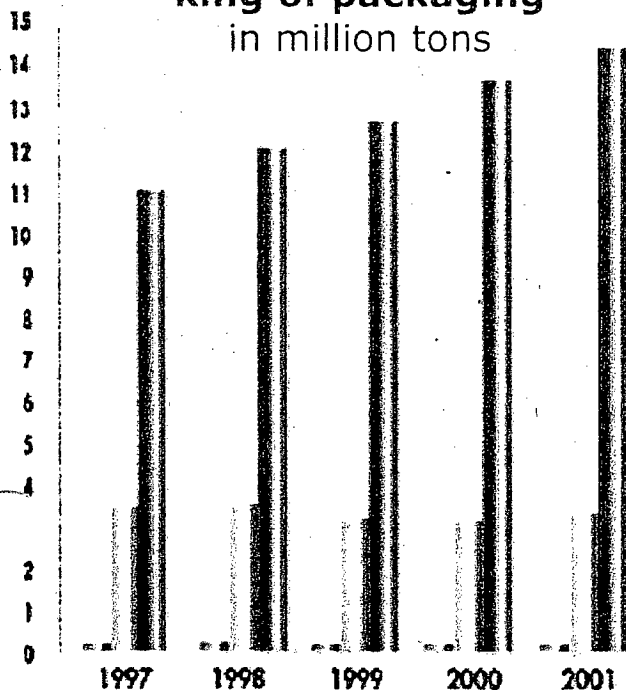
General cargo traffic figures
over 5 years
in million tons



•ROLL-ON/ROLL-OFF TRADE

Ro-Ro trade, ferries excluded, with 0.8 Mt is on the rise by 33.5 %. The ferry trade suffered a slight decrease by 3.4 %.

Traffic figures per
king of packaging
in million tons



THE PORT OF LE HAVRE IN 2001

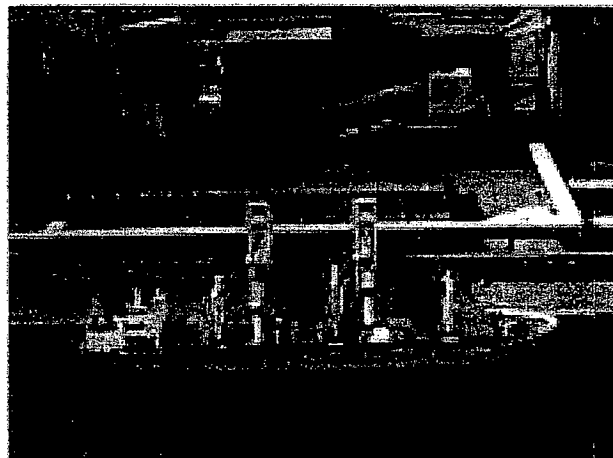
TRAFFIC FIGURES

BULK CARGO

Liquid bulks

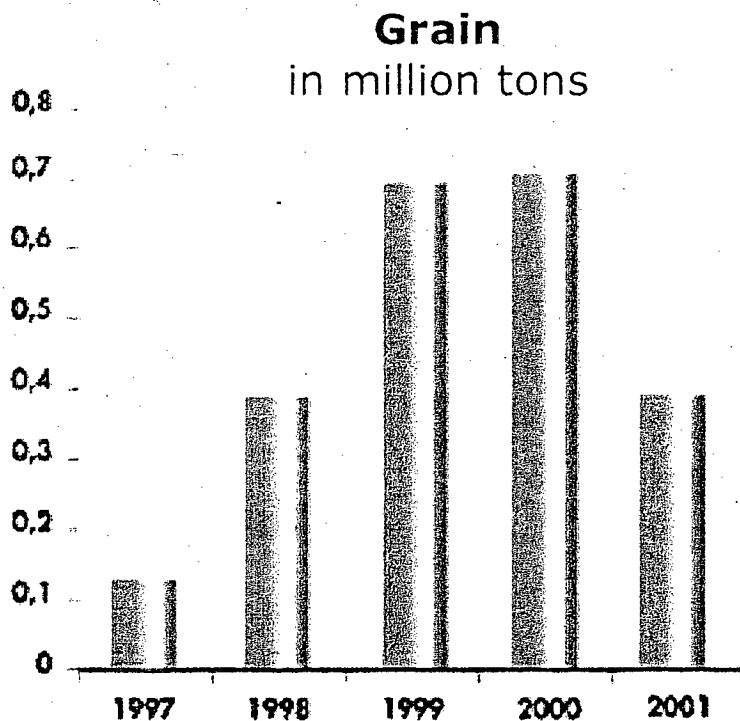
Liquid bulk tonnage rose by 4.4 % to reach 46.6 Mt

Crude oil rose by 5.6 % with 36.35 Mt whereas gas trades decreased by 0.9 % and the other liquid bulks by 11 %.



Dry bulks

After the good results of the years 1998 to 2000, dry bulk trade fell by 24.5 % (4.35 Mt). The fall in cereals (-45,4 %) and coal (-30,6 %) was not made up for by the rise in cement (+ 63 %) and cattle food (+ 1.9 %).



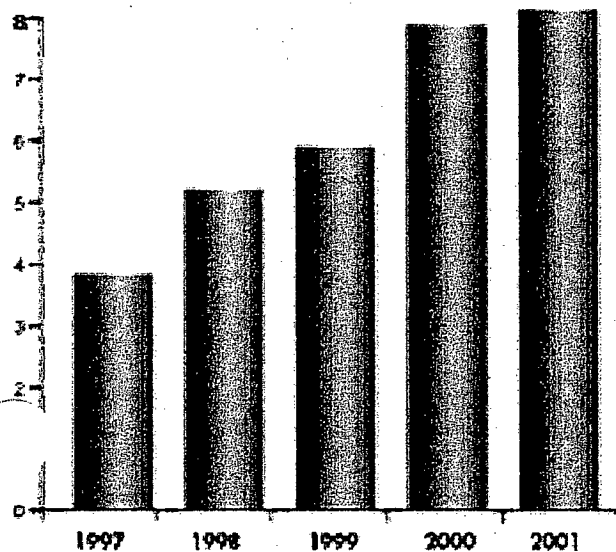
Liquid bulks

Main Products in 2001	Inward	Outward	Total
Crude Oil	36.13	0.23	36.36
Refined Products	3.14	4.80	8.14
Hydrocarbon Gas	0.32	0.12	0.44
Chemical Products	0.54	0.70	1.64
Total	40.13	5.85	46.58

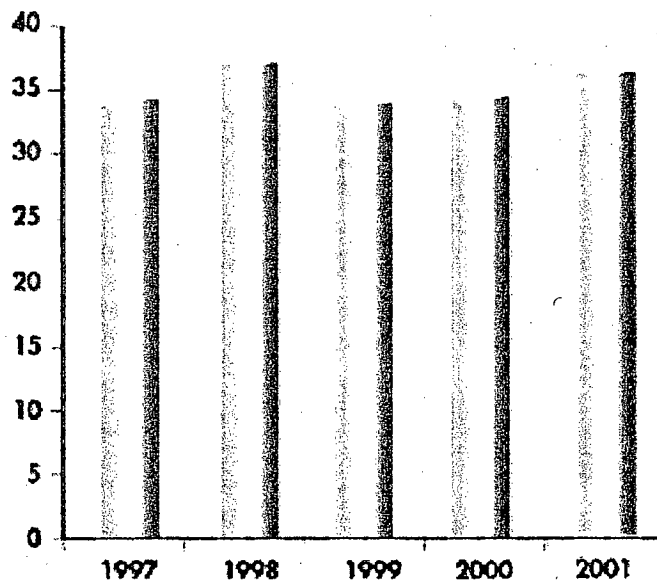
Dry bulks

Main Products in 2001	Inward	Outward	Total
Coal	2.29	0.03	2.32
Grain	0	0.38	0.38
Cement	0.01	0.32	0.33
Cattle Food	0.15	0.01	0.16
Sand and Gravels	0.54	0.03	0.67
Other Bulks	0.33	0.16	0.49
Total	3.29	0.83	4.35

Refined products
in million tons



Crude oil
in million tons



THE PORT OF LE HAVRE IN 2001

TRAFFIC FIGURES

- Main Figures for 2001
69.44 million tonnes of trade
7,373 ship calls

The overall tonnage of cargo in and out, including Bunkering and ship supplies, continued to rise in 2001 to reach 69.44 mt, that is a 2.1% rise. With 7,373 calls, the number of ships entered rose by 0.5%.



The largest French port for general cargo

The largest French container port

Roll-on/Roll-off trade:

New motor cars, on import or on export

Cross-channel trade: 931,188 passengers
And 2,46 mt of freight with the U.K.

Cruises:

71 calls by cruise liners: 62,841 passengers

Hydrocarbons

2nd largest French oil port

40% of all French imports of crude oil
Refined products in and out
Hydrocarbons gas in and out

Other bulks

Coal, petroleum coke liquid and
solid chemicals and petrochemicals, oils

Agribusiness produce
Cereals, sugar, cattle foods

Cement
Metals and ores
Building materials, sea gravels

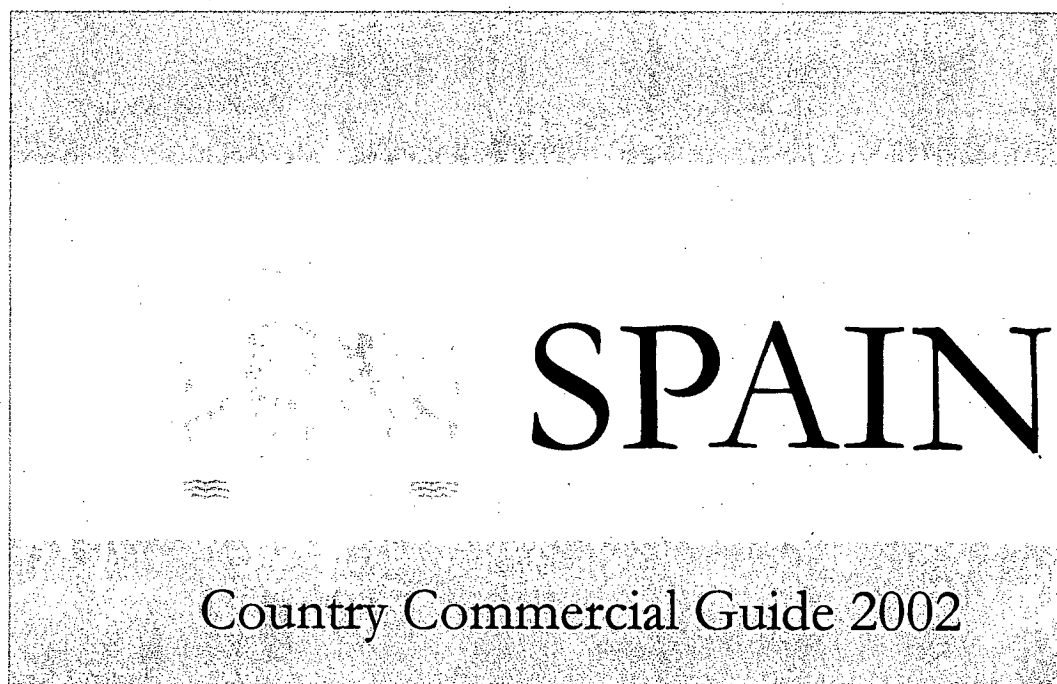
Ship supplies

THE PORT OF LE HAVRE IN THE MAIN EVENTS OF THE YEAR

NOV
SEPTEMBER

- The e-COPORT project of the Port of Le Havre is favourably considered by the European Commission within the scope of the European programme "Life Environment 2000-2001"
- Maiden call of the containership "MSC Flaminia"
- Maiden call of the panamax container vessel "New York Express" at the Atlantic Quay
- Maiden call of the "Norwegian Sun" cruise liner
- Logistics and industrial development with the coming-on-stream of the SDV intermodal logistics platform
- The PAH is appointed as Deputy Contracting Authority for the design and implementation of a national scheme for the monitoring of maritime traffic : "Traffic 2000"
- The PAH resorts to the assistance of additional personnel for the completion of Port 2000
- Integration of the seafarers of the dredging centre in Caen in the PAH personnel
- "Open Port" days
- 15th IMO conference of advanced training to port operation and management
- Business trip of the Port of Le Havre to Evry and Gennevilliers
- The port of Le Havre attends the Asia Pacific shipping exhibition in Singapore





International Copyright ©2000, U.S. & Foreign Commercial Service and U.S. Department of State. All rights reserved outside the United States of America.



Executive Summary

Spain and the U.S. enjoy excellent bilateral relations as industrial democracies and NATO allies. Spain provides the U.S. with one of its largest export markets. In 2000, in dollar terms, the U.S. enjoyed a USD 2.5 billion trade surplus with Spain. During that time period, U.S. exports to Spain were USD 8.0 billion and U.S. imports from Spain were USD 5.5 billion.

Major U.S. exports to Spain include telecommunication services, pollution control and water resources equipment, franchising, telecommunications equipment, medical equipment, electric power systems, and automotive parts and accessories. U.S. agricultural exports were dominated by oilseeds, grains and grain by-products, and forestry products.

All indicators confirm that 2000 was an excellent year for the Spanish economy. Economic growth rose from 4.0 percent in 1999 to 4.1 percent in 2000 and is projected at 3.2 percent for 2001. The economy also benefited from the government's fulfillment of the European Monetary Union's convergence criteria.

The Spanish government has been successful in their attempts to decrease the country's debt/GDP ratio, cutting it from almost 69 percent in 1998 to 61.1 percent in 2000, just above the Maastricht criteria of 60 percent. The number is expected to further decrease as the percent of deficit to spending decreases.

Experiencing a recovery since the middle of 1996, industrial production continues to drive the Spanish economy. This recovery has been particularly strong in the metalworking industries, due to increased production in shipbuilding, data-processing equipment, and other transportation equipment. In addition, all indicators show that services are still an expanding sector marked by growth in nearly all segments, particularly tourism.

The Spanish market is made up of a number of regional markets joined by the two hubs of Madrid and Barcelona. Major business activities occur around these two cities. At all levels, the Spanish government has eased regulations and increased incentives in an effort to attract foreign firms and investments. Except in a few cases, Spanish law permits foreign investment of up to 100 percent of equity. In some sectors, however, disincentives such as high labor costs, inflexible labor laws, and concern for intellectual property rights still exist. Although structural reform packages aimed at rectifying these problems were passed in both 1996 and 1997, reform is far from complete.

The U.S. ranks among the top ten-investor nations in Spain. Latest official statistics show that U.S. direct investment went from USD 11.8 billion in 1999 to USD 25.0 billion in 2000. Nevertheless, U.S. exporters will continue to face competition from EU countries and from Japan. Though U.S. firms must pay higher tariffs than their EU counterparts, they often benefit from lower production costs. In addition, U.S. products are considered technologically advanced and of the highest quality. EU firms, however, offer excellent financing support, after-sales service, and customization of products to fit local market needs.

Economic Trends and Outlook

The gross value of agricultural production rose 3.8 percent in 2000 due largely to good grain and wine crops as well as increased livestock production. Favorable weather was the cause for most of the increase. Crop commodity prices declined 4.5 percent while livestock and dairy products rose by 10 percent. The net result was an increase of 1.1 percent of the total farm income for the year 2000.

Livestock, dairy, and poultry have traditionally been the most important sectors in terms of value of agricultural production in Spain, accounting for about 41 percent of total farm output in 2000. However, horticultural crops (citrus, deciduous fruit, olives and olive oil, nuts, wine and vegetables) are gaining importance. In 2000, the value of production in these sectors was equal to that in the livestock, dairy and poultry sectors. Moreover, the horticultural sectors account for over 70 percent of Spain's agricultural exports. Field crops (grain, tobacco, cotton, forage, sugar beets and oilseeds) covered a larger proportion of the total planted area, but comprised only 16 percent of the value of total production last year.

For 2001, unfavorable weather conditions are expected to result in a poor grain crop and pastures. This coupled with lower prices for beef, wine, olive oil and eggs will cause farm income to decline moderately in 2001.

Principal Growth Sectors

- **Agriculture:**

- Soybeans

- Corn by-products

- Hides

- Seafood

Environmental problems created by animal residues in many European countries more populated than Spain are causing livestock raising industries, especially that of swine, to move to Spain. The larger Spanish livestock production coupled with restrictions on the use of certain feeds as a result of the BSE crisis will create more opportunities for U.S. agricultural commodities used in feeds such as soybeans and corn by-products.

- **Industry and Services:**

Industry has been recovering since the middle of 1996, particularly in the metalworking sector, due to increased production in shipbuilding, data-processing equipment and other transportation equipment.

Spain is restricted from making further reductions in infrastructure spending both by previous commitments, such as the Master Infrastructure Plan for 1993-2007 and EU funding conditions, and by the need to stay competitive. Investments to upgrade Spain's infrastructure in terms of roads, airports, seaports and railroads will proceed, whether with public, private or joint financing. Upgrades in infrastructure are necessary to help develop and modernize Spain, particularly in rural regions, in relation to the rest of the European Union. Future developments will focus on continued improvement of the highway system, modernization of airports, and investment. Construction and related engineering services will benefit from these projects, which will require investments of over USD 100 billion through 2005.

Infrastructure Situation

The following statistics relate to the Spanish infrastructure (based on real 1999 figures):

- *Electricity*: 46,600,000 kWh capacity; 157,000 million kWh produced, 4,000 kWh per capita (1992).
- *Railroads*: 15,430 km total; Spanish National Railways (RENFE) operates 12,691 km (all 1.668-meter gauge, 6,184 km electrified, and 2,295 km double track); FEVE (government-owned narrow-gauge railways) operates 1,821 km (predominantly 1.000-meter gauge, 441 km electrified); privately owned railways operate 918 km (predominantly 1.000-meter gauge, 512 km electrified, and 56 km double track).
- *Highways*: 162,184 km total; 95,089 km national and 67,095 km provincial or local roads.
- *Inland waterways*: 1,045 km, but of minor economic importance.
- *Pipelines*: crude oil 278 km, petroleum products 2,119 km, natural gas 1,666 km.
- *Ports*: Algeciras, Alicante, Almeria, Avilés Barcelona, Bilbao, Cádiz, Cartagena, Castellón, Ceuta, El Ferrol, Gijón, Huelva, La Coruña, Las Palmas (Canary Islands), Mahon, Málaga, Melilla, Palma de Mallorca, Pasajes, Rota, Sagunto, Santa Cruz de Tenerife, Santander, Tarragona, Valencia, Vigo, and close to 200 other minor ports.
- *Merchant navy*: 242 ships (1,000 GRT or over) which includes 2 passenger, 8 short-sea passenger, 71 cargo, 12 refrigerated cargo, 12 container, 32 roll-on/roll-off cargo, 4 vehicle carrier, 41 oil tanker, 14 chemical tanker, 7 liquefied gas, 3 specialized tanker, and 36 bulk.
- *Airports*: 105 total, usable: 99. Sixty of them have permanent-surface runways. Four of these have runways over 3,659 meters, 22 have runways between 2,440-3,659 meters; and another 26 have smaller runways between 1,220-2,439 meters. Madrid/Barajas airport is currently expanding its runway from two to three, thereby substantially increasing passenger and cargo traffic capacity.
- *Telecommunications*: generally adequate, modern facilities; 15,921,000 telephones; broadcast stations - 190 AM, 406 (134 repeaters) FM, 100 (1,297 repeaters) TV; 22 coaxial submarine cables; two communications satellite earth stations operating in INTELSAT (Atlantic Ocean and Indian Ocean); MARECS, INMARSAT, and EUTELSAT systems; one satellite HISPASAT, tropospheric links.

Marketing US Products and Services

Distribution and Sales Channels

The Spanish market is made up of a number of regional markets joined by two major hubs: Madrid and Barcelona. The vast majority of agents, distributors, foreign subsidiaries and government-controlled entities that make up the economic power block of the country operates in these two hubs. Dealers, branch offices, and government offices found outside these two hubs will almost invariably obtain their supplies from their Madrid and Barcelona contacts rather than engage in direct importation. The key to a foreign firm's sales success is either to appoint a competent agent or distributor, or to establish an effective subsidiary in the Madrid or Barcelona areas. However, investment incentives designed to reward investors for establishing manufacturing operations in less developed areas have dispersed some investment from the major hubs in recent years.

Regional characteristics influence buying patterns. A competent agent or distributor considers regional variation when marketing his or her products. The Basque Country, part of Spain's north coast, and Catalonia, which includes Barcelona, are autonomies with ancient traditions and their own languages and cultures. There are 15 other autonomous communities in Spain (similar to U.S. states) with varying, but lesser degrees of autonomy and cultural identity.

Madrid is Spain's center for banking, administration, telecommunications and transportation and it serves as the headquarters of many large international companies. Barcelona is the capital of Catalonia. It boasts a strong industrial tradition, with primary industries in textiles, paints, chemicals, printing, plastics, electrical engineering, and machinery manufacturing. Barcelona and Bilbao, the Basque Country's industrial center, are Spain's leading ports. As an important container port, the Bilbao region has extensive shipyards, steel-works, iron-ore mines, chemical and cement works, pulp and paper mills, and oil refineries. In eastern Spain, Valencia is the center of the Spanish furniture and ceramic industries, as well as a major center for citrus fruits and vegetables.

Seville, located on the Guadalquivir River, is the commercial center of Andalusia and is a major source of olive oil, cork, wine and other agricultural products. The free port City of Vigo, in the far northwest, is one of Europe's most important fishing and fish-canning centers.

Leading Sectors for US Exports and Investments

- **Best Prospects for Non-Agricultural Goods and Services**
 - Pollution Control and Water Resources Equipment
 - Telecommunication Services
 - Franchising
 - Telecommunications Equipment
 - Tourism
 - Electric Power Systems
 - Medical Equipment
 - Computer and Peripherals
 - Aircraft and Parts
 - Automotive Parts and Accessories
 - Architectural/Construction/Engineering Services
 - E-Commerce
 - Organic Chemicals for the Pharmaceutical Industry
 - Industrial Controls
 - Paper and Paperboard
 - Computer Software
- **Best Prospects for Agricultural Products**
 - Forestry Products
 - Wheat
 - Soybeans
 - Fisheries Products
 - Consumer Oriented Products

Forestry Products—Softwood Lumber

Interior design (joinery in particular) millwork doors, windows and balconies are traditionally

made from U.S. softwoods; therefore, demand for U.S. softwoods is closely linked to new housing construction and old home remodeling activities. Housing activity is booming with over 500,000 dwelling starts record levels during the past two years. Prospects are slower for 2001 year, with 450,000 dwelling starts at the most.

Despite the upswing of the value of the dollar, the Spanish market for U.S. softwoods increased notably in 2000 - - by 15 percent to USD 78 million. Spain continues to be one of the leading markets for U.S. softwood lumber. Demand is concentrated in one species, southern yellow pine. Major competitors include Sweden, Portugal and France. There are no major barriers to importing lumber.

Data: (1000 Cubic Meters)

Forestry Products – Softwood Lumber	1999	2000	2001	% Growth 2000 – 2001
Total Market Size	4,051	4,381	4,350	-0.70
Total Local Production	2,500	2,500	2,500	0
Total Exports	40	53	50	-6.0
Total Imports	1,591	1,934	1,900	-1.75
Imports from the U.S.	153	174	170	-2.29
Percent Imports from the U.S.	9.6	9.0	8.9	--
Exchange Rate \$1	156	181	190	--

*The above rates are based on unofficial estimates

Forestry Products—Temperate Hardwood Lumber

The demand for U.S. hardwoods is closely linked to new housing and remodeling activity since they are utilized in interior applications, especially in flooring and doors. Demand is also linked to furniture manufacturing, which in turn is linked to new housing activity and export demand. Other major uses include the production of wine barrels with oak staves, an industry which is flourishing.

Despite the upswing of the value of the dollar, U.S. hardwood lumber imports into Spain continued to grow in 2000. Demand is still concentrated in one species, white oak. For 2001, prospects are for lower U.S. hardwood lumber imports due mainly to current importers' high stocks coupled with lower expectations for future housing activity.

Competition comes from European beech and oak as well as from tropical hardwoods. U.S. price gaps make European beech very competitive in furniture applications. Eastern

European countries are increasingly exporting hardwood lumber, beech and oak in particular, to Spain.

Data: (1000 cubic meters)

Forestry Products – Temperate Hardwood Lumber	1999	2000	2001	% Growth 2000 - 2001
Total Market Size	1,067	1,137	1,110	-2.37
Total Local Production	630	630	630	0
Total Exports	15	23	20	130.4
Total Imports	452	530	500	-5.66
Imports from the U.S.	189	204	190	-6.86
Percent Imports from the U.S.	41.8	38.4	38.0	--
Exchange Rate \$1	149	181	190	--

*The above rates are based on unofficial estimates

Wheat

Boosted by a rapidly diversifying market for bakery products, Spain needs to import hard wheat to blend with its softer local supplies. This presents opportunities for exporters of U.S. Hard Red Spring. If the quality of Spanish durum is poor, there could be also interest in U.S. durum. Spain is expected to continue to import around 250,000 tons of U.S. wheat in the future. The U.S. currently has nearly half the high quality wheat market, while Canada is the other major supplier.

Data:(1000 Metric Tons)

Wheat	1999	2000	2001	% Growth 2000 – 2001
Total Market Size	7,606	8,050	7500	-6.83
Total Local Production	4,900	7,000	5100	-27.14
Total Exports	297	700	600	-14.28
Total Imports	3003	1,750	3000	71.42
Imports from the U.S.	251	225	250	11.11
Percent Imports from the U.S.	8.3	12.8	8.3	--
Exchange Rate \$1	156	181	190	--

*The above rates are based on unofficial estimates

Soybeans

The Spanish soybean market this year is expected to grow moderately. Larger production of swine and poultry and a reduced 2001 grain crop are factors boosting the demand for soybeans this year. In addition, the EU ban on the use of meat and bone meal in feeds induced by the BSE crisis will create an additional demand for soybean meal of about

300,000 metric tons. These factors will more than offset good pasture conditions and cheap grain prices during the first part of the year as well as expected lower beef production.

The BSE crisis is also contributing to alleviate the burden of disposing soybean oil surpluses generated by the soybean crushing industry. Since utilization of animal fats is now more restrictive, more soybean oil will be used as a substitute.

Imports of South American meal seem to have recently leveled off. EU proposed requirements on the labeling and traceability of GMO products used in food and feeds are, however, factors of concern.

Soybeans are one of the most important U.S. exports to Spain. The main competitors are Argentina and Brazil.

Data: (1000 Metric Tons)

Soybeans	1999	2000	2001	% Growth 2000 – 2001
Total Market Size	2,900	2,800	2,850	1.78
Total Local Production	0	0	0	0
Total Exports	0	0	0	0
Total Imports	2,900	2,800	2,850	1.78
Imports from the U.S.	1,100	1,250	1,500	20.0
Percent Imports from the U.S.	37.9	44.6	52.6	--
Exchange Rate \$1	156	181	190	--

*The above rates are based on unofficial estimates

Trade Regulations, Customs and Standards

Trade Barriers, Tariffs and Non-Tariff Barriers

Spain has not charged tariffs to the EU countries since January 1, 1993, while third-country goods, including those from the United States and Japan, are charged the EU's Common External Tariff. Since 1988, Spain has used the Harmonized System of tariff nomenclature for applying duties. U.S. goods are taxed according to the standard EU duty rate.

Spain has adhered to the GATT code since 1963. In December 1994, Spain ratified adherence to the Marrakesh accord, which concluded the Uruguay Round of international trade negotiations and established the World Trade Organization.

For agricultural products, import documentation and tariffs are exactly the same as for other

EU countries. While some agricultural commodities are duty free or subject to minimal duties, such as soybeans, sunflower seed, corn by-product and lumber, the great majority of agricultural products covered by the EU's Common Agricultural Policy (CAP) and food products are subject to high duties or variable import levies which significantly restrict access to the Spanish market.

During the Uruguay Round negotiations in 1993, the EU committed to continue the compensation it had been providing to the United States since 1987 for Spain's accession to the EU. The EU had owed the United States compensation due to Spain's breach of its GATT tariff on imports of corn and sorghum when Spain joined the CAP. The compensation came in the form of minimum import commitments for corn and sorghum, as well as tariff reductions on about 25 other products.

Trade Statistics

Trade Statistics (in USD billions)

	1999	2000	2001 (projected)
Total Spanish Exports	109.4	113.7	122.9
Total Spanish Imports	133.1	153.4	170.1
U.S. Exports to Spain	7.785	8.039	8.205
U.S. Imports from Spain	4.818	5.508	6.666

Source: Ministry of Economy and Finance's Boletín Económico and Customs Department

Great Lakes Exports to Barcelona				
SPAIN				
US Port	Foreign Port	Commodity	Metric Ton	Kilogram Weight
Chicago, IL	Barcelona	Nuclear reactors, boilers, machinery etc.; parts	2	1,645
Chicago, IL	Barcelona	Inorganic chemicals, precious and rare earth metals and radioactive compound	2	2,082
Detroit, MI	Barcelona	Electric machinery etc., sound equipment, tv equipment, parts	1	590

Detroit, MI	Barcelona	Soap etc, waxes, polish etc., candles, dental preps	1	952
Detroit, MI	Barcelona	Miscellaneous articles of base metal	2	1,838
Detroit, MI	Barcelona	Salt, sulfur, earth & stone, lime & cement plaster	18	17,626
Duluth, MN	Barcelona	Edible vegetables & certain roots & tubers	10,977	10,977,361
Duluth, MN	Barcelona	Cereals	76,281	76,281,102
Superior, WI	Barcelona	Cereals	18,528	18,528,431
Total				105,811,627

*Source: PIERS Data and U.S. Maritime Administration, Waterborne Databank 2001

Canadian Consulate



Consulat du Canada

ANNEXE 13

UNCLASSIFIED

September 23, 2002

EXT 1507 (12/93)

FACSIMILE / TÉLÉCOPIÉ

If there is any problem upon receipt of this fax, please call

S'il y a des problèmes à la réception de cette télécopie, prière d'appeler:

To/ Destinataire	Sra. Roberta Cross Cónsul y Delegada Comercial de Canadá en Barcelona	Tel Fax	93 603 9090
From/ De	Annie Gimeno Canadian Consulate-Trade Office	Tel Fax	34 93 412 7236 34 93 317 0541

No of pages including this page / Nombre de pages avec cette feuille: 1 + 12

COMMENTS/COMMENTAIRES:

Hi Robark,

We are sending you:

- 1- total Canadian exports to Spain by products ^{products} %
- 2- total Canadian imports from Spain " (value)
- 3- bilateral Trade document posted on ^{Spanish, Emba} ~~Madrid~~ website
- 4- " " " in Madrid I-drive

Regards,

Data obtained from *Statistics Canada* and the *U.S. Census Bureau (U.S. Department of Commerce)*.

Title Canadian Total Exports
Products Top 25 Products (HS6 Codes)
Note This report excludes HS codes (in Chapters 98 and 99) used to record 'Special transactions trade'. These deal mainly with low valued transactions, value of repairs to equipment, and goods returned to the country of origin.
Origin CANADA
Destination Spain
Period 5-Year Annual Trend

1997 1998 1999 2000 2001
 Value in Thousands of Canadian Dollars

880230 - AIRPLANES OF AN UNLADEN WEIGHT (2,000 - 15,000 KG)	--	--	--	53,151	187,224
071310 - PEAS - DRIED AND SHELLLED	64,657	69,412	71,457	85,782	83,120
880240 - AIRCRAFT NES OF AN UNLADEN WEIGHT (MORE THAN 15,000 KG)	--	--	--	--	60,977
470321 - CHEMICAL WOODPULP - SODA OR SULPHATE - CONIFEROUS, BLEACHED	37,554	38,803	33,874	63,872	55,721
260800 - ZINC ORES AND CONCENTRATES	90,767	49,139	45,609	35,453	53,142
100190 - MESLIN AND WHEAT NES	22,728	10,175	53,568	30,708	46,819
480100 - NEWSPRINT - IN ROLLS OR SHEETS	11,514	25,395	36,343	29,517	33,653
381512 - SUPPORTED CATALYSTS - WITH PRECIOUS METAL OR PRECIOUS METAL COMPOUNDS AS THE ACTIVE SUBSTANCE	--	--	713	9,531	20,190
841122 - TURBO-PROPELLERS - POWER EXCEEDING 1,100 KW	6,212	2,695	1,961	5,257	15,241
890392 - MOTORBOATS - OTHER THAN OUTBOARD MOTORBOATS	3,344	6,657	9,276	11,783	11,528

310420 - POTASSIUM CHLORIDE	5,735	12,192	11,155	14,853	11,097
440791 - LUMBER (THICKNESS >6MM) - OAK	12,399	10,932	9,245	7,451	10,376
071340 - LENTILS - DRIED AND SHELLLED	15,685	14,646	12,913	11,560	8,670
440799 - LUMBER (THICKNESS >6MM) - BIRCH, MAPLE, POPLAR, ASPEN AND OTHER NES	7,490	9,981	8,048	10,492	8,316
470500 - SEMI-CHEMICAL WOOD PULP	8,817	10,992	8,665	15,824	7,844
270112 - BITUMINOUS COAL - WHETHER OR NOT PULVERIZED BUT NOT AGGLOMERATED	27,504	19,310	22,766	16,569	7,601
252400 - ASBESTOS	8,140	7,795	7,015	6,395	7,216
880330 - PARTS OF AIRPLANES OR HELICOPTERS NES	10,762	8,760	5,589	4,616	7,064
381710 - MIXED ALKYL BENZENES NES	11,711	4,196	13,644	2,380	6,226
120400 - LINSEED	60	187	197	74	5,319
902130 - ARTIFICIAL PARTS OF THE BODY NES	3,057	16	50	1,736	5,103
100830 - CANARY SEED	4,193	4,170	4,094	3,799	4,602
842199 - PARTS FOR FILTERING OR PURIFYING MACHINERY AND APPARATUS FOR LIQUIDS OR GASES,	--	--	12	262	4,496
071339 - BEANS NES - DRIED AND SHELLLED	134	1,030	3,697	1,634	4,107
847790 - PARTS OF MACHINES FOR WORKING RUBBER OR PLASTICS OR MANUFACTURING PRODUCTS FROM THESE MATERIALS	1,552	2,678	2,507	4,083	4,000
SUB-TOTAL	354,017	309,163	362,395	426,783	669,653
		1			
OTHERS	242,523	269,762	267,693	236,729	195,544
		1			
TOTAL (ALL PRODUCTS)	596,540	578,921	630,088	663,511	865,197
		1			

Source of data: Statistics Canada Report Date: 23-Sep-2002



Financials	Contact Us	Help	Search	Canada Site
Home	Site Map	What's New	About Us	Registration

strategis.gc.ca

Index: A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

Trade and Investment Trade Data Online

Trade Data Online

Trade By Product (HS) - HS Codes

Trade Type ☐ Total Exports Canada/Provinces or U.S. ☒ CANADA ☐ Distribution by Province ☐ - ATLANTIC CANADA ☐ - Newfoundland Value in ☐ % Percentage ☐ Bar Graph - Vertical	Time Period ☐ Annual Trends - Latest 5 Years Trading Partner ☐ ALL COUNTRIES (Total) ☐ ALL COUNTRIES (Detailed) ☐ TOP 10 COUNTRIES ☐ Afghanistan Product Search ☐ Top 25 Products (HS6 Codes) RUN GRAPH RUN REPORT ADVANCED FUNCTIONS
---	---

Main Panel - Quick Reference

Data obtained from *Statistics Canada* and the *U.S. Census Bureau (U.S. Department of Commerce)*.

Title	Canadian Total Exports
Products	Top 25 Products (HS6 Codes)
This report excludes HS codes (in Chapters 98 and 99) used to record 'Special Note transactions trade'. These deal mainly with low valued transactions, value of repairs to equipment, and goods returned to the country of origin.	
Origin	CANADA
Destination	Spain
Period	5-Year Annual Trend

	1997	1998	1999	2000	2001
	% Percentage				
880230 - AIRPLANES OF AN UNLADEN WEIGHT (2,000 - 15,000 KG)	-	-	-	8.01%	21.64%
071310 - PEAS - DRIED AND SHELLED	10.84%	11.99%	11.34%	12.93%	9.61%
880240 - AIRCRAFT NES OF AN UNLADEN WEIGHT (MORE THAN 15,000 KG)	-	-	-	-	7.05%

470321 - CHEMICAL WOODPULP - SODA OR SULPHATE - CONIFEROUS, BLEACHED	6.30%	6.70%	5.38%	9.63%	6.44%
260800 - ZINC ORES AND CONCENTRATES	15.22%	8.49%	7.24%	5.34%	6.14%
100190 - MESLIN AND WHEAT NES	3.81%	1.76%	8.50%	4.63%	5.41%
480100 - NEWSPRINT - IN ROLLS OR SHEETS	1.93%	4.39%	5.77%	4.45%	3.89%
381512 - SUPPORTED CATALYSTS - WITH PRECIOUS METAL OR PRECIOUS METAL COMPOUNDS AS THE ACTIVE SUBSTANCE	--	--	0.11%	1.44%	2.33%
841122 - TURBO-PROPELLERS - POWER EXCEEDING 1,100 KW	1.04%	0.47%	0.31%	0.79%	1.76%
890392 - MOTORBOATS - OTHER THAN OUTBOARD MOTORBOATS	0.56%	1.15%	1.47%	1.78%	1.33%
310420 - POTASSIUM CHLORIDE	0.96%	2.11%	1.77%	2.24%	1.28%
440791 - LUMBER (THICKNESS >6MM) - OAK	2.08%	1.89%	1.47%	1.12%	1.20%
071340 - LENTILS - DRIED AND SHELLED	2.63%	2.53%	2.05%	1.74%	1.00%
440799 - LUMBER (THICKNESS >6MM) - BIRCH, MAPLE, POPLAR, ASPEN AND OTHER NES	1.26%	1.72%	1.28%	1.58%	0.96%
470500 - SEMI-CHEMICAL WOOD PULP	1.48%	1.90%	1.38%	2.38%	0.91%
270112 - BITUMINOUS COAL - WHETHER OR NOT PULVERIZED BUT NOT AGGLOMERATED	4.61%	3.34%	3.61%	2.50%	0.88%
252400 - ASBESTOS	1.36%	1.35%	1.11%	0.96%	0.83%
880330 - PARTS OF AIRPLANES OR HELICOPTERS NES	1.80%	1.51%	0.89%	0.70%	0.82%
381710 - MIXED ALKYL BENZENES NES	1.96%	0.72%	2.17%	0.36%	0.72%
120400 - LINSEED	0.01%	0.03%	0.03%	0.01%	0.61%
902130 - ARTIFICIAL PARTS THE BODY NES	0.51%	--	0.01%	0.26%	0.59%
100830 - CANARY SEED	0.70%	0.72%	0.65%	0.57%	0.53%
842199 - PARTS FOR FILTERING OR PURIFYING MACHINERY AND					

**APPARATUS FOR LIQUIDS OR
GASES,**

**071339 - BEANS NES - DRIED
AND SHELLLED**

**847790 - PARTS OF MACHINES
FOR WORKING RUBBER OR
PLASTICS OR
MANUFACTURING PRODUCTS
FROM THESE MATERIALS**

	0.02%	0.18%	0.59%	0.25%	0.47%
SUB-TOTAL	59.34%	53.40%	57.52%	64.32%	77.40%
OTHERS	40.66%	46.60%	42.48%	35.68%	22.60%
TOTAL (ALL PRODUCTS)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Source of data: Statistics Canada

Report Date: 23-Sep-2002



Last Data Update Date

**Important Notices and Disclaimers
Privacy Statement**

Canada
<http://strategis.gc.ca>

Data obtained from *Statistics Canada* and the *U.S. Census Bureau (U.S. Department of Commerce)*.

Title Canadian Imports
Products Top 25 Products (HS6 Codes)
Origin Spain
Destination CANADA
Period 5-Year Annual Trend

	1997	1998	1999	2000	2001
Value in Thousands of Canadian Dollars					
271000 - PREPARATIONS OF/NON-CRUDE PETROLEUM OILS AND OILS OBTAINED FROM BITUMINOUS MINERALS	65,337	38,628	57,136	116,068	61,593
870899 - OTHER MOTOR VEHICLE PARTS NES	47,707	54,459	71,997	40,946	61,424
690890 - TILES, CUBES AND SIMILAR ARTICLES - OTHER NES - GLAZED CERAMIC	23,699	24,717	25,004	26,208	24,117
220421 - GRAPE WINES - OTHER THAN SPARKLING (INCLUDING FORTIFIED) - 2 LITRES OR LESS	11,513	15,109	18,064	20,990	21,962
300490 - MEDICAMENTS NES - IN DOSAGE	18,527	24,510	18,494	14,706	21,828
401191 - NEW PNEUMATIC TIRES OF RUBBER - HAVING A 'HERRING-BONE' OR SIMILAR TREAD	1,000	10,939	18,348	26,725	21,819
080520 - MANDARINS, CLEMENTINES, WILKINGS AND SIMILAR CITRUS HYBRIDS - FRESH OR DRIED	21,396	13,297	20,602	27,360	20,557
721633 - SECTIONS, H - IRON/NON-ALLOY STEEL - HOT ROLLED/DRAWN/EXTRUDED - HEIGHT 80MM OR MORE	18,166	24,150	23,898	26,347	19,443
640399 - SHOES, SANDALS AND SLIPPERS - RUBBER/PLASTIC SOLES - LEATHER UPPERS	21,548	22,902	17,828	16,616	15,494

260300 - COPPER ORES AND CONCENTRATES	1,733	13,314	17,995	6,824	12,757
848340 - GEARS AND GEARING; BALL OR ROLLER SCREWS; GEAR BOXES, SPEED CHANGERS AND TORQUE CONVERTERS	4,340	5,883	5,346	7,424	11,698
070960 - PEPPERS OF THE GENUS CAPSICUM OR OF THE GENUS PIMENTA - FRESH OR CHILLED	7,445	8,847	8,453	10,726	10,169
640359 - SHOES, SANDALS AND SLIPPERS - LEATHER SOLES - LEATHER UPPERS	11,914	12,837	8,624	8,978	9,375
071120 - OLIVES (PROVISIONALLY PRESERVED BUT NOT SUITABLE FOR IMMEDIATE CONSUMPTION)	7,264	8,466	10,197	9,471	9,295
293219 - HETEROCYCLIC COMPOUNDS WITH OXYGEN HET ATOM ONLY, CONTAINING AN UNFUSED FURAN RING IN THE STRUCTURE	24,821	23,315	15,501	8,098	9,283
070200 - TOMATOES - FRESH OR CHILLED	3,430	8,180	6,475	8,649	8,936
200570 - OLIVES - PREPARED/PRESERVED WITHOUT VINEGAR/ACETIC ACID, NOT FROZEN	8,136	9,591	9,057	7,305	8,931
848180 - TAPS, COCKS, VALVES AND OTHER SIMILAR APPLIANCES, NES	7,174	10,305	7,130	12,722	8,543
730791 - FLANGES - IRON OR STEEL NES	7,975	8,606	3,723	8,087	8,262
730449 - TUBES, PIPE AND HOLLOW PROFILE - CIRCULAR - STAINLESS STEEL - NOT COLD DRAWN OR COLD ROLLED	1,307	2,935	2,987	3,993	8,220
410519 - SHEEP OR LAMB SKIN LEATHER (WITHOUT WOOL ON) - TANNED OR RETANNED NES	34	772	3,245	6,261	8,006
490199 - PRINTED BOOKS, BROCHURES, DIRECTORIES AND BOOKLETS (OTHER THAN DICTIONARIES AND ENCYCLOPEDIAS)	2,857	3,826	5,326	5,484	7,374
200590 -	4,751	5,759	9,917	6,697	7,026

**VEGETABLES/MIXTURES OF
VEGETABLES NES -
PREPARED/PRESERVED
WITHOUT VINEGAR/ACETIC
ACID, NOT FROZEN**

294110 - PENICILLINS AND THEIR DERIVATIVES (INCL SALTS THEREOF) - IN BULK	5,056	5,705	5,584	5,379	7,001
848190 - PARTS OF TAPS, COCKS, VALVES OR OTHER SIMILAR APPLIANCES	8,775	10,227	8,494	9,486	6,855
SUB-TOTAL	335,908	367,282	399,427	441,551	409,967
OTHERS	450,560	466,783	454,680	499,661	473,470
TOTAL (ALL PRODUCTS)	786,468	834,065	854,107	941,212	883,437

Source of data: Statistics Canada Report Date: 23-Sep-2002

Embassy of Spain in Canada

Return

Spain-Canada bilateral trade

Canadian imports from Spain.

Canadian customs duties are relatively high as concern Spanish products. They are close to 25% for textiles and between 25% and 23% as concerns footwear, furniture, toys, telephone equipment, etc. Around 70% of our exports in value face customs duties over 10%.

Canadian imports from Spain are mostly industrial goods, although since 1989 there has been an increase in food imports; thus, in 1988 the relative weights were 87,7% and 12,3%, respectively, whereas in 1992, 81,6% and 18,3% respectively.

As concerns the sectors pertaining to Canadian imports from Spain, between 10% and 12% correspond to the following: machinery, electrical equipment and sound and image equipment; plastics and rubber; footwear ranks third whereas prepared food, beverages and tobacco rank fourth.

The following sectors follow: chemical products, with a relative weight of 9%; common metals and manufactures with 8%; mineral products, minerals and glass manufactures, optical, musical and medical-surgical instruments and vegetable products amount to approximately 6%.

When analyzed by chapters, the most important one is footwear, legging, boots and analogous articles, with a relative weight of over 12%. Immediately after, rubber and manufacture with 10%. Machinery, electrical appliances and equipment and parts follow with 7%. Prepared vegetables and legumes: nuclear reactors, boilers, machinery; ceramic products; organic chemical products, optical instruments and appliances and photography amount to 5 to 6%.

The following sectors represent around 4%: mineral combustible, mineral oils; foundry manufactures of iron and steel; and beverages, alcoholic liquids and vinegar.

Finally, the sectors: vegetables and legumes, plants, roots; and iron and steel casting represent 2%, respectively and approximately 1% accounts for edible fruit, citrus or melon rind.

Traditionally, the Canadian provinces which import Spanish products are Ontario (over 50%), Québec, (around 35%) and British Columbia (slightly over 5%).

Canadian exports to Spain

Canadian exports to Spain are mostly raw materials and intermediate products.

However, recently, there has been a slight diversification, not only because of the surge of new commodities, but also due to the relative decrease of the weight of the three major sectors: mineral products; paper and books; and machinery, electrical equipment, sound and image equipment, although these three sectors still represent over 50%.

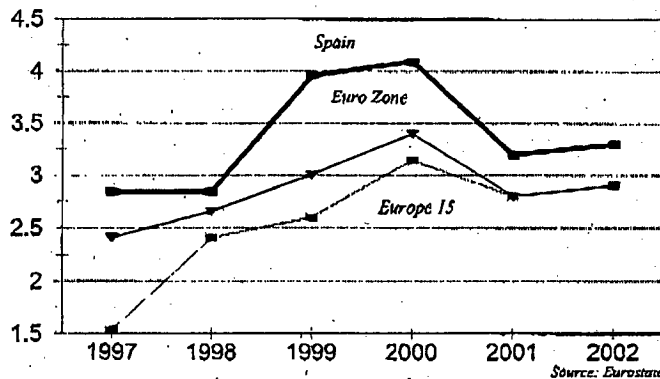
An analysis by sectors of the Canadian exports to Spain reveals that practically nine sectors represent over 70% of the relative weight. The main ones are: minerals, scoria and cinders (over 32%); iron and steel casting (8%); paper and cardboard (7%); nuclear reactors, boilers, etc., wood pulp, fish, shellfish, etc. (5%) and salt, sulphur, aerial and space navigation, copper, copper products, vegetables, plants and legumes (3%).

Canadian exports to Spain originate mainly from Ontario (appr. 23%), Quebec (appr. 20%) British Columbia (appr. 20%) and Yukon (appr. 13%).

Canada-Spain Bilateral Trade

The Spanish economy has changed substantially in recent years - it is now the 8th largest economy within the OECD and is growing faster than most OECD countries. In absolute terms, Spain's economy is the same size as Canada's. Also like Canada, high tech has become significant in Spain's economy - the electronics, communications and internet sectors are growing at a rate of 21% and in 1999 they generated more than Cdn\$ 80 billion or 10% of GDP. In the last 4 years, Spain's GDP growth was always higher than the Euro Zone and Europe 15 average (Eurostat forecasts the same situation for 2001 and 2002).

GDP Spain, Euro Zone, and Europe 15
In % of change



Canada's bilateral trading relationship with Spain is rebounding after the public relations setback

caused by the Estai case in 1995. Canada and Spain are recognizing each other as viable partners, and significant investments and sales in 1999 and 2000 are leading a wave of commercial exchanges. Minister Pettigrew's Team Canada trade mission in October 2000 emphasized Canada's intent to increase trade, particularly in sectors of the knowledge-based economy.

From 1996 to 2000, bilateral trade increased by 33% from Cdn\$1.2 billion to Cdn\$1.598 billion, up some 7.7% over 1999. During the same period, Canadian exports to Spain increased by 27% and Spanish exports to Canada increased by 37%.

Spain: a growing market for Canadian interests:

Spain is presently Canada's 17th largest export market, representing Cdn\$ 656.1M worth of sales in 2000, according to Statistics Canada. Canadian exports have been growing and diversifying, and are estimated to be much greater than the figures captured by StatsCan. Trade levels have been bolstered by a number of major sales in the past year including Bombardier's sale of 44 Regional Jets and Nortel Network's major sales in 2000/2001, and by healthy and increasing Canadian investments in Spain.

Neither do Canadian statistics capture the strong services export sector nor the goods entering Spain through third countries such as France and Holland. Official Spanish sources, which are more likely to capture these export sales, value Canadian exports at Cdn\$ 896.8M.

Echoing the growth in Spain's high tech sector, the recent significant exports are of innovative products based on Canadian science and technology. By encouraging this trend, Canada should expect to increase its exports to a level merited by an economy the size of Spain's. In 2001/02,

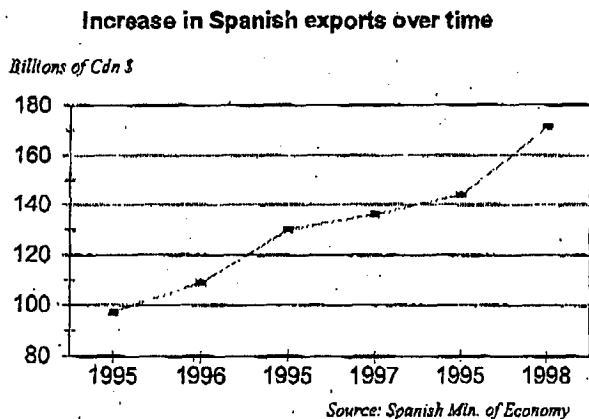
Canada's priority sectors for promoting export sales are: information and communications technology, transportation, biotechnology, environment, housing and construction, forestry products and services.

At present, Canada's main exports to Spain are aeronautics, telecommunications, vegetables, wood pulp, ores/slag/ash, paper products, machinery, electric machinery, wood and miscellaneous grain, seeds, and fruit.

Canada: also a growing market for Spanish interests:

Canada imported Cdn\$ 943M of Spanish goods in 2000, according to the Spanish government. In the same year, Canada ranked as Spain's 28th most important export destination. Their main exports to Canada were machinery, vehicles, footwear, organic chemicals, iron and steel, mineral fuel and vegetables.

Since joining the European Union, Spain has experienced sweeping changes in foreign trade. The restructuring of Spain's industries over the last decade has contributed to the growth in Spanish exports, increasing Spain's share of world trade. Spanish exports increased from Cdn\$ 97.3B in 1995 to Cdn\$ 171.1B in 2000.



Spain's main trading partners are EU countries, representing 70.9% of total exports and 63.2% of total imports. Latin American countries make up for 6% of Spanish exports and 4.1% of imports, while the US accounts for 4.8% of exports and 5.2% of its imports. Nearly 40% of Spanish exports are high value-added industrial products, clearly showing the strength of the Spanish economy and the widespread use of advanced technology.

In the services sector, retailing, tourism, banking and telecommunications all make a crucial contribution to economic activity. The tourist industry is especially important - Spain is now one of the most popular tourist destinations in the world. In the agricultural sector, Spain is a particularly important producer of wine, olive oil, fruit and vegetables. The construction sector accounted for 8.8% of GDP in 2000 and the industrial sector's share of national income stands at 21.7% in 2000. Spain's most prominent manufacturing industry is vehicle production, which accounts for about 6% of GDP and exports more than 80% of its output, making it one of the leading vehicle manufacturers in Europe.

Profil socio-économique - Espagne

QUÉBEC

Présentation

Capitale, chef-lieu	Royaume d'Espagne
Fête nationale	Madrid
Nom, adjectif	Jour national, 12 octobre
Langue	Espagnol, ole
	Officielle nationale : espagnol (ou castillan); officielles régionales : basque (euskera); catalan; galicien; valencien

Superficie	km ²	505 000
------------	-----------------	---------

Démographie

Population	millions	39,8 (2001)
Densité	hab./km ²	78,8 (2001)
Croissance annuelle	%	0,1 (2000)
Taux de natalité	‰	9,3 (1999)
Taux de mortalité	‰	9,5 (1999)
0-14 ans	%	15,2 (1999)
65 ans et plus	%	16,6 (1999)
Urbaine	%	77,4 (1999)
Migration nette		

Indicateurs sociaux

Indic. du développement humain	n	0,908 (1999)
Rang mondial	n	21 (1999)

Revenus

Indice de Gini	n	32,5 (1990)
Part des 20 % les moins riches	%	7,5 (1990)
Part des 20 % les plus riches	%	40,3 (1990)

Éducation

Dépenses totales	% du PIB	5,7 (1997)
Alphabétisation des adultes	%	97,6 (1999)
Hommes adultes	%	98,5 (1999)
Femmes adultes	%	96,7 (1999)
Scolarisation 1 ^{er} degré	% de l'âge concerné	107,2 (1997)
Scolarisation 2 ^e degré	% de l'âge concerné	119,6 (1996)
Scolarisation 3 ^e degré	% de l'âge concerné	51,4 (1996)

Santé

Dépenses totales	% du PIB	7,1 (1998)
Dépenses par habitant	\$ US PPA	1 218 (1998)
Médecins	‰	4,4 (1998)
Infirmiers	‰	
Lits d'hôpitaux	‰	3,9 (1996)
Durée d'hospitalisation	j	10,0 (1990-98)
Espérance de vie, hommes	années	74,8 (1998)
Espérance de vie, femmes	années	82,2 (1998)
Mortalité infantile	‰	5,0 (1997)

Consom. d'énergie par habitant	kgep	2 865 (1998)
--------------------------------	------	--------------

Culture et communication

Diffusion des journaux quotidiens	‰	100,1 (1996)
Abonnés au câble	‰	13,3 (1999)
Ordinateurs reliés à Internet	‰	21,0 (2000)

Profil socio-économique - Espagne

Économie

Devise	monnaie	Euro	
Taux de change courant	monnaie locale/\$ US	1,1494	(2002-02)
Taux de change, PPA	monnaie loc./\$ US PPA	0,7720	(2001)
Produit intérieur brut (PIB)	milliards \$ US	582,6	(2001)
	milliards \$ US PPA	843,0	(2001)
Croissance réelle : un an	%	2,7	(2001)
Croissance réelle : moy. 5 ans	%	3,9	(1997-2001)
Par habitant	\$ US PPA	21 175	(2001)
Agriculture, forêt, pêche	%	3,5	(2000)
Industrie, construction, serv. publ.	%	29,2	(2000)
Services	%	67,3	(2000)
Population active	millions	16,8	(2000)
Croissance	%	2,5	(2000)
Hommes	%	59,5	(2000)
Femmes	%	40,5	(2000)
Emploi : agriculture, forêt, pêche	%	6,8	(2000)
Emploi : industrie, construction	%	31,0	(2000)
Emploi : services	%	62,2	(2000)
Chômage : mensuel	%	12,9	(2002-02)
Chômage : annuel	%	13,0	(2001)
Chômage : moyenne 5 ans	%	16,4	(1997-2001)
Chômage durant 12 mois et plus	%	47,6	(2000)
Taux d'inflation			
Un an	%	2,3	(2002-02)
Moyenne 5 ans	%	2,6	(1997-2001)
Taux d'intérêt prêteur moyen	%	4,2	(2002-01)
Réserve monétaire totale	millions \$ US	35 726,6	(2002-02)
Or seulement	millions \$ US	4 996,0	(2002-02)
Comptes nationaux			
Dépenses des ménages	% du PIB	59,2	(2000)
Dép. des administr. publiques	% du PIB	17,4	(2000)
Excéd. ou déficit (cptes publ.)	% du PIB		
Dettes totales (comptes publics)	% du PIB	55,6	(1997)
Formation brute de capital fixe	% du PIB	25,3	(2000)
Épargne brute	% du PIB	23,4	(1999)
Dettes extérieures totales	% du PIB		
Solde des transactions courantes	% du PIB	-2,1	(1999)
Solde des biens et services	% du PIB	-1,1	(1999)
Autres rev. nets de l'étranger	% du PIB	-1,1	(1999)
Investis. totaux à l'étranger	% du PIB	18,3	(1999)
Investis. directs à l'étranger	millions \$ US	35 248,5	(1999)
Investis. totaux de l'étranger	% du PIB	16,4	(1999)
Investis. directs de l'étranger	millions \$ US	9 320,8	(1999)
Dépenses de la défense	% du PNB	1,5	(1997)
Dép. en recherche et développ.	% du PIB	0,9	(2000)
Aide économique internat. reçue	% du PIB	-0,2	(1998)

Profil socio-économique - Espagne

Commerce international

Exportations	millions \$ US	116 635,8 (1999)
	% du PIB	19,4 (1999)
Manufacturières	% des export. totales	81,0 (1999)
Haute technologie	% des export. manuf.	7,9 (1996)
Au Québec	milliers \$ US	219 796,8 (2001)
Au Canada	milliers \$ US	571 355,4 (2001)
Principaux clients	% en 1999	France (19,1); Allemagne (12,9); Portugal (9,7); Royaume-Uni (9,5); Italie (8,9); États-Unis (4,4)
Principaux produits exportés	% en 1999	Véhicules autom. pour transp. de personnes (14,8); Pièces pour véhicules automobiles (5,2); Véhicules de transport de marchandises (2,7); Chaussures (1,7); Autres légumes frais (1,6); Briques, tuiles, etc. en céramiq. non réfr. (1,5)
Principaux produits exportés au Québec	% en 2001	Autres dérivés du pétrole et du charbon (11,1); Autres minerais, conc. et déchets métall. (4,6); Autres boissons (3,8); Autre matériel de transport (3,7); Profilés de construction et palplanches (3,4); Oranges, mandarines, tangerines, frais (3,1)
Principaux produits exportés au Canada	% en 2001	Pièces de véhic. autom., sauf moteurs (9,2); Autres dérivés du pétrole et du charbon (6,1); Prod. chimiques organiques (4,3); Autre matériel de transport (3,5); Autres boissons (3,3); Profilés de construction et palplanches (2,9)
Importations	millions \$ US	156 586,2 (1999)
	% du PIB	26,0 (1999)
Manufacturières	% des import. totales	78,6 (1999)
Du Québec	milliers \$ US	188 145,8 (2001)
Du Canada	milliers \$ US	536 299,6 (2001)
Principaux fournisseurs	% en 1999	France (18,6); Allemagne (16); Italie (9,9); Royaume-Uni (8,9); Belgique-Luxembourg (4,8); États-Unis (4,6)
Principaux produits importés	% en 1999	Véhicules autom. pour transp. de personnes (8,1); Pièces pour véhicules automobiles (5,1); Huiles brutes de pétrole (4,5); Pièces pour radio, téléviseurs, téléph., etc. (2,6); Pièces pour autres moteurs (2,4); Machines pour traitement de l'information (1,9)
Principaux produits importés du Québec	% en 2001	Avions complets y compris moteurs (51,5); Bois d'oeuvre, feuillus (6,1); Moteurs d'avions et leurs pièces (5,7); Navires, bateaux et pièces (3,8); Papier journal (3,1); Amiante, non ouvré (2,5)
Principaux produits importés du Canada	% en 2001	Avions complets y compris moteurs (29,9); Légumes et préparat. de légumes (9); Pâte de bois et pâte similaire (8,1); Minerais, conc. et déchets de zinc (6,4); Blé (4,9); Papier journal (4,1)

Profil socio-économique - Espagne

Données politiques

Nature de l'État

Monarchie constitutionnelle: 17 communautés autonomes et deux villes autonomes (Ceuta et Melilla) dans une Espagne unie et indissoluble

Nature du Régime

Parlementaire

Gouvernants

Chef de l'État

Roi Juan Carlos I de Borbón

Chef du gouvernement

Premier ministre José María Aznar (PP)

Ministre des affaires étrangères

Josep Piqué i Camps

Ministre du commerce

Partis politiques membres du gouvernement

Parti populaire (PP, conservateur)

Échéances électorales ou institut.

Participation aux organisations internationales

AfDB, AsDB, Australia Group, BIS, CCC, CE, CERN, EAPC, EBRD, ECE, ECLAC, EIB, EMU, ESA, EU, FAO, IADB, IAEA, IBRD, ICAO, ICC, ICFTU, ICRM, IDA, IEA, IFAD, IFC, IFRCS, IHO, ILO, IMF, IMO, Inmarsat, Intelsat, Interpol, IOC, IOM (observateur), ISO, ITU, LAIA (observateur), NATO, NEA, NSG, OAS (observateur), OECD, OPCW, OSCE, PCA, UN, UNCTAD, UNESCO, UNHCR, UNIDO, UNMEE, UNMIBH, UNMIK, UNTAET, UNU, UPU, WCL, WEU, WHO, WIPO, WMO, WTO, WTrO, ZC

Représentation du Canada

Ambassade Édif. Goya, 35 Nuñez de Balboa, 28001 Madrid, Espagne
Tél. : (34 91) 423-3252 Téléc. : (34 91) 423-3251
Courriel : mdrid@dfait-maeci.gc.ca

Représentation au Canada

Ambassade 74, avenue Stanley, Ottawa, K1M 1P4, Canada
Tél. : (613) 747-2252 Téléc. : (613) 744-1224
Adresse Web : www.docuweb.ca/spainincanada

Représentation du Québec

Bureau Passeig De Gracia, 16-6e D, 08007, Barcelone, Espagne
Tél. : 011-34-93-481-3188 Téléc. : 011-34-93-318-8609
Courriel : qc.barcelone@mri.gouv.qc.ca

Représentation au Québec

Consulat général 1, place Westmount, bureau 1456
Westmount (Québec) H3Z 2P9
Tél. : (514) 935-5235 Téléc. : (514) 935-4655
Courriel : consular@total.net

Sources

Agences statistiques fédérales des États-Unis, Banque mondiale, Fonds monétaire international, Institut de la statistique du Québec, L'état du monde, Ministère des Relations internationales du Québec, Organisation de coopération et de développement économiques, Organisation des Nations Unies, Statistique Canada.


Port de Barcelona

Autoritat Portuària de Barcelona

Welcome to the Port de Barcelona!

For more than 500 years, the Port of Barcelona has been harboring and serving navigators from all over the world. Now that new spaces are being opened up for navigation, we want to be there too. So, today you've docked at our new "wharf": the Port of Barcelona website.

You'll find plenty of information and services here. If you want to know which ports we are linked up with, the pages of Regular Lines will show you the links and the shipping companies connected with them. Perhaps you want to know whether a ship or a consignment of cargo has arrived at our port: you can check in Calls and Consignments. If you are interested in our efforts to simplify and automate the flow of documentation associated with maritime trade, you will find useful information and documents in the Commission section.

You can also take a glance at our history in the Photographs section and if you like, you can enter other websites of interest regarding ports and maritime trade. These are just some of the services you'll find here, but call in regularly because we'll be expanding and improving our Internet service, just as we do every day in the port.

The Port of Barcelona is one of the biggest on the Mediterranean with a natural *hinterland* of more than 20 million inhabitants and we want it to be Southern Europe's main port of entry for goods. We are consolidating this by working hard to improve the quality of service and goods security and we are promoting intermodal transport through our direct connection with Europe's road and rail networks.

This new service is an open link to make us more accessible to our customers and users and to make the Port of Barcelona a familiar face in cyberspace, which, at the end of the 20th century, is changing the way we understand the world. Enjoy your visit and come back whenever you like.

Joaquim Tosas i Mir
President

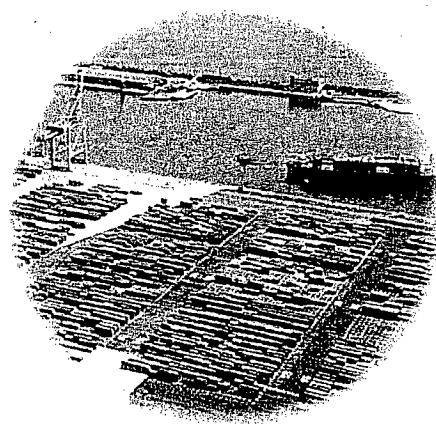
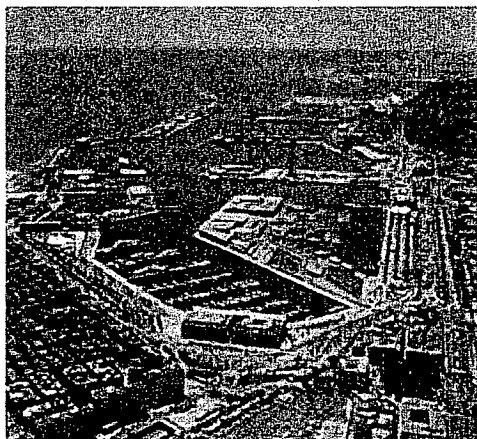


Port de Barcelona

Autoritat Portuària de Barcelona

Location

The Port of Barcelona is located on the east coast of northeastern Spain in the Region of Catalonia, approximately 75 miles south of the French border. It is situated on the north coast of the Balearic Sea, and is positioned between the mouths of the Llobregat and Besos rivers. It is the largest Spanish port on the Mediterranean Sea with a natural hinterland of more than 20 million inhabitants. The facilities of the inner harbor are located in an artificial harbor bounded on the eastern, seaward side by a breakwater, Dique del Este, which is approximately 2 mi long. A second breakwater, Nuevo Contradique, protects the western half of the southern part of the port adjacent to the port entrance. Transverse moles divide the inner harbor into several basins.



Cruise Industry

As a Mediterranean city, Barcelona enjoys an ideal climate for tourism all the year round. Its waterfront has become, if not, the most visited place in Europe and the city heart beats in unison with the sea.

The possibilities in the area are limitless. Tourist sights extend beyond the city limits, with many other destinations to enjoy visiting. Beaches, mountains, countryside, cities-are all within tourist reach.

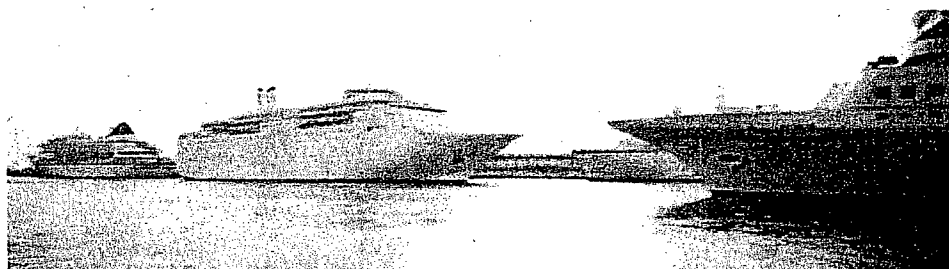
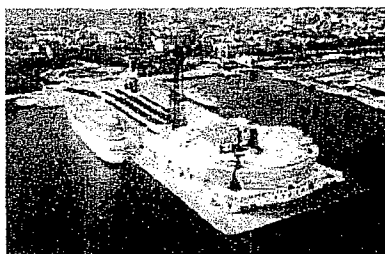
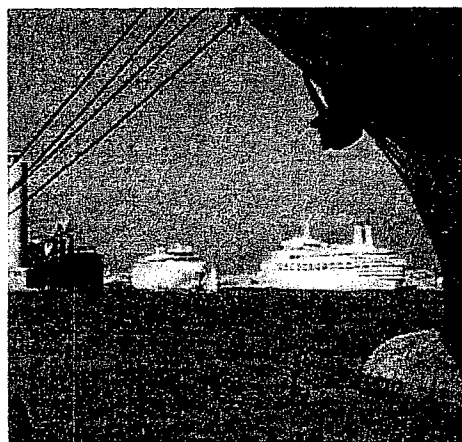
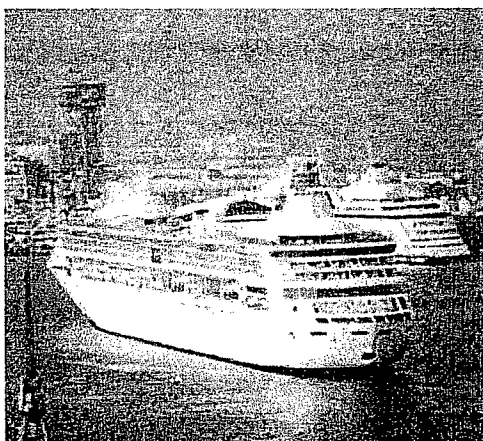
Ever since the 1992 Olympic Games, the Port of Barcelona has become even more familiar with cruising passengers needs and strives to meet them fully. The Port offers seven international terminals well appointed to accommodate over 600,000 visitors. The Port can also provide simultaneously daily services to up to ten ships irrespective of their technical characteristics, and it is constantly improving its facilities for the future arrival

of the world's largest vessels. The opening of the new access into the leisure area of the port from the sea thus avoiding the commercial traffic will mean that maneuvering and dockings at the World Trade Center terminals will be completely risk free.

Permanently concerned with safety and rescue operations, the port systematically conducts simulations and exercises to continually improve them. Its terminals are fitted with all the equipment recommended by IMO and have been highly rated by the U.S. Coast Guard inspection officers.

The Port provides every type of service required by ships, passengers, and agents alike because Barcelona prides herself of having an excellent team of professionals. One of the strongest assets is the human factor. Literally thousands of people are day and night actively at work to provide the Cruise Industry with the best agents, hostesses, security personnel and tourist guides.

In the last four years, Barcelona has received several awards from *Dream World Cruise Destination* magazine as recognition of efforts made toward s being recognized as base port for cruise ships.





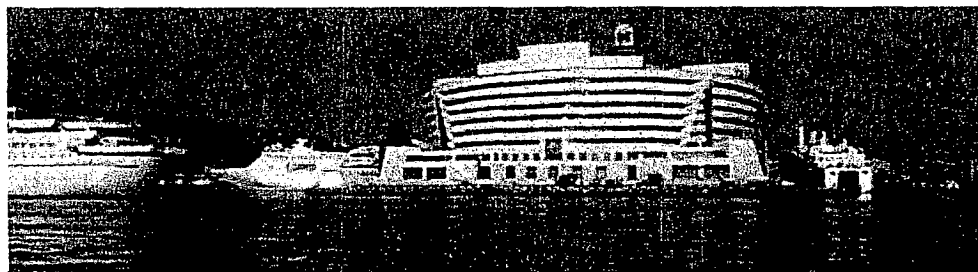
WTC Barcelona, situated at the end of the Barcelona Wharf (Moll de Barcelona) in the Old Port, enjoys an almost unbeatable position. Its sea views and its location in the historic center of Barcelona, very close to the headquarters of companies, businesses and official bodies, mean that it is indeed a very attractive place to do business. You have here the entire infrastructure that World Trade Centers afford you, so that doing international business transactions is made easy.

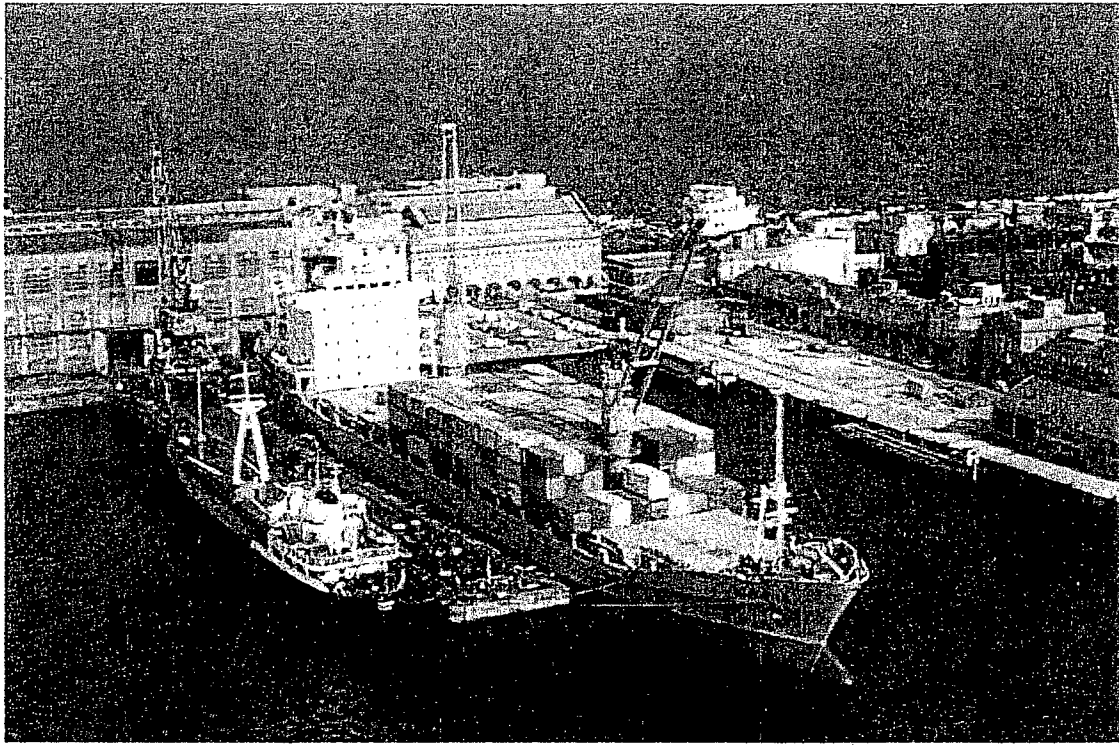
Barcelona's interesting geographical location, which is also a gateway to Europe as well as to the rest of the Mediterranean, and its pleasant temporal climate (with an annual average temperature of 19° Celsius) means that it is the perfect place to do business. In the last few years many large multinational companies that have set up in Europe have chosen Barcelona because it offers so many advantages.

World Trade Center (WTC) Barcelona is located in the Old Port (Port Vell) in the city, which has established itself in the last few years as a privileged gateway for business in the South of Europe.

WTC Barcelona offers business people the possibility of locating their company in offices, measuring up from 40 square meters, which are equipped with a telecommunications network.

As a member of the World Trade Centers Association (WTCA), which encompasses 340 centers in over a hundred countries, WTC Barcelona affords companies access to a modern telecommunications system that brings within easy reach business products, services and opportunities from half a million companies around the world.







[HOME](#)

[ABOUT ASA](#)

[CURRENT NEWS & EVENTS](#)

[E-NEWSLETTERS](#)

[SOY INFO](#)

[EXPORT REPORTS](#)

[PRICE & STATISTICS](#)

[SOY PRODUCTS SUPPLIERS](#)

[TECHNICAL INFORMATION](#)

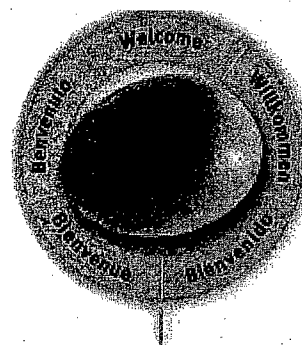
[LINKS](#)

[SITEMAP](#)

[ASA WEBSITE SEARCH](#)

contact us:

ASA
Rue du Luxembourg 16 b
1000 Brussels - Belgium
u(Tel : +32.02.548.93.85
Fax: +32.02.502.68.66
Email: soyabru@coditel.net



SUBSCRIBE TO OUR FREE NEWSLETTERS:
Soybean Update, Soyfoods, Soymeal Report and Weekly Report

Check Soybean update - Soyfoods - Soymeal report - Weekly Report

Have you already checked our latest news?

This weeks soy prices SOYFOODS AUTUMN 2002

American Farmers rebut GM "myths"

Let the Facts speak for themselves (370 KB Download)

New Health Claim for Soya Protein (22 KB Download)

Soy Nutritional Quality and its Role in Preventing and Treating
Chronic Disease (3 MB Download)





ABOUT ASA



[HOME](#)

[ABOUT ASA](#)

[CURRENT NEWS & EVENTS](#)

[E-NEWSLETTERS](#)

[SOY INFO](#)

[EXPORT REPORTS](#)

[PRICE & STATISTICS](#)

[SOY PRODUCTS SUPPLIERS](#)

[TECHNICAL INFORMATION](#)

[LINKS](#)

[SITEMAP](#)

[ASA WEBSITE SEARCH](#)

contact us:

ASA
Rue du Luxembourg 16 b
1000 Brussels - Belgium
u(Tel : +32.02.548.93.85
Fax: +32.02.502.68.66
Email: soyabru@coditel.net



The American Soybean Association (ASA) is non-profit, farmer-controlled organisation to strengthen soybeans as a viable crop. Our aim is to ensure an ongoing demand from food and feed processors for this most valuable raw material. ASA encourages the development and promotion of soy-based products. Besides informing our members of what is happening in the soybean markets of the world, we also promote the use of US soybeans and soybean products. Within the USA we foster research which will improve the genetic material available for planting, fund trial work to advance cultivation techniques and supply the resources needed to help increase the range of soy-based products available in the global market.

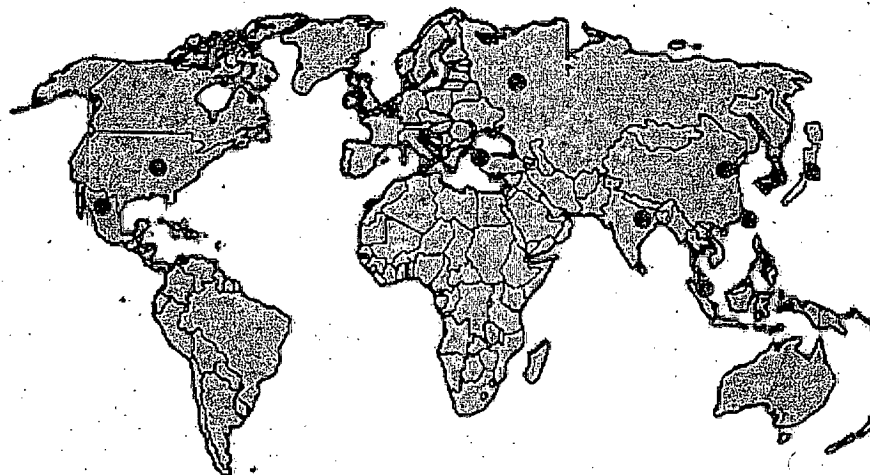
Under the administrative arm of the United Soybean Board (USB), US soybean farmers fund promotional activities through a contribution-based on the value of soybeans. This fund, known as "Checkoff", supports research and marketing of soybeans. ASA works for and is responsible to USB, managing promotional projects on its behalf. Of total funds collected under the "Checkoff" scheme, the majority is used to boost the sale of soybeans and soybean products abroad. In 1997 the United Soybean Board along with the US Foreign Agriculture Service (FAS) funded over 400 market development projects in more than 70 countries throughout the world. A considerable number of those projects were carried out by ASA in Europe.

Under the administrative arm of the United Soybean Board (USB), US soybean farmers fund promotional activities through a contribution-based on the value of soybeans. This fund, known as "Checkoff", supports research and marketing of soybeans. ASA works for and is responsible to USB, managing promotional projects on its behalf. Of total funds collected under the "Checkoff" scheme, the majority is used to boost the sale of soybeans and soybean products abroad. In 1997 the United Soybean Board along with the US Foreign Agriculture Service (FAS) funded over 400 market development projects in more than 70 countries throughout the world. A considerable number of those projects were carried out by ASA in Europe.





Click on the countries for the addresses



[HOME](#)

[ABOUT ASA](#)

[CURRENT NEWS & EVENTS](#)

[E-NEWSLETTERS](#)

[SOY INFO](#)

[EXPORT REPORTS](#)

[PRICE & STATISTICS](#)

[SOY PRODUCTS SUPPLIERS](#)

[TECHNICAL INFORMATION](#)

[LINKS](#)

[SITEMAP](#)

ASA WEBSITE SEARCH

contact us:

ASA
Rue du Luxembourg 16 b
1000 Brussels - Belgium
t(Tel : +32.02.548.93.85
Fax: +32.02.502.68.66
Email:soyabru@coditel.net



[HOME](#)

[ABOUT ASA](#)

[CURRENT NEWS & EVENTS](#)

[E-NEWSLETTERS](#)

[SOY INFO](#)

[EXPORT REPORTS](#)

[PRICE & STATISTICS](#)

[SOY PRODUCTS SUPPLIERS](#)

[TECHNICAL INFORMATION](#)

[LINKS](#)

[SITEMAP](#)

ASA WEBSITE SEARCH

contact us:

ASA
Rue du Luxembourg 16 b
1000 Brussels - Belgium
u(Tel : +32.02.548.93.85
Fax: +32.02.502.68.66
Email: soyabru@coditel.net

Export Sales

Soybean

<http://www.fas.usda.gov/export-sales/soybeans.htm>

Soybean Meal

<http://www.fas.usda.gov/export-sales/soymeal.htm>

Soybean Oil

<http://www.fas.usda.gov/export-sales/soyoil.htm>



HOME

ABOUT ASA

CURRENT NEWS & EVENTS

E-NEWSLETTERS

SOY INFO

EXPORT REPORTS

PRICE & STATISTICS

SOY PRODUCTS SUPPLIERS

TECHNICAL INFORMATION

LINKS

SITEMAP

ASA WEBSITE SEARCH

contact us:

ASA
Rue du Luxembourg 16 b
1000 Brussels - Belgium
u/ Tel : +32.02.548.93.85
Fax: +32.02.502.68.66
Email: soyabru@coditel.net

AMERICAN SOYBEAN ASSOCIATION (ASA)

12125 Woodcrest Executive Drive
St Louis MO 63141-5009
USA
Tel : +1.314.576.17.70
Fax: +1.314.576.27.86
E-mail : bcallanan@soy.org
URL : www.SoyGrowers.com

UNITED SOYBEAN BOARD (USB)

16305 Swingley Ridge Road
Chesterfield, MO 63017
USA
Tel : +1.314.530.17.70
Fax: +1.314.530.15.60
URL : www.unitedsoybean.org

CHICAGO BOARD OF TRADE (CBOT)

Contact : Mrs Suzanne WALLACE
52-54 Gracechurch Street
London EC3V 0EH
UK
Tel : +44.207.929.00.21
Fax: +44.207.929.05.58
E-mail : swal50@cbot.com
URL : www.cbot.com

**CENTRE TECHNIQUE DES INDUSTRIES DES OLEAGINEUX METROPOLITA
(CETIOM)**

Contact : Mr A. POUZET
12, avenue George V
75008 Paris
France
Tel: +33.1. 40 69 49 70
Fax: +33.1. 40 69 49 41
E-mail: pouzet@cetiom.fr
URL : www.cetiom.fr

DUTCH PRODUCT BOARD MARGARINE, FATS & OILS (MVO)

Contact: Ronald Hiel
Ampèrelaan 4 D
2289 CD Rijswijk
The Netherlands
Tel : +31.70.319 51 03
Fax: +31.70.319 5196
E-mail: info@agro.mvo.nl
URL : www.agro.nl/mvo

EC SEED CRUSHERS' AND OIL PROCESSORS FEDERATION (FEDIOL)

Contact : Mr Pascal COGELS, Director General
Avenue de Tervuren 168
1150 Brussels
Belgium
Tel : +32.2.771.53.30
Fax: +32.2.771.38.17
E-mail : fediol@fediol.be
URL : www.fediol.be

EUROPABIO

The European Association for Bioindustries
Contact: Hugo Schepens
6 avenue de l'Armée
1040 Brussels

177

Belgium
Tel : +32.2.735.03.13
Fax: +32.2.735.49.60
E-mail : mail@europa-bio.be
URL : www.europa-bio.be

EUROPEAN VEGETABLE PROTEIN FEDERATION (EUVEPRO)

Contact: Noëlle Vonthron
Avenue de Roodebeek 30
1030 Brussels
Belgium
Tel : +32.2.743 87 47
Fax: +32.2.736.81.75
E-mail : euvepro@sia-dvi.be
URL: www.euvepro.org

FEDERATION EUROPEENNE DES FABRICANTS D'ALIMENTS COMPOSES (FEFAQ)

Contact : Mr Alexander DÖRING, Secretary General
223 rue de la Loi , box 3
1040 Brussels
Belgium
Tel : +32.2.285.00.50
Fax: +32.2.230.57.22
E-mail: fefac@fefac.org
URL: www.fefac.org

FEDERATION FRANCAISE DES PRODUCTEURS D'OLEAGINEUX ET PROTEAGINEUX (FOP)

Contact: Xavier Beulin, President
Philippe Dusser, Director Econ. & International Affairs
12 avenue George V
75008 Paris
France
Tel : +33.1.40 69 48 80
Fax: +33.1.47 23 02 88
E-mail : p.dusser@prolea.tm.fr

THE FEDERATION OF OILS, SEEDS AND FATS ASSOCIATIONS LTD (FOSF/ International)

Contact : Mr Stuart LOGAN, Chief Executive
20 St Dunstan's Hill
London EC3R 8HL
UK
Tel : +44.207.283.55.11
Fax: +44.207.623.13.10
E-mail : contact@fosfa.org
URL : www.fosfa.org

THE GRAIN AND FEED TRADE ASSOCIATION (GAFTA)

Contact: Pamela Kirby-Johnson, Director General
Gafta House, 6 Chapel Place, Rivington street
London EC2A 3SH
UK
Tel : +44.207.814.96.66
Fax: +44.207.814.83.83
E-mail : post@gafta.com
URL : www.gafta.com

INTERNATIONAL FEED INDUSTRY FEDERATION (IFIF)

Contact : Roger GILBERT, Secretary General
214 Prestbury road
Cheltenham Glos GL52 3ER
UK
Tel : +44.1242.579.570
Fax: +44.1242.579.111

TEL: +32.2.772.33.53

E-mail : 100544.2147@compuserve.com

URL : www.seven.net/IFIF/index.html

**INTERNATIONAL MARGARINE ASSOCIATION OF THE COUNTRIES OF EUR
(IMACE)**

Contact : Mrs I. Herreman, Secretary General

Avenue de Tervuren 168

1150 Brussels

Belgium

Tel : +32.2.772.33.53

Fax: +32.2.771.47.53

E-mail : imace.ifma@popost.eunet.be

NATIONAL OILSEED PROCESSORS ASSOCIATION (NOPA)

Contact : Mr. Allen JOHNSON

1255 23rd street

NW Washington DC 20037

USA

Tel : +1.202.452.80.40

Fax: +1.202.835.04.00

E-mail : nopa@nopa.org

URL : www.nopa.org

SOYA PROTEIN ASSOCIATION (SPA)

Contact: Mr Dominic Dyer

6 Catherine street

WC2B 5JJ London

UK

Tel: +44.207.420 7110

Fax: +44.207.836 0580

E-mail: dominic.dyer@fdf.org.uk

URL : www.soyahealth.net

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA)

1400 Independence avenue

Washington DC, 20259-1060

USA

E-mail : fasinfo@fas.usda.gov

URL : www.fas.usda.gov

VERBAND DEUTSCHER OELMUEHLEN

Contact : Ms Petra Sprick, Secretary General

Am Weidendamm 1A

10117 Berlin

Germany

Tel : +49.30.726 25 900

Fax: +49.30.726 25 999

E-mail: info@oelmuehlen.de

URL: www.oelmuehlen.de

**VERENIGING VAN NEDERLANDSE FABRIKANTEN VAN EETBARE OLIE EN
VETTEN (VERNOF)****Dutch Seed Crushers and Oil Processors Association**

Contact: Drs. C.J.M. MEERSHOEK

Ampèrelaan 4 E

2289 CD Rijswijk

The Netherlands

Tel : +31.70.390.52.63

Fax: +31.70.319.13.29

E-mail: secretariaat@vernof.nl



HOME

ABOUT ASA

CURRENT NEWS & EVENTS

E-NEWSLETTERS

SOY INFO

EXPORT REPORTS

PRICE & STATISTICS

SOY PRODUCTS SUPPLIERS

TECHNICAL INFORMATION

LINKS

SITEMAP

ASA WEBSITE SEARCH

contact us:

ASA
Rue du Luxembourg 16 b
1000 Brussels - Belgium
u(Tel : +32.02.548.93.85
Fax: +32.02.502.68.66
Email: soyabru@coditel.net

OTHER INTERESTING LINKS

GENERAL SOYBEAN SITES

<http://www.talksoy.com/>
Site of the United Soybean Board

<http://www.ag.uiuc.edu/~stratsoy/new/>
The Stratsoy Site

<http://www.soyatech.com>
Publisher of Soya and Oilseed Bluebook

<http://www.soyfoods.com/soyfoodsdescriptions/descriptions.html>
U.S. Soyfoods Directory

<http://www.agron.iastate.edu/soybean/history.html>
The Soybean History by the Iowa State University

<http://www.pbarnes.demon.co.uk/>
Editor of "Lipid Technology"

SOYA AND YOUR HEALTH

<http://www.ag.uiuc.edu/~stratsoy/soyhealth/>
The Soy and Human Health World Wide Web Home Page, where news, research additional information on nutritional advantages of soy are reported.

<http://www.siu.edu/~tw3a/cfarsoy.htm>
Soy Phytoestrogens : Effects on Physiology and Health

<http://www.ag.uiuc.edu/~stratsoy/soyhealth/book.html>
How Soyfoods can Lower Your Cholesterol & Reduce Your Risk of Heart Disease, cancer

<http://www.ag.uiuc.edu/~food-lab/soy/soy.html>
The Health Benefits of Soy

THE BIOLOGY OF THE SOYA CROP

<http://www.agron.iastate.edu/soybean/beangrows.html>
To get an understanding on how the soybean plant develops

<http://www.aphis.usda.gov/biotech/soybean.html>
The biology of the soya crop

<http://www.umn.edu/~djwesten/Bj.html>
The biology of the soya crop

<http://www.cfia-acia.agr.ca/english/plant/pbo/t11096e.html>

provides background information on the biology of *Glycine max* (L.) Merrill, its ce of origin, its related species and the potential for gene introgression from *G. max* relatives, and details of the life forms with which it may interact.

SOYA PESTS AND DISEASES

http://www.isis.vt.edu/~fanjun/text/Link_pest19.html

Soybean Insect Pests

<http://ipmwww.ncsu.edu/AG271/soybeans/soybeans.html>

Soybean Insect Pests by the North Carolina Cooperative Extension Service

http://ipmwww.ncsu.edu/soybeans/soybean_contents.html

Soybean Diseases Atlas, Soybean Weeds, Soybean Pests, Soybean Insects

<http://aes.missouri.edu/delta/muguide/g4452.htm>

Soybean Disease Management

http://www.pioneer.com/usa/crop_management/national/fieldsampling_scn.htm

Insect and Disease Management

http://www.pioneer.com/usa/crop_management/management_soybeans.htm

Crop Management and Agronomics - Soybeans

http://www.pioneer.com/usa/crop_management/national/manage_whitemold.htm

Managing White Mold of Soybeans



ASA-EUROPE.ORG

sitemap

[HOME](#)

[ABOUT ASA](#)

[CURRENT NEWS & EVENTS](#)

[E-NEWSLETTERS](#)

[SOY INFO](#)

[EXPORT REPORTS](#)

[PRICE & STATISTICS](#)

[SOY PRODUCTS SUPPLIERS](#)

[TECHNICAL INFORMATION](#)

[LINKS](#)

[SITEMAP](#)

[ASA WEBSITE SEARCH](#)

contact us:

ASA
Rue du Luxembourg 16 b
1000 Brussels - Belgium
u(Tel : +32.02.548.93.85
Fax: +32.02.502.68.66
Email: soyabru@coditel.net

ABOUT ASA

[About us](#)

[ASA Offices](#)



CURRENT NEWS & EVENTS

[Market Commentary](#)

[Quotes and Data](#)

[Calendar of Events](#)

[Press Releases](#)



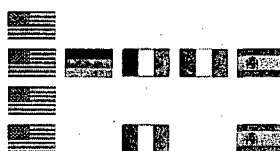
E-NEWSLETTERS

[Weekly Report](#)

[Soybean Update](#)

[Soyfoods](#)

[Soymeal Report](#)



SOY INFO

[The plant](#)

[Composition](#)

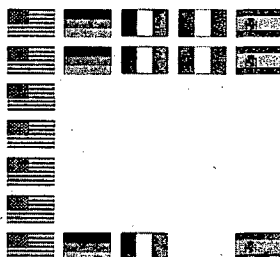
[Soybean Uses](#)

[Processing Chart](#)

[Quality Standards](#)

[Contracts](#)

[Nutrition & Health](#)



EXPORT REPORTS

[Export Sales](#)

[Oilseed Reports](#)



PRICE & STATISTICS

[Prices](#)

[Stratsoy](#)

[Statistics](#)



SOY PRODUCTS SUPPLIERS

[Suppliers](#)

[US Crushing Plants](#)



TECHNICAL INFORMATION



LINKS

Organization & Trade 
Other Interesting Links 

DIARIO
DEL PUERTO
DE BARCELONA

FUNDADO EN 1948

Depósito Legal: 9022.1958

MARITIMAS

INFORMACION  COMERCIAL

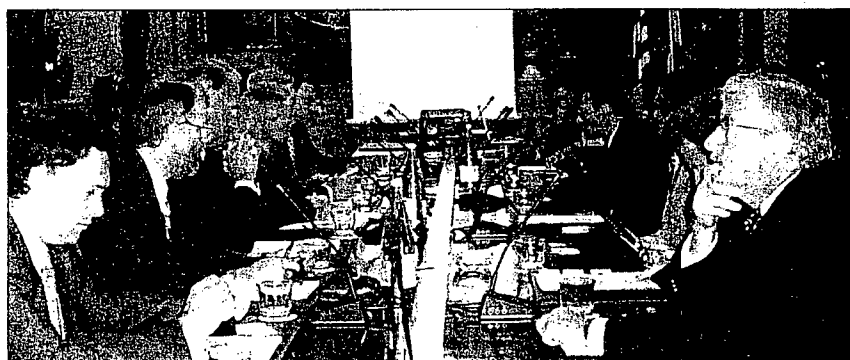
ISSN 0213-3067

Miércoles 25 DE SEPTIEMBRE DE 2002
Nueva Época Año 26 nº 5.933

• Director
Juan Cardona Delcós
Diario Marítimas, S.A.
• Paseig de Colom, 24 - Tels. 93.301.57.49
- 93.301.55.16 - 93.317.23.12
Fax: 93.318.65.45 - 93.302.17.79
08002 BARCELONA
<http://www.men-car.com>
e-mail: maritimas@men-car.com

Suscripción anual: 217,93 €
Precio: 0,75 €

Los puertos norteamericanos de Grandes Lagos se presentan hoy en Barcelona



Una delegación estadounidense y canadiense representante de las dos corporaciones que gestionan la vía acuática de Saint Lawrence (Great Lakes - Saint Lawrence Seaway) fronteriza entre Canadá y Estados Unidos, visitaron el pasado lunes por la

mañana nuestro puerto siendo recibidos por directivos de la Autoridad Portuaria de Barcelona (APB).

La delegación que esta compuesta por directivos de St. Lawrence Seaway Management Corporation, de los puertos de Clevel-

and-Cuyahoga, Duluth, Indiana, Trois-Rivieres y Beancour; la International Longshoremen's Association y de Prommel, presentará hoy sus servicios de transportes marítimos en el World Trade Center de Barcelona.

REPORTAGE DE LA MISSION
DANS LES MEDIAS

ANNEXE 17

Seaway corporations lead Great Lakes trade mission to France and Spain

The U.S. Saint Lawrence Seaway Development Corporation (SLSDC) and the Canadian St. Lawrence Seaway Management Corporation (SLSMC) are leading a delegation of 13 U.S. and Canadian Great Lakes executives on a Seaway Trade Mission to France and Spain.

Programs and meetings during the mission – which began September 16 – will provide opportunities for delegates to make contacts with maritime industry leaders and decision-makers.

The delegates will promote the Great Lakes/St. Lawrence Seaway as a safe, viable, and reliable route for exporting and importing goods.

"Trade missions serve an integral role in the health of the entire Great Lakes/St. Lawrence Seaway System," said SLSDC Administrator **Albert S. Jacquez**. "They are the forum for maritime executives to reach out to new customers, educating them about the economic benefits that can accrue to those who want access to more than a hundred million customers in North America via a safe, efficient, and reliable inland waterway."

The delegation was scheduled to conduct its first meetings in Paris – a major European maritime centre. Following two days of meetings with shippers, government officials, and marine professionals, the U.S.-Canadian group representing the Seaway entities, Great Lakes ports, and labour, traveled to two nearby French ports, Le Havre and Rouen, in Normandy.

Le Havre is one of Europe's top-five container ports, and Rouen is a vital inland river port on the Seine for the greater Paris metropolitan area. In Rouen, the delegation made a presentation for local port officials.

The trade mission moved to Spain for the second week. Members met with marine transportation experts at the Port of Barcelona – the top Spanish port in 2001 – located on the Mediterranean Sea. Seaway officials were particularly interested in discussing tourism opportunities on the Great Lakes with cruise industry officials in the Catalanian port.

Co-sponsor of the trade mission, Canada's St. Lawrence Seaway Management Corporation President **Guy Véronneau**, noted the importance of boosting the Seaway's profile among European operators.

"Europe is one of our most important markets," said Mr. Véronneau. "We want to let them know we appreciate

their business, and that we have the capacity for more. With our new customer-convenient website, e-business, the implementation of automatic vessel identification and other ongoing improvements, the Seaway offers its marine clientele better service with every year that passes."



ODYSSEY
SHIPPING LTD.

Weekly LCL Service to Asia

Port/Vessel	Voy	CLS	ETS	ETA
-------------	-----	-----	-----	-----

HONG KONG

PROVIDENCE BAY	44	10/04	10/15	10/31
COLOMBO BAY	44	10/10	10/22	11/07

SINGAPORE

ANTWERPEN EXP	18	10/03	10/09	11/02
NED CHICAGO	29	10/10	10/16	11/09

Through service to: Australasia, China, Indian Subcontinent, Indonesia, Malaysia, Pacific Islands, Philippines, Persian Gulf, Red Sea, South Africa, and Thailand.

Plus: Out of Gauge, Project Cargo & Ro/Ro

Tel.: (514) 631-2880

Fax: (514) 631-2805

Toll Free: 1-877-631-2880

Email: Odyssey@O-Ship.com

SEANAUTIC MARINE INC.

UNION AFRICA LINE

EAST • WEST • SOUTH AFRICA

Vessel	V	LCL TOR - MTL		FCL TOR - MTL		Sailing Montreal
Canmar Pride	144	10/02	10/03	10/02	10/03	10/06
OOCL Belgium	136	10/09	10/10	10/09	10/10	10/13
Canmar Honour	140	10/16	10/17	10/16	10/17	10/20

Levant Express Line

NORTH AFRICA • NEAR & MIDDLE EAST

Vessel	V	LCL TOR - MTL		FCL TOR - MTL		Sailing Montreal
Canmar Pride	144	10/02	10/03	10/02	10/03	10/06
OOCL Belgium	136	10/09	10/10	10/09	10/10	10/13
Canmar Honour	140	10/16	10/17	10/16	10/17	10/20

PACIFIC LLOYD LINE

INDIAN OCEAN • SOUTHEAST ASIA

Vessel	V	LCL TOR - MTL		FCL TOR - MTL		Sailing Montreal
Canmar Pride	144	10/02	10/03	10/02	10/03	10/06
OOCL Belgium	136	10/09	10/10	10/09	10/10	10/13
Canmar Honour	140	10/16	10/17	10/16	10/17	10/20

20' / 40' LCL / BREAK BULK / RORO
THROUGH BL TO MAJOR INLAND DESTINATIONS

CARIBBEAN EXPRESS LINE

ANTILLES • BAHAMAS • LEEWARD • WINDWARD ISLANDS • SOUTH AMERICA

Vessel	V	LCL TOR - MTL		FCL TOR - MTL		Sailing Miami
Marcliff	19	10/10	10/10	10/08	10/08	10/18
Leguan	35	10/17	10/17	10/15	10/15	10/25
Marcliff	20	10/24	10/24	10/22	10/22	11/01

20' / 40' LCL / BREAK BULK / RORO
THROUGH BL TO MAJOR INLAND DESTINATIONS

MONTREAL: (514) 287-1812
FAX: (514) 287-9202

TORONTO: (416) 620-7224
FAX: (416) 620-7073

186