



- DANS CE NUMÉRO**
- 3 Une chanteuse de Toronto en Australie
 - 4 Le marché des nouveaux médias en France et au R.-U.
 - 6 É.-U. : Investir au Canada!
 - 7 CCC : METOCEAN
 - 8 Énergies renouvelables en Suède
 - 9 Produits, services environnementaux aux Pays-Bas
 - 10 Occasions d'affaires dans le sud du Japon
 - 11 Un secteur électrisant en Chine
 - 12 NORTHSTAR : le financement... au coût
 - 13 Occasions d'affaires internationales
 - 14 Nouvelles commerciales/ Publications
 - 15 Foires et missions commerciales
 - 16 Foires commerciales/ Conférences

**LES DÉBOUCHÉS
EN GRÈCE ET EN TURQUIE**
(Voir le supplément.)

La prochaine mission d'Équipe Canada Beijing, Shanghai et Hong Kong

En 1961, le Canada concluait sa première vente de blé à la Chine. Depuis, le commerce entre les deux pays a augmenté de façon spectaculaire. Cette année, alors que le Canada et la Chine viennent à peine de franchir le cap des 30 ans de relations diplomatiques, tout indique que le commerce bilatéral ira en croissant.



Afin de resserrer les liens économiques entre les deux pays, plus de 300 délégués d'entreprises canadiennes visiteront Beijing, Shanghai et Hong Kong, du 9 au 18 février 2001, dans le cadre d'une mission d'Équipe Canada

dirigée par le premier ministre Jean Chrétien, les premiers ministres des provinces et les chefs des gouvernements territoriaux.



La première mission d'Équipe Canada en Chine a eu lieu en 1994 et a permis de conclure des transactions d'une valeur de 8,9 milliards de dollars. Cette importante mission a mené à une augmentation rapide du nombre d'échanges de haut niveau entre les deux pays, en plus de montrer la volonté du Canada de reconnaître la Chine comme un marché d'exportation de grande envergure. Au retour de la mission

Voir page 2 – Équipe Canada

Lancement de la période de nominations 2001 Prix d'excellence à l'exportation



Depuis 1983, des entreprises exportatrices des quatre coins du Canada arborent fièrement le logo des **Prix d'excellence à l'exportation canadienne**, symbole de leur réussite au pays et de leur succès sur les marchés mondiaux.

Figures de proue de la qualité et de l'excellence des produits et des services canadiens à l'étranger, ces entreprises sont reconnues, chaque année, pour leur talent et pour leur esprit d'innovation. C'est pourquoi elles encouragent d'autres gens d'affaires à faire comme elles et à prendre les devants. Elles leur lancent un message clair : « Exporter, pensez-y, ça rapporte ! »

La période de nominations pour l'année 2001 est maintenant commencée. Les entreprises canadiennes de tous les secteurs qui exportent depuis au moins trois ans sont invitées à s'inscrire à ce prestigieux programme. Les **Prix d'excellence à l'exportation canadienne** célèbrent la réussite des entreprises exportatrices du Canada.

Les entreprises finalistes sont reconnues dans les médias du pays pour leurs réalisations et leur contribution au succès de l'économie canadienne. Chefs de file de l'exportation, les entreprises lauréates sont honorées à l'occasion d'une cérémonie organisée au congrès annuel

Voir page 12 – Prix d'excellence

— Suite de la page 1

d'Équipe Canada au Japon en 1999, les premiers ministres des provinces et les chefs de territoires canadiens, tout comme les milieux d'affaires, ont insisté pour que la

Équipe Canada

prochaine mission commerciale d'importance soit à destination de la Chine.

De telles missions ne permettent pas seulement de signer des contrats. Les relations d'affaires établies entre les entreprises canadiennes et étrangères se poursuivent bien au-delà des ententes conclues. Ainsi, sept ans après la mission



de 1994, ses effets se font toujours sentir. La majorité des entreprises qui avaient annoncé des ententes en 1994 œuvrent encore en Chine et continuent à s'implanter sur ce marché. La présence canadienne y a plus que doublé depuis 1994, de sorte que plus de 400 entreprises ont des bureaux ou exercent des activités en Chine. En outre, de nouvelles entreprises y prennent pied et les exportations canadiennes s'accroissent.

Le commerce bilatéral du Canada avec la Chine et Hong Kong a atteint 13,9 milliards de dollars en 1999. La Chine, si l'on inclut Hong Kong, est le troisième partenaire commercial du Canada. Le commerce bilatéral total avec Hong Kong, pris uniquement, s'est chiffré à 2,4 milliards de dollars en 1999. Les exportations du Canada vers la Chine se sont accrues de 6,3 % en 1999, atteignant 2,6 milliards de dollars. La pâte de bois, les céréales, les semences, les fruits, les engrais et les machines composaient plus de la moitié de ces exportations. Les chiffres du premier semestre de 2000 indiquent une croissance de 60 % par rapport à la même période en 1999, ce qui s'explique principalement par l'augmentation des ventes de pâte de bois, de potasse, de pièces d'automobiles, de blé, d'orge et de machines.

Le commerce avec la Chine est diversifié et représente une large part de l'économie canadienne, allant des ressources et de l'agriculture aux logiciels et à la

biotechnologie. Les occasions d'affaires foisonnent dans toute la Chine, et huit secteurs retiendront l'attention au cours de la prochaine mission, à savoir :

- l'agriculture et l'agroalimentaire
- les technologies de l'éducation et les industries culturelles
- l'énergie et les technologies environnementales
- les services financiers ainsi que les produits et services des domaines de la foresterie, de la construction et des matériaux de construction
- les technologies de l'information et des communications
- les services médicaux et de santé
- les mines et les minéraux
- le transport

Pour des renseignements supplémentaires : [www.tcm-mec.gc.ca/China/misson-f.asp#mission description](http://www.tcm-mec.gc.ca/China/misson-f.asp#mission%20description)

La Chine joue un rôle important sur la scène économique mondiale, et son importance ne cesse de croître. Le commerce canadien avec ce pays devrait continuer à s'intensifier. En effet, les Canadiens considèrent que le marché chinois est doté d'un potentiel immense et qu'il prendra énormément d'importance dans les années à venir. Forte d'une population d'environ 1,3 milliard d'habitants, la Chine



constitue la septième économie au monde, avec un produit intérieur brut d'environ 1 billion de dollars américains.

Le Canada appuie la réforme économique en cours dans ce pays ainsi que son passage à une économie de marché. Il est également favorable à la demande d'adhésion de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui devrait rendre ce marché plus facilement accessible aux produits et services canadiens. L'établissement d'une solide infrastructure est une condition essentielle du passage à une économie de marché; les entreprises canadiennes ont la possibilité de participer dès le départ à la création d'une telle infrastructure en Chine.

La présence de dirigeants politiques au sein d'Équipe Canada facilite l'accès des entreprises aux principaux décideurs du monde des affaires. Ces missions



permettent de renforcer le prestige et la crédibilité du Canada et des entreprises canadiennes, ce qui aide particulièrement les PME à accroître leurs exportations. Les missions d'Équipe Canada ont permis à près de 1 800 entreprises et organisations canadiennes d'entrer en contact avec des dirigeants des secteurs public et privé. Ainsi, les entreprises canadiennes ont conclu près de 900 nouvelles ententes commerciales, dont la valeur est évaluée à 24,4 milliards de dollars

Pour plus d'information sur les commandes ainsi que pour des renseignements généraux sur Équipe Canada, voir le site internet d'Équipe Canada www.tcm-mec.gc.ca

Rédacteur en chef : Bertrand Desjardins
Rédacteur délégué : Louis Kovacs
Rédactrice : Julia Gualtieri
Mise en page : Yen Le
Tirage : 70 000
Tél. : (613) 996-2225
Télec. : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Internet : www.infexport.gc.ca/canadexport

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

Canadexport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

Canadexport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec *Canadexport* au (613) 996-2225. Pour la version courriel, consulter l'adresse internet de *Canadexport* ci-dessus. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à :
Canadexport (BCS),
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
ISSN 0823-3349

canadexport

Participer aux Jeux olympiques, c'est une chose. Leur faire concurrence, c'est tout autre. Voilà pourtant ce qu'a fait, sans le savoir, Andrea Florian lorsqu'elle a demandé aux agents du consulat général du Canada à Sydney de l'aider à planifier sa première tournée de concerts en Australie l'automne dernier. Elle était loin de s'attendre à ce qu'ils la repèrent dans les trois jours suivant son arrivée et qu'ils lui offrent leur appui.

« Même ma mère ne connaissait pas le numéro de téléphone de l'endroit où j'étais descendue », s'exclame la chanteuse folklorique populaire de 26 ans à la voix énergique. Andrea, qui voyageait seule pour la première fois, a été heureusement surprise lorsqu'elle a appris que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) lui avait obtenu une place parmi les artistes se produisant à la soirée inaugurale du congrès annuel de l'industrie musicale australienne, l'exposition Pacific Circle Music (PCM).

Le consulat du Canada, en collaboration avec la Direction de la promotion des arts et des industries culturelles (ACA) du MAECI, travaillait depuis des mois à préparer la participation de Canadiens au projet de l'exposition PCM et était l'un des principaux commanditaires de la réception d'ouverture. L'agente de la sec-

tion Culture et Communications (Affaires publiques) du consulat, Sharon Pinney, et la déléguée commerciale d'ACA, Sylvie Morissette, avaient remarqué le matériel publicitaire qu'Andrea Florian avait envoyé

Organisée, Andrea Florian prend sa destinée en main. Elle fait d'ailleurs sa propre publicité et a reçu beaucoup d'attention des médias canadiens, qui ont parlé de l'artiste torontoise avec enthousiasme.

Le MAECI dans les coulisses

Une chanteuse de Toronto en Australie

au consulat accompagné du numéro de téléphone de sa personne-ressource en Australie.

Se faire connaître

Même si Andrea figurait déjà sur la liste des artistes qui devaient se présenter à l'exposition PCM, pouvoir chanter à la soirée d'ouverture lui a permis de se produire devant des centaines de représentants de l'industrie musicale. « J'avais mis beaucoup de temps à contacter tous ces gens pendant les six mois précédant mon arrivée en Australie », explique-t-elle.

L'aide des agents du MAECI a aussi permis à Andrea Florian de gagner en crédibilité, en particulier auprès de Didgeridoo Records, son distributeur australien nouvellement recruté. « Si le consulat ne m'avait pas aidé, je n'aurais pas pu avoir un impact aussi grand. Le fait que ces agents m'aient pris "sous leurs ailes" a eu des répercussions considérables. »

Détermination et autonomie

Déterminée, Andrea Florian a organisé et financé une tournée de cinq semaines (du 7 octobre au 16 novembre 2000) pratiquement toute seule. (La tournée était en partie financée par la Foundation to Assist Canadian Talent on Records — FACTOR.)

La jeune chanteuse, qui compte Joni Mitchell et Peter Gabriel parmi ses plus importantes influences, a été le principal moteur de sa propre carrière. Depuis 1996, elle a lancé trois CD sous sa propre étiquette, Bathsheba Records, qui se sont tous classés parmi les 10 premiers aux palmarès indépendants des grands détaillants.

En solo

L'Australie était le lieu de destination de la première tournée solo d'Andrea Florian, ce qui a nécessité des mois de préparation. Avec plusieurs amis, elle a passé des



Andrea Florian

heures sur l'internet, communiquant non seulement avec le personnel du consulat du Canada à Sydney, mais aussi avec des distributeurs, des imprésarios et d'autres artistes comme elle, qui se faisaient un plaisir de l'aider.

Résultat? Andrea a obtenu de 20 à 25 engagements à Sydney et à Melbourne, en plus de découvrir son distributeur australien, Didgeridoo, qui distribue 500 de ses CD aux quatre coins de l'Australie.

Voulant appuyer Andrea dans ses efforts, Sylvie Morissette et Sharon Pinney ont demandé à Anouk Van Meeuwen, l'agente de publicité que le MAECI avait embauchée pour l'exposition PCM, de donner un coup de main à l'artiste canadienne. C'est ainsi qu'Andrea a été interviewée au Canal V, le canal musical payant de l'Australie.

Conseils aux musiciens en tournée

Andrea Florian, qui enregistrera bientôt son quatrième CD et planifie actuellement

Voir page 11 – Tournée

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

Faites connaître votre entreprise à l'étranger !

Plus de 30 000 entreprises canadiennes sont membres de WIN. Et vous ? WIN est une base de données confidentielle d'exportateurs canadiens et de leurs champs de compétence. Les délégués commerciaux en poste au Canada et à l'étranger utilisent WIN afin d'aider les entreprises-membres à pénétrer les marchés internationaux. Pour vous y inscrire, faites le 1 888 811-1119. Ou encore, visitez www.infoexport.gc.ca et inscrivez-vous en ligne.

WIN EXPORTS

LA FRANCE ET LE R.-U.

Présents dans plus de 130 villes aux quatre coins du monde, les 500 professionnels du commerce du **Service des délégués commerciaux** connaissent bien les marchés étrangers. Pour vous aider à percer ces marchés, notre Centre des études de marché et nos bureaux à l'étranger ont préparé plus de 600 études de marchés, disponibles gratuitement sur notre site Web. Ces études vous aideront à trouver des débouchés d'affaires à l'étranger et à mieux connaître votre marché-cible.

Nous vous offrons ici le résumé de l'une de ces études. Pour en obtenir la version intégrale ou pour accéder aux autres études, rendez-vous sur notre site Web. Lorsque vous serez prêt à faire des affaires à l'étranger, utilisez notre site Web pour communiquer avec nos bureaux à l'étranger et demandez nos services personnalisés électroniquement.

www.infoexport.gc.ca



— Le marché d

Le secteur des nouveaux médias prend rapidement de l'ampleur en France et au Royaume-Uni pour les produits et les services offerts tant en ligne que hors ligne. Le nombre d'abonnés à Internet et de micro-ordinateurs dans les entreprises, les foyers et les écoles ne cesse d'augmenter, ce qui crée des débouchés pour les exportateurs canadiens.

En 1998, le secteur des nouveaux médias faisait travailler quelque 20 750 personnes au Royaume-Uni et générait des recettes de 2,3 milliards de dollars. On s'attend à ce qu'il connaisse une croissance annuelle de 20 % pour atteindre 11,7 milliards de dollars en 2007.

En France, ce secteur est également en période de croissance. L'utilisation des applications multimédias, auparavant réservée aux activités professionnelles sur les lieux de travail, a gagné le grand public ces cinq dernières années.

Tendances du marché

ROYAUME-UNI

Le secteur de l'éducation est le segment le plus dynamique du marché du logiciel multimédia au Royaume-Uni. Les ventes ont atteint 140,2 millions de dollars en 1998 et devraient s'accroître de 169 % d'ici à 2002. Le logiciel de formation, qui a rapporté 246 millions de dollars en 1998,

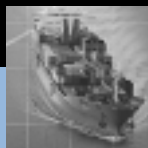
« DE L'EXPÉRIENCE À VOTRE ACTIF »

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA



- Aperçu du potentiel de marché
- Recherche de contacts clés
- Information sur les entreprises locales
- Renseignements pour les visites
- Rencontre personnelle
- Dépannage

Voir l'encart pour la liste de vos contacts pour les arts et les industries culturelles en Europe.



Plus de 600 études de marché portant sur 25 secteurs sont disponibles à :

www.infoexport.gc.ca

es nouveaux médias

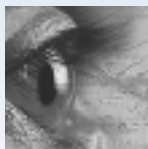
demeure le segment le plus important du marché du multimédia au Royaume-Uni, suivi de près par celui du divertissement éducatif. Le gouvernement prévoit allouer plus de 2 milliards de dollars pour brancher les écoles et les bibliothèques à Internet et pour familiariser les enseignants avec les technologies de l'information. Cette initiative devrait impulser de manière importante le secteur du multimédia.

Pour les internautes britanniques, l'achat de livres en ligne reste l'option la plus populaire en matière de commerce électronique. Près de 50 % d'entre eux ont acheté des livres en ligne et 31 %, des disques compacts ou d'autres produits musicaux. En 1999, plus de 3 millions de Britanniques ont fait leurs achats de Noël sur Internet, soit trois fois plus qu'en décembre 1998.

Bien que les achats en ligne connaissent une augmentation, le télé-achat est davantage populaire, en partie parce qu'il suscite moins d'inquiétudes concernant l'utilisation frauduleuse des cartes de crédit. Certains câblodistributeurs ont désormais des modems câbles et des services Internet sur leurs réseaux. Mentionnons en outre qu'en octobre 1999, plus de 2 millions de personnes étaient abonnées aux réseaux de télévision numérique par satellite mis en service à la fin de 1998.

FRANCE

Le coût de la connexion à Internet ne cesse de diminuer en France, et la demande de nouveaux produits et services en ligne augmente avec le nombre d'abonnés. Au nombre des tendances les plus prometteuses pour le cybermarché français figure la mise en place d'intranets au sein des entreprises.



Sur le marché du logiciel multimédia, le segment du divertissement connaît la plus forte croissance (en hausse de 364 % en 1998). En 1998, les titres éducatifs et de formation formaient le segment le plus important, avec 25 % du marché. Dans le domaine culturel et éducatif, ce sont les dictionnaires, les encyclopédies ainsi que les

livres qui traitent de science et de nature qui se trouvent à la tête des palmarès de ventes.

La câblodistribution gagne aussi du terrain en France, en grande partie grâce au plan décennal du gouvernement visant à équiper toutes les régions du pays. Les trois principaux câblodistributeurs français mènent une stratégie de développement basée sur la numérisation du réseau, l'accès à Internet et le service téléphonique.

Débouchés

En travaillant avec des partenaires français et britanniques, les entreprises canadiennes pourront orienter leurs efforts vers les débouchés suivants :

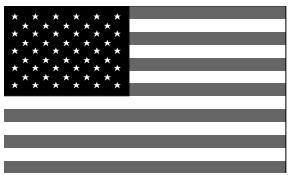
- La croissance du nombre d'entreprises qui font du commerce électronique va entraîner une augmentation de la demande de logiciels, de contenu, de services et de matériels. Les sociétés canadiennes devraient chercher à vendre aux entreprises des produits multimédias qui amélioreront l'infrastructure des « cyberboutiques ».
- La France a désigné le multimédia comme étant l'un des secteurs prioritaires pour la formation de partenariats stratégiques et le développement commercial. Le Canada et la France se sont entendus sur une déclaration conjointe dans laquelle les deux pays ont réaffirmé leur désir de consolider les relations économiques bilatérales dans plusieurs secteurs, dont les technologies de l'information et les produits culturels multimédias.
- À mesure que les plates-formes de télévision numérique par câble gagneront du terrain et que les téléspectateurs voudront un plus grand

choix d'émissions, les entreprises de câblodistribution chercheront à se procurer de nouveaux contenus de qualité. Des débouchés s'offriront aux entreprises canadiennes pouvant proposer des émissions spécialisées, notamment des émissions éducatives, des documentaires, des émissions destinées aux groupes ethniques et des émissions pour enfants. Le logiciel multimédia incorporera de plus en plus l'utilisation de plates-formes de télévision pour le télé-achat, Internet et les jeux.

- L'arrivée du Dreamcast de Sega et de la PlayStation 2 devrait faire exploser les ventes dans le domaine de la console de jeu. Il existe aussi des débouchés prometteurs pour les jeux vidéos qui peuvent être téléchargés à partir d'Internet.

Ce marché vous intéresse?

Vous souhaitez en savoir plus sur ce marché ? Nous vous invitons à lire le rapport complet intitulé *Le marché des nouveaux médias en France et au Royaume-Uni*. Pour consulter ce rapport préparé par le Centre des études de marché du Service des délégués commerciaux, visitez le site www.infoexport.gc.ca



Carrefour États-Unis

La rubrique Carrefour États-Unis est produite en collaboration avec la Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis (URT) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Pour plus de renseignements sur les articles de cette page, s'adresser à la direction URT, téléc. : (613) 944-9119, courriel : commerce@dfait-maeci.gc.ca Pour tout autre renseignement sur les exportations, appeler sans frais les Services de renseignements sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119.

Le premier ministre en Caroline du Nord Investir au Canada!

Le premier ministre Jean Chrétien a été l'hôte, le 4 décembre dernier, d'un petit déjeuner-causerie à la Duke University. Vingt-cinq dirigeants d'importantes sociétés du Research Triangle en Caroline du Nord y ont pris part soit les villes de Raleigh, Durham et Chapel Hill. M. Chrétien a d'abord parlé de l'importance des relations qu'entretient le Canada avec la Caroline du Nord en commerce et de l'investissement. Il a ensuite rappelé tout ce que fait le gouvernement du Canada afin de créer un environnement propice aux sociétés de pointe, en particulier celles qui s'intéressent à la R.-D..

Le premier ministre a présenté certaines politiques qui ont permis à des entreprises étrangères de prospérer au Canada, y compris une série de révisions fiscales et d'allé-

gements d'impôts. Il a en outre encouragé les participants, tous engagés dans des activités de R.-D. dans le Research Triangle, à profiter davantage du climat favorable qu'offre le Canada en y étendant leurs activités ou en y entreprenant d'autres.

Après son allocution, M. Chrétien a répondu à des questions portant notamment sur la nécessité d'une meilleure harmonisation entre les règlements canadiens et américains, la possibilité d'inclure à l'ALENA une plus grande mobilité des travailleurs, la nécessité d'encourager l'innovation en évitant de surprotéger la propriété intellectuelle, les restrictions sur l'investissement étranger dans le secteur des télécommunications et les effets du système canadien de soins de santé sur la compétitivité.

Pour plus d'information, communiquer avec M. Rick McElrea, consul et délégué commercial, consulat général du Canada à Atlanta, Géorgie, tél. : (404) 532-2013, téléc. : (404) 532-2050, courriel : rick.mcelrea@dfait-maeci.gc.ca

Pour des renseignements à jour sur l'investissement au Canada, consulter le site <http://investiraucanada.gc.ca> 🌟

SALON NATIONAL DE LA QUINCAILLERIE ET SALON DES PRODUITS DU BÂTIMENT

CHICAGO, ILLINOIS — Du 12 au 15 août 2001—Les gens d'affaires canadiens sont invités à réserver dès maintenant leur espace d'exposition au pavillon canadien de la foire commerciale la plus importante en Occident consacrée au marché de la quincaillerie, des articles de bricolage et des produits du bâtiment, soit : quincaillerie, plomberie, produits électriques, de chauffage, de ventilation et de climatisation, articles pour la pelouse, le jardin et le plein air, matériaux de construction, articles ménagers, peinture et décoration intérieure.

Le Salon national de la quincaillerie et le Salon des produits du bâtiment, qui se tiendront à la place McCormick de Chicago, mettront en vedette 3 000 exposants. On y attend plus de 70 000 fabricants, détaillants, grossistes, distributeurs, constructeurs, rénovateurs et professionnels de plus de 100 pays.

Pour plus de renseignements, voir www.NationalHardwareShow.com

Pour réserver un stand clés en main au pavillon du Canada, communiquer avec M^{me} Monique Deschamps, Kadoke Exhibition Services, tél. : (613) 241-4088, courriel : Monique.D@kadoke.com 🌟

Le marché des matériaux de construction

Le consulat général du Canada à Chicago (www.canadachicago.net) vient tout juste de publier le premier numéro du *Midwest Building Materials Market Report*, qui vise à donner aux exportateurs les renseignements pratiques dont ils ont besoin pour prendre de l'expansion aux États-Unis et y conclure des alliances. Présenté sous forme de questions et de réponses, chaque numéro portera sur un marché clé des matériaux de construction dans le Midwest. On y trouvera des entrevues avec des constructeurs, des distributeurs et des représentants d'associations reconnus, qui aideront à définir les tendances, à

identifier les marchés importants et à répondre aux problèmes de réglementation confrontant les entreprises canadiennes. Chaque numéro comportera en outre une liste de sites internet et d'événements ainsi que le nom des personnes-ressources dans les autres consulats du Canada aux États-Unis.

Pour plus d'information, consulter le bulletin à www.canadachicago.net ou communiquer avec M. Dustchin Rock, agent de promotion du commerce, consulat général du Canada à Chicago, tél. : (312) 616-1860, téléc. : (312) 616-1878, courriel : dustchin.rock@dfait-maeci.gc.ca 🌟

Consultez le site de la Section commerciale des relations Canada-États-Unis (www.dfait-maeci.gc.ca/geo/usa/business-f.asp)... pour obtenir toute une gamme de renseignements sur la manière de faire des affaires aux États-Unis.

Dans le vaste océan des marchés internationaux, **METOCEAN Data Systems Limited** ressemble à l'une de ses bouées de collecte de données : une petite entité dans un large créneau. L'entreprise de Dartmouth (Nouvelle-Écosse), qui compte 35 employés, fabrique des

avait conclu avec la U.S. Navy par l'intermédiaire de la CCC.

« Lorsqu'une petite entreprise obtient d'importants contrats, elle risque d'avoir des problèmes de trésorerie, explique le président de METOCEAN, M. Ray Mahr. C'est particulièrement vrai si les produits

METOCEAN...

vogue vers le Japon grâce à la CCC

instrumentés pour les bureaux de services météorologiques et les instituts de recherche océanographique de partout dans le monde, notamment du Japon depuis peu. À l'automne 1999, METOCEAN a obtenu un contrat de 1 million de dollars. Son flux de trésorerie était toutefois faible. Grâce à la Corporation commerciale canadienne (CCC) et à son Programme de paiements progressifs (PPP), METOCEAN a trouvé l'élan qu'il lui fallait pour exécuter ce contrat.

Depuis 1985, METOCEAN est un chef de file mondial dans la conception, l'élaboration et la fabrication de balises itinérantes éjectables servant à la collecte de données météorologiques et océanographiques dans des milieux extrêmes, dont les océans et calottes glaciaires. Ces données servent à établir les prévisions météorologiques et à prévoir les changements climatiques.

L'entreprise, qui exporte plus de 90 % de ses produits, a tiré parti du PPP pour une première fois durant l'exécution d'un contrat de 3 millions de dollars qu'elle

qu'elle fabrique sont faits de matériel coûteux qui doit être acheté dès le début du projet, par exemple des sondes. Pour le contrat avec la U.S. Navy, la CCC a su bien nous représenter et elle nous a aidés à résoudre nos problèmes de trésorerie. »

METOCEAN n'avait pas aussitôt remboursé sa ligne de crédit du PPP qu'elle



M. Ray Mahr, président de METOCEAN.

se voyait accorder un contrat de 1 million de dollars à l'été 1999 pour la fabrication de trois balises de type JCAD (JAMSTEC Compact Arctic Drifter) pour le Japan Marine Science and Technology Centre (JAMSTEC); ces balises allaient être fabriquées à partir d'un prototype qui avait été conçu l'année précédente.

Comme la fabrication des balises de type JCAD nécessitait une forte composante matériel — les sondes représentant à elles seules près de la moitié du coût — et que la ligne de crédit du PPP avait été remboursée entièrement, METOCEAN n'a pas hésité à solliciter à nouveau les services de la CCC pour obtenir du financement à l'exportation avant expédition.

« METOCEAN connaissait le PPP puisqu'elle en avait déjà bénéficié et la Banque de Nouvelle-Écosse, avec laquelle elle faisait affaire, avait une très bonne connaissance du PPP et de l'entreprise, affirme le gestionnaire de projet à la CCC, M. Matti Edwards. Comme nous avions déjà consenti du crédit à METOCEAN, il a été plus facile de traiter le dossier. »

DES SOLUTIONS COMMERCIALES POUR NOS EXPORTATEURS



Corporation
Commerciale
Canadienne

La Corporation commerciale canadienne (CCC) est un organisme de vente à l'exportation du gouvernement du Canada. Elle offre un accès privilégié aux marchés de l'aérospatiale et de la défense des États-Unis et se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers.

Les exportateurs canadiens qui font appel à la CCC ont de meilleures chances de remporter des marchés publics ou privés et bénéficient d'un avantage concurrentiel en raison de l'expérience de la CCC en matière de passation de contrats et de sa formule unique de garantie d'exécution des marchés offerte par le gouvernement.

La CCC peut faciliter les ventes à l'exportation, et ses efforts permettent fréquemment aux exportateurs d'obtenir une dispense de caution de bonne exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles plus favorables.

Au besoin, la CCC fait office de maître d'œuvre pour les opérations intergouvernementales et permet d'obtenir un financement des exportations avant livraison auprès de sources commerciales.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la CCC, tél. : (613) 996-0034, sans frais : 1 800 748-8191, téléc. : (613) 947-3903, courriel : info@ccc.ca internet : www.ccc.ca

Plus facile, mais pas automatique. En effet, le PPP exige au préalable la conclusion d'une entente tripartite entre la CCC, l'entreprise et l'acheteur. Or, dans le cas de METOCEAN, l'acheteur était le représentant japonais de l'entreprise, Sanko Tsusho Co. Ltd., et non JAMSTEC, l'utilisateur final.

« Nous avons obtenu une autorisation spéciale de la CCC pour aller de l'avant dans ce dossier, à condition que METOCEAN fasse transférer le paiement au profit de la CCC », explique M. Edwards.

La ligne de crédit du PPP (580 000 \$) a été ouverte à l'automne 1999, puis remboursée en janvier 2000. « Si vous avez des problèmes de trésorerie, le PPP est la solution idéale, de dire M. Mahr. Plus la composante matériel de votre produit est forte, plus le PPP est généreux. »

L'aide obtenue grâce au PPP aura sûrement permis à METOCEAN de gagner un client. En effet, JAMSTEC a déjà commandé une autre balise de type JCAD en 2000, et il prévoit installer de deux à quatre bouées par an d'ici cinq à dix ans.

Pour plus d'information sur METOCEAN, communiquer avec M. Ray Mahr, tél. : (902) 468-2505, téléc. : (902) 468-4442, courriel : rmahrjr@metocean.win.net Internet : www.metocean.com

COMMENT FAIRE AFFAIRES AVEC LE GOUVERNEMENT AMÉRICAIN?

Rendez-vous au site internet de l'ambassade du Canada à Washington (D.C.) (www.ambassadeducanada.org) et consultez, dans la section Promotion du commerce, l'encadré Marchés publics du gouvernement américain.

Vous pouvez également consulter les appels d'offres au site internet de la General Services Administration (GSA) (www.gsa.gov), organisme qui facilite les achats du gouvernement américain (le premier consommateur au monde), et au site de l'Electronic Posting System (www.eps.gov).

Si vous êtes prêt à tirer parti de ces occasions d'affaires, la Corporation commerciale canadienne (www.ccc.ca) peut vous aider à mieux comprendre le système d'approvisionnement du gouvernement américain ou à faire en sorte que votre entreprise, en tant qu'entreprise canadienne, soit agréée à titre de fournisseur.

La Suède est l'un des quelques pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) dont l'approvisionnement total en énergie ne compte qu'une part relativement faible de combustibles fossiles. Par contre, sa consommation totale d'électricité est de 140 TWh/h, dont 90 % provient de centrales hydroélectriques ou nucléaires. En tant que signataire du Protocole de Kyoto, la Suède considère les changements climatiques

Énergies renouvelables

La Suède

comme un problème d'ordre mondial et estime que les solutions nécessitent l'engagement de tous les pays.

Dans le cadre de sa stratégie visant à intégrer ces solutions à son propre cadre social, la Suède prévoit éliminer progressivement ses centrales nucléaires et les remplacer par de nouvelles formes d'énergies renouvelables.

La Suède a déréglementé le marché de l'électricité en 1996. Cela a entraîné une hausse de la concurrence et de la pression sur les prix, puis la fermeture, en 1999, d'une des 12 centrales nucléaires du pays et une perte de 5 TWh d'énergie. Les efforts qui ont suivi en vue de découvrir des sources d'énergie renouvelables ont mené à la reconnaissance des biocarburants comme une façon réaliste de remplacer l'énergie perdue.

Dernièrement, le gouvernement suédois a augmenté son soutien financier afin de favoriser l'adoption de telles sources de carburant renouvelables. Pour la période actuelle (2000-2002), la moitié du financement total de 1,2 milliard de couronnes suédoises (SEK) (190 millions de dollars) alloué au soutien des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique sera consacrée à des projets portant sur les nouvelles sources d'énergie. Il s'agit d'une hausse du tiers par rapport au financement accordé à des projets semblables entre 1998 et 2000.

Dans un programme d'une durée de sept ans (qui prendra fin en 2004), le gouvernement s'est fixé pour objectif d'accorder 9 milliards de SEK à la R.-D. afin de

promouvoir l'efficacité énergétique et l'utilisation d'énergies renouvelables en vue de produire de l'électricité. Les projets actuels portent surtout sur l'utilisation de biocarburants dans les systèmes de chauffage centralisé.

Énergies de remplacement : aperçu du marché

Même si, en Suède, l'énergie éolienne ne constitue qu'un faible pourcentage de

l'approvisionnement total en énergie (0,4 %), le vent pourrait devenir une source d'énergie importante dans les années à venir en produisant plus de 10 TWh.

L'objectif de l'agence suédoise chargée de l'énergie est de faire en sorte qu'environ 10 à 15 % de l'énergie totale du pays provienne de l'énergie éolienne; elle finance d'ailleurs la R.-D. dans ce domaine.

Pour l'instant, on a peu recours aux sources d'énergie solaires. Des recherches effectuées au Centre d'énergie solaire Ångström portent principalement sur les piles solaires à couche mince, qui devraient être sur le marché dans 10 ans.

La photosynthèse artificielle fait aussi l'objet de recherches.

Le gouvernement interdit d'exploiter davantage les rivières nationales et d'autres ressources d'énergie hydraulique, ce qui limite la croissance du secteur hydroélectrique. Il est toutefois possible de mener quelques projets à petite échelle dans ce domaine.

Le gaz naturel ne compte actuellement que pour 2 % de l'approvisionnement total en énergie. Il est acheminé grâce au réseau de distribution établi dans le sud de la Suède. Conformément à une directive récente de l'UE, le marché du gaz naturel s'ouvre à la concurrence. Cependant, le prix actuel du gaz naturel fait obstacle à toute progression. Les investissements à venir dans l'infrastructure du gaz devront être financés uniquement à des conditions commerciales et soumis aux forces du marché. À noter que la Suède considère que le gaz naturel n'est pas écologique.

Faits saillants sur les changements climatiques

- Les pays de l'UE doivent réduire leurs émissions de gaz à effet de serre de 8 % sous le niveau de 1990 d'ici 2008-2012.
- La Suède produit 0,3 % des émissions de gaz carbonique au monde, qui proviennent principalement du secteur des transports.
- La Suède veut réduire ses émissions de gaz à effet de serre de sorte qu'elles ne représentent plus que 104 % du niveau de 1990. Elle a introduit une taxe sur le gaz carbonique et l'énergie dès le milieu des années 1970 (cette taxe ne s'applique pas aux biocarburants et à la tourbe).
- En ce qui concerne la diminution des changements climatiques, la Suède reconnaît l'importance de coordonner les politiques économiques à l'échelle internationale, en se concentrant sur le secteur de l'énergie et sur l'environnement. Les industries à forte consommation d'énergie, dont les fonderies de fer et d'acier et les usines papetières, joueront un rôle central dans l'élaboration de solutions aux problèmes reliés à la consommation d'énergie et à l'environnement.

Débouchés

- les technologies associées aux sources d'énergie renouvelables (notamment la production de biocarburants);
- les mesures d'efficacité énergétique;
- les technologies qui favorisent l'augmentation de l'efficacité et une meilleure utilisation des ressources dans les procédés industriels;
- les technologies qui réduisent les émissions des véhicules et la pollution atmosphérique;
- les solutions sur le plan des technologies de l'information et des communications (TIC) qui viennent appuyer toutes les autres énumérées ci-haut.

Accès au marché

Les entreprises qui s'intéressent à ce secteur devraient trouver un partenaire suédois qui pourra les aider à obtenir les documents de soumission et les accréditations en plus de traduire les lois et les règlements. L'anglais est cependant très utilisé dans les milieux d'affaires.

Voir page 9 – La Suède

Les Pays-Bas ont attiré l'attention sur les questions environnementales bien avant beaucoup d'autres pays européens. Divers facteurs expliquent cette prise de position, dont le vaste secteur agricole du pays, ses industries chimiques et pétrochimiques grandes consommatrices d'énergie, sa population dense et le rôle qu'il joue en tant que grand centre de distribution.

Le secteur environnemental des Pays-Bas a acquis une solide réputation dans le domaine de la conception de technologies de pointe pour l'épuration de l'air, le traitement des eaux usées, le traitement des ordures ménagères, le recyclage, la décontamination des sols et l'épuration des eaux souterraines. Ce secteur est maintenant prêt à prospérer sur la scène internationale. Malgré les fortes capacités des fournisseurs néerlandais, il y a suffisamment de place dans le secteur environnemental du pays pour les technologies et les produits-créneaux innovateurs et complémentaires du Canada, en particulier dans les domaines de l'assainissement des sols, de l'épuration de l'air et du recyclage.

Centres de technologie environnementale

Aux Pays-Bas, les centres de technologie constituent l'élément moteur de la conception de nouvelles techniques pour le traitement des déchets et l'épuration de l'air, de l'eau et des sols. À l'origine, ces centres utilisaient abondamment les processus existants et les technologies minières, mais le lancement de nouveaux programmes de subventions par le gouvernement a incité les instituts de recherche et les entreprises à travailler ensemble à la mise au point de nouvelles

applications. Un de ces instituts, l'Organisation néerlandaise de recherche scientifique appliquée (TNO), a créé un parc commercial où de petites entreprises, qui ont conçu de nouvelles techniques environnementales prometteuses, peuvent utiliser de vastes installations et, au besoin, recevoir une aide financière de la TNO.

de stations industrielles de traitement des eaux. Les faibles taux de sédimentation et l'odeur minime de leurs systèmes compacts et brevetés de traitement anaérobie les rendent très populaires auprès de l'industrie alimentaire. En effet, la plupart des stations de traitement anaérobie des eaux utilisées dans les brasseries du monde entier proviennent des Pays-Bas.

Produits, services environnementaux Les Pays-Bas

Biotechnologie environnementale

La biotechnologie environnementale est l'un des domaines de recherche les plus avancés des Pays-Bas. Les universités néerlandaises effectuent des recherches sur différents types de bactéries ayant la capacité de décomposer les polluants. La recherche porte également sur la récupération des matières premières primaires.

Traitement des eaux

Le traitement des eaux constitue la pierre angulaire de l'industrie environnementale des Pays-Bas, et les ingénieurs néerlandais sont en demande à l'échelle mondiale comme consultants pour la conception et la fabrication de stations de traitement des eaux utilisant des méthodes d'épuration biologique à haute efficacité. Les entreprises environnementales des Pays-Bas ont également acquis une réputation internationale dans la construction

En dépit du savoir-faire des Néerlandais dans ce domaine, de nombreuses possibilités sont offertes aux entreprises canadiennes qui peuvent apporter de nouvelles technologies de pointe au secteur du traitement des eaux des Pays-Bas. **Trojan** et **Zenon** sont deux entreprises canadiennes déjà prospères sur le marché néerlandais.

Remise en état des sols

Le secteur de l'assainissement des Pays-Bas est également reconnu à l'échelle mondiale, sa réputation étant fondée sur son savoir-faire relatif à l'épuration de « cocktails » très complexes de polluants, les réduisant souvent à des niveaux ne pouvant être décelés. Les sols pollués, y compris les matériaux de dragage provenant des rivières, constituent un important problème aux Pays-Bas; les entreprises canadiennes mettant au point de nouvelles technologies innovatrices peuvent y apporter des solutions.

Foires commerciales aux Pays-Bas

Utrecht — du 24 au 26 avril 2001 — Ecotech (www.ecotech.nl). Cette foire commerciale internationale de l'environnement, qui a lieu tous les deux ans, porte sur le traitement des déchets, le recyclage et la gestion de l'environnement.

Pour plus d'information, communiquer avec M^{me} Judith Baguley, agente de commerce, ambassade du Canada, La Haye, tél. : (011-31-70) 311-1694, téléc. : (011-31-70) 311-1682, courriel : judith.baguley@dfait-maeci.gc.ca, internet : www.ocanada.nl 🌟

La Suède : énergies renouvelables et changements climatiques — Suite de la page 8

Sites internet utiles

- Administration nationale de l'énergie de la Suède : www.stem.se/
- Agence suédoise de protection de l'environnement : www.environ.se/international/
- Association suédoise de l'énergie : www.kvf.se/enindex.html
- Agence d'investissement en Suède (faits et chiffres) : www.isa.se

- Développement durable en Suède, site du gouvernement : www.hallbarasverige.gov.se/eng/

Pour plus d'information, communiquer avec M^{me} Inga-Lill Olsson, agente de commerce, ambassade du Canada en Suède, tél. : (011-46-8) 453-3019, téléc. : (011-46-8) 24 24 91, courriel : inga-lill.olsson@dfait-maeci.gc.ca internet : www.canadaemb.se 🌟

Le consulat du Canada à Fukuoka célèbre son 10^e anniversaire cette année. La présence du consulat dans cette région du Japon a aidé les entreprises canadiennes à percer sur ce marché et a contribué à faire connaître le Canada aux résidents et décideurs locaux.

Occasions d'affaires

Le sud du Japon

Le consulat fait la promotion des produits et des services canadiens sur l'île de Kyushu. Les secteurs prioritaires sont ceux des produits agroalimentaires et des boissons, du bâtiment et des matériaux de construction ainsi que des produits de consommation.

Le consulat a pris part récemment à un certain nombre d'activités commerciales à Kyushu. Quelques activités d'intérêt pour les exportateurs canadiens devraient aussi avoir lieu bientôt dans la région, dont :

- **La Foire nord-américaine à Kitakyushu, du 26 janvier au 4 mars 2001.** Ayant pour thème « Pour un mode de vie adapté au nouveau siècle », cette foire, d'une durée de 38 jours, sera l'occasion de présenter des produits aussi variés que des produits ménagers ou d'intérieur, des produits d'extérieur, des articles de sport, des vêtements, des jouets, des jeux, des aliments et boissons ainsi que des articles cadeaux. La participation (l'espace pour les stands) est gratuite. Les exposants n'ont pas à être présents durant toute la durée de la foire (certaines journées sont très calmes). Il y aura quelques « journées d'affaires » officielles (dates à déterminer) pendant lesquelles les exposants ou leurs représentants devront être présents.
- **Le West Japan Total Living Show, du 15 au 18 mars 2001.** Principal salon professionnel de l'industrie du bâtiment à Kyushu, il se consacre principalement à la construction domiciliaire. L'édition 2000 de ce salon a attiré 53 500 visiteurs et 32 exposants étrangers; le Canada y

a présenté la plus importante délégation. Les produits et les matériaux de construction canadiens ont été bien accueillis à Kyushu, mais il reste encore beaucoup d'efforts promotionnels à déployer et un fort potentiel de croissance pour l'industrie canadienne.

Plusieurs PME japonaises envisagent d'importer directement de l'étranger afin de minimiser les coûts ou de trouver le produit par excellence qui les distinguera de leurs concurrents. Outre les ensembles d'habitation, les Japonais s'intéressent aux cuisines modulaires, aux fenêtres et portes, aux revêtements de sol, aux moulures, aux cages d'escalier, aux meubles-lavabos, aux garnitures, à la quincaillerie, aux murs extérieurs et à la brique.



- **La Foire commerciale internationale de Fukuoka, du 13 au 16 septembre 2001.** Il s'agira de la quatrième édition de cette foire, qui se tient tous les deux ans. En 1999, cet événement avait attiré 342 exposants (dont 180 gens d'affaires étrangers représentant 42 pays) ainsi que 90 000 visiteurs (dont 11 400 professionnels). Il s'agit de la plus grande foire de cadeaux à Kyushu qui aura pour thème « Pour la joie de vivre : un cadeau de l'autre bout du monde ». Parmi les produits exposés, mentionnons des cadeaux importés, des articles et des accessoires de décoration intérieure, de la vaisselle, des sacs, des articles de papeterie ainsi que des accessoires, vins et aliments à offrir. Les organisateurs souhaitent attirer des produits nouveaux et novateurs. Il est possible, en avisant d'avance, d'organiser des colloques sur place. L'accès à la foire sera limité aux gens d'affaires pendant les deux premières journées, puis elle sera ouverte au public (à noter que les ventes sont permises pendant les « journées publiques »). Il est possible d'y obtenir un stand à titre gracieux.

À Fukuoka comme à Kitakyushu, la Japan External Trade Organization (JETRO) possède des centres de services aux entreprises qui offrent gratuitement et sur une base temporaire des locaux aux entreprises étrangères. Ces centres comptent des employés bien informés qui peuvent fournir des renseignements précis sur le marché japonais et aider les gens d'affaires étrangers à exporter leurs produits à Kyushu ou à s'y établir.

Dans un prochain article, nous examinerons certains facteurs qui font de Kyushu un marché intéressant pour les entreprises canadiennes.

Pour plus d'information sur les foires commerciales et les débouchés offerts sur ce marché, communiquer avec M^{me} Josiane Simon, consul et déléguée commerciale, consulat du Canada à Fukuoka, tél. : (011-81-092) 752-6055, téléc. : (011-81-092) 752-6077, courriel : josiane.simon@dfait-maeci.gc.ca 🌟

La Chine, avec son économie chauffée à bloc et de nouvelles priorités en matière de politiques, offre aux entreprises du secteur canadien de l'énergie électrique d'extraordinaires débouchés. Elle est d'ailleurs le plus important pays producteur d'électricité au monde, derrière les États-Unis. Au printemps, la Chine dévoilera son 10^e plan quinquennal, dans lequel le développement et la modernisation de l'infrastructure du secteur de l'énergie électrique devraient occuper une place prépondérante.

Cette expansion est nécessaire compte tenu de l'explosion de la demande d'électricité découlant du boom économique que connaissent les régions méridionales et côtières. Au cours du premier semestre de 2000, la Chine a produit 625,5 milliards de kilowatts-heure d'électricité. À l'échelle nationale, cela représente une augmentation de 10,55 % par rapport à l'année précédente; dans les régions méridionales et côtières, cette augmentation a atteint 20,75 %. D'ici la mi-2001, la Chine devrait avoir été admise à l'Organisation mondiale du commerce, ce qui contribuera à maintenir cette demande accrue d'approvisionnement en électricité.

Le prochain plan quinquennal engage la Chine à relever d'importants défis dans le secteur de l'électricité :

- planification et construction de nouvelles installations de production hydroélectrique dans l'ouest de la Chine aux abondantes ressources en

eau, situées à des milliers de kilomètres des grands centres urbains et industriels;

- remise en état et modernisation des centrales thermiques, qui représentent presque 80 % des sources d'approvisionnement existantes;

- développement ciblé du secteur chinois de l'énergie nucléaire, mettant davantage l'accent sur la localisation de la conception, de la fabrication, de la construction et de l'exploitation.

Un secteur électrisant

Débouchés en Chine

- investissement accru dans la construction de lignes d'énergie électrique afin de transporter l'électricité depuis l'ouest de la Chine vers les consommateurs (60 000 km de lignes de transport c.a. à 220 kilovolts et plus, et projet de 3 600 km de lignes c.c. de plus de 10 gigavolts/ampères);
- intégration de réseaux électriques;
- amélioration de la production et de la conservation de l'électricité dans les installations existantes grâce à une meilleure gestion, à des activités de modernisation et à une mise à niveau de l'équipement ainsi qu'à des politiques plus rationnelles d'établissement des prix;
- développement de sources d'énergie nouvelle et renouvelable, particulièrement l'énergie éolienne et solaire dans plusieurs régions;



Des possibilités très intéressantes s'offrent aux fournisseurs ou aux coentreprises du Canada en ce qui concerne un vaste éventail de matériel et de services, notamment les réseaux électriques, les contrôles-commandes et l'instrumentation; le matériel de désulfuration; le matériel de commutation; les transformateurs à grande capacité; les services de gestion de projets d'envergure et la formation; les services et les technologies de pointe ayant trait au transport et à la distribution.

La Direction des études de marché du MAECI publiera sous peu deux études de marché intitulées *Le marché de l'électricité en Chine* et *Le marché de l'énergie à Hong Kong*. Ces études offriront de l'information utile sur les points de contact et des conseils à l'intention des entrepreneurs de ce secteur. Elles se trouveront sur le site internet du Service des délégués commerciaux (www.infoexport.gc.ca) à la fin de février. Pour un aperçu, les participants inscrits à Équipe Canada 2001 peuvent visiter le site d'Équipe Canada à www.tcm-mec.gc.ca/China/menu-f.asp.

Le moment est idéal pour les entreprises du secteur canadien de l'électricité d'aborder le marché chinois. L'ambassade du Canada à Beijing, les consulats généraux à Shanghai, Hong Kong et Guangzhou ainsi que le consulat à Chongqing peuvent les aider à percer sur ces marchés.

Pour plus d'information, communiquer avec M^{me} Su Yun Myong, Direction de la Chine et de la Mongolie, MAECI, tél. : (613) 996-3607, téléc. : (613) 943-1068, courriel : suyun.myong@dfait-maeci.gc.ca

Tournée australienne

— Suite de la page 3

sa prochaine tournée au Royaume-Uni, est bien placée pour donner des conseils.

« Vous devez d'abord avoir confiance en vous. Autrement, c'est impossible de réussir à l'étranger. Si vous pensez que vous n'avez rien à offrir, vous n'y arriverez pas. »

Grâce au réseautage rendu facile par l'internet, la demande d'aide aux missions canadiennes se trouve en haut de sa liste de recommandations. « Les missions canadiennes à l'étranger sont d'une aide inestimable lorsqu'il s'agit de vous mettre en contact avec les gens influents de l'industrie. »

La réussite d'Andrea Florian en Australie témoigne du pouvoir d'un tel travail d'équipe. Avec l'aide du MAECI, cette artiste torontoise était partie à la conquête de « l'or »... et elle a gagné. Les conquêtes futures ne se feront pas attendre...

Pour plus d'information, communiquer avec Andrea Florian, tél. : (416) 633-8868, téléc. : (416) 633-4681, courriel : bathshebarecords@yahoo.com, internet : www.andreaflorian.com

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique *Nouvel exportateur du mois*.)

En sept ans, je n'ai pas souvent été qualifié d'« écolo » dans l'exercice des activités principales de **Northstar Financement du commerce international Inc.**, qui a le mandat d'appuyer les efforts des exportateurs canadiens débutants ou en essor en finançant leurs acheteurs.

Sans tomber dans l'excès de zèle et de vertu, disons que les affaires de NORTHSTAR sont florissantes et que nous voudrions en faire profiter les entreprises évoluant dans un secteur où le Canada possède un énorme potentiel et où notre avenir est en jeu. À cette fin, nous avons donc cherché

Nous nous lançons dans une aventure exaltante, et je sais que NORTHSTAR est déjà tombée dans le mille avec ses nouvelles Insights de Honda (www.honda.ca/models/insight.asp).

L'Insight est la première voiture hybride alimentée à l'essence et à l'électricité qui consomme — incroyable mais vrai — 3,2 litres aux 100 km sur route et 3,9 litres aux 100 km en ville, tout en possédant une autonomie jamais atteinte de 1 250 km avec un seul réservoir plein. Elle est également conçue pour respecter les normes strictes appliquées en Californie relativement aux émissions des véhicules (ULEV). Non seulement cette voiture offre-t-elle une excellente performance routière,

Mieux conduire les affaires sur la voie écologique

Le financement... au coût

Or, on pourrait fort bien maintenant me décrire comme un apprenti-écolo!

Et ce n'est pourtant pas parce que NORTHSTAR n'a jamais offert son aide à des exportateurs d'équipement environnemental par le passé...

C'est plutôt que nous avons choisi de nous lancer dans un projet tout à fait nouveau afin de susciter de l'intérêt dans ce secteur vital.

Nous avons en effet décidé d'accorder du financement au coût à des exportateurs véritablement écologiques qui répondent à nos critères de crédit habituels.

Il ne s'agit pas de fausser les prix comme le ferait un vendeur de véhicules d'occasion! Nous offrons plutôt une évaluation transparente de nos propres coûts, et c'est ce que le client paiera, point final.

Pourquoi avons-nous opté pour la voie écologique?

la bonne combinaison de solutions techniques et économiques qui inciteront

l'humanité à préserver l'environnement et qui nous permettront de freiner la dégradation de notre milieu.

De leur côté, les banques qui fournissent des capitaux à NORTHSTAR — la Banque Royale, la Banque de Montréal, HSBC Canada et la Banque Nationale du Canada — comprennent les

besoins financiers particuliers du secteur environnemental. Sans oublier que les services de financement commercial de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), organisme qui assure toutes les transactions conclues par NORTHSTAR, ont été mis à profit par des entreprises canadiennes des services et des technologies de l'environnement afin de réaliser plus de 600 millions de dollars de ventes sur les marchés d'exportation depuis 1995.



M. Scott Shepherd,
PDG, NORTHSTAR



Une voiture écologique... même si sa couleur n'est pas verte!

mais elle est aussi conviviale pour l'environnement.

Nous avons acheté ces nouveaux véhicules écologiques de l'avenir parce qu'il n'y avait pas, selon nous, de témoignage plus évident de notre engagement à respecter l'environnement.

Et nous vous invitons à nous suivre sur la voie écologique.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Scott Shepherd, président et chef de la direction de NORTHSTAR, tél. : 1 800 663-9288, courriel : s.shepherd@northstar.ca internet : www.northstar.ca 🌟

Prix d'excellence à l'exportation — Suite de la page 1

des Manufacturiers et Exportateurs du Canada qui aura lieu cette année à Montréal, le 24 septembre.

« (Ce prix) nous apportera une véritable reconnaissance en cette période où nous envisageons de promouvoir notre produit à l'étranger, et je m'attends à ce qu'il nous permette d'être reconnus également au pays », a déclaré M^{me} Nancy Knowlton, présidente de SMART Technologies Inc., Entreprise

exportatrice de l'année 2000 (tiré du *Calgary Herald*, 3 octobre 2000).

Pour plus de renseignements ou pour obtenir le formulaire d'inscription, consulter le site internet des Prix d'excellence à l'exportation canadienne www.infoexport.gc.ca/awards-prix. On encourage les entreprises à soumettre leur demande par courriel. Si elles n'ont pas accès à l'internet, elles peuvent communiquer avec M^{me} Lucille

Latrémouille-Dyet, MAECI, tél. : (613) 944-2395.

La période des mises en nominations se termine le 31 mars 2001. 🌟



Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) offre un service de jumelage entre les acheteurs étrangers et les entreprises canadiennes. Le Centre obtient de l'acheteur étranger des débouchés d'affaires opportuns, pertinents et ciblés, et les communique aux entreprises canadiennes.

Voici quelques-unes des occasions d'affaires offertes par le Centre. Pour en obtenir la liste, consulter le site internet www.iboc.gc.ca/eleads

Les exportateurs canadiens qui ont besoin d'aide pour rédiger les documents exigés pour les appels d'offres internationaux peuvent avoir recours aux services de la Corporation commerciale canadienne (CCC) et tirer profit de l'expertise de son personnel en matière de contrats internationaux. La CCC a ses bureaux au 50, rue O'Connor, bureau 1100, Ottawa (Ontario) K1A 0S6, tél. : (613) 996-0034, téléc. : (613) 995-2121.

ÉTHIOPIE — Vente d'actions dans des entreprises d'État — Avis envoyé par l'ambassade du Canada à Addis-Abeba, Éthiopie. L'Agence éthiopienne de privatisation a lancé un appel d'offres (soumission n° 001/2000-2001) pour la vente de 15 % ou plus des actions de 12 entreprises appartenant à 100 % à l'Éthiopie. Pour être admissibles, les investisseurs doivent être en mesure d'exploiter et de développer les entreprises suivantes : Fafa Food, Hamaressa Edible Oil, Addis Mojo Edible Oil, Bahr Dar Edible Oil, Yerer Flour, Tigray Flour, Addis Ababa Tannery, Modjo Tannery, Ethiopia Tannery, Kombolcha Tannery,

Le Centre des occasions d'affaires

(non remboursable) : 200 \$\$ (176,85 \$CAN).

Date de clôture : **13 mars 2001**. Pour plus d'information, communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : eleads@dfait-maeci.gc.ca, n° de dossier 001201-04787, internet : www.iboc.gc.ca/webleads.asp?id=1368en

BOSNIE-HERZÉGOVINE — Investissement dans une usine de fabrication de meubles — Avis envoyé par l'ambassade du Canada à Sarajevo, Bosnie-Herzégovine. La Cantonal Agency for Privatization (Tender Commission), Canton Sarajevo, a lancé un appel d'offres pour la vente d'actions que possède l'État dans une société à responsabilité limitée, Standard Sarajevo. Cette société est le plus grand fabricant de meubles de maison et de bureau de Bosnie-Herzégovine. Les dossiers d'appel d'offres peuvent être obtenus en écrivant à la Tender Commission. Tous les soumissionnaires doivent divulguer le nom de la société pour qui ils agissent et joindre à leur demande une autorisation très bien définie. Ils ne peuvent communiquer directement avec l'entreprise. Toutefois, la Tender Commission peut organiser des visites de chantier si un accord de confidentialité est d'abord signé. Date de clôture : **18 mars 2001**. Pour plus d'information, communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : eleads@dfait-maeci.gc.ca, n° de dossier 001220-05080, internet : www.iboc.gc.ca/webleads.asp?id=1470en ou <http://apf.com.ba> 🌟

Occasions d'affaires du COAI — Pour plus de renseignements, visiter www.iboc.gc.ca

Anbessa Shoe, Tikur Abay Shoe. Seuls les investisseurs nationaux peuvent acheter des actions dans deux autres entreprises, à savoir Blue Nile Ras Hotel et Senkele Lime Factory. Coût des dossiers d'appel d'offres (non remboursable) : 200 birrs éthiopiens ou l'équivalent en dollars américains (1 birr = 0,12 \$US). Les soumissionnaires doivent présenter un cautionnement de soumission conformément aux instructions qui leur seront données. Date de clôture : 8 mars 2001. Pour plus d'information, communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : eleads@dfait-maeci.gc.ca, n° de dossier 001212-04959, internet : www.iboc.gc.ca/webleads.asp?id=1409en

SINGAPOUR — Système de transport automatique des passagers — Avis envoyé par le haut-commissariat du Canada à Singapour. La Civil Aviation Authority of Singapore (CAAS) a lancé un appel d'offres pour la conception, la fourniture, l'installation, l'essai, la mise en service, l'exploitation et l'entretien d'un nouveau système de transport automatique des passagers à l'aéroport Changi de Singapour. L'offre est régie par l'AMP de l'Organisation mondiale du commerce. Pour être admissibles, les soumissionnaires doivent posséder une expérience reconnue et pertinente dans la conception et l'installation de systèmes de transport automatiques des passagers dans des aéroports internationaux et doivent être inscrits auprès du BCA sous la référence principale MEOS — génie électrique ou ME11 — génie mécanique (grade financier L6, supérieur à 10 millions de \$). Coût des dossiers d'appel d'offres



Le Centre des occasions d'affaires internationales

Le Centre des occasions d'affaires internationales est le Centre de repérage de fournisseurs d'Équipe Canada inc. Le Centre fait le lien entre les débouchés d'affaires identifiés par les délégués commerciaux à l'étranger et les exportateurs canadiens, en particulier les petites et les moyennes entreprises. Le Centre offre un service à valeur ajoutée aux délégués commerciaux en communiquant les occasions d'affaires directement aux sociétés canadiennes compétentes.

Visitez notre site internet à www.coai.gc.ca

Canada–Mexique : élimination accélérée des droits de douane

Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a annoncé que le Canada et le Mexique se sont entendus pour éliminer plus tôt que prévu, soit à partir du 1^{er} janvier 2001, les droits de douane d'un certain nombre de produits — une initiative qui montre bien comment l'Accord de libre-échange nord-américain permet d'accroître continuellement l'accès aux marchés visés.

Le Mexique a maintenant éliminé les droits de douane sur les piles et certains produits pharmaceutiques et chimiques, tandis que le Canada a éliminé plusieurs droits de douane très bas (inférieurs à 2 %) sur certains produits chimiques, les articles en plastique, les produits de beauté, les colles et les cafetières. La valeur des échanges de marchandises visées entre le Canada et le Mexique est évaluée à 207 millions de dollars. Les articles admissibles échangés entre le Canada et les États-Unis sont exempts

Nouveau rapport sur les fournisseurs canadiens du secteur minier

Pour de plus amples renseignements sur le nouveau rapport publié par Ressources naturelles Canada et intitulé « Fournisseurs canadiens de biens et services miniers : Liens entre les sociétés minières canadiennes et divers secteurs de l'économie canadienne », voir la version intégrale de l'article sur l'internet à www.infoexport.gc.ca/canadexport, puis cliquer sur la rubrique « Publications ».

Le rapport se trouve à www.nrcan.gc.ca/mms/publicat-f.htm ❄

de droits de douane depuis le 1^{er} janvier 1998.

Pour obtenir la liste complète des produits admissibles, voir le site internet du MAECI à www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/report14-f.asp

Pour plus de détails, communiquer avec M. Gerry Snyder, agent de la politique commerciale, Direction des droits de douane et de l'accès aux marchés, MAECI, tél. : (613) 944-5070, téléc. : (613) 944-4840, courriel : gerry.snyder@dfait-maeci.gc.ca ❄

Nouvelles études de marché

Faute d'espace dans la version imprimée, on pourra lire les articles sur les marchés sectoriels suivants sur la version internet de *Canadexport*, à l'adresse www.infoexport.gc.ca/canadexport (cliquer sur la rubrique « Études du marché »).

COLOMBIE

- Le secteur agroalimentaire de la Colombie

INDE

- L'industrie agroalimentaire en Inde

LES DOCUMENTS D'ÉVALUATION DE PROJET DE LA BANQUE MONDIALE EN DIRECT

Lorsqu'une entreprise canadienne veut déposer une soumission en vue d'obtenir un contrat auprès de la Banque mondiale, elle doit consulter le document d'évaluation de projet (PAD). Les documents d'évaluation de projet (PAD) remontant jusqu'à janvier 1994 sont maintenant disponibles sur le site internet de la Banque mondiale. Un nouveau document d'évaluation de projet apparaît habituellement dans ce site une semaine après l'approbation officielle d'un projet par le conseil d'administration de la Banque.

Pour accéder aux documents d'évaluation de projet, rendez-vous au site internet de la Banque Mondiale (www.worldbank.org). Dans le menu « What We Do » de la page d'accueil, cliquez sur l'option « Projects ». Dans le menu « Projects Search », cliquez sur l'option « Advanced Search ». Sélectionnez l'onglet « Countries » et faites défiler la liste jusqu'au pays voulu (p. ex. Chine). Cliquez ensuite sur le bouton vert « Search », qui se trouve au bas de la page. Dans la fenêtre « Project Search Results », sélectionnez le projet qui vous intéresse. Le système affiche alors un aperçu du projet et indique tous les documents disponibles. Cliquez sur « Project Appraisal Document » si ce document est disponible. Le cas échéant, vous obtenez alors le texte intégral du document d'évaluation de projet.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Jean-Louis Giroux, Direction du financement à l'exportation, MAECI, tél. : (613) 995-7251, courriel : jeanlouis.giroux@dfait-maeci.gc.ca ❄

365 jours par an!

Canadexport en direct : www.infoexport.gc.ca/canadexport « branché » sur les marchés du monde

Canadexport en direct : Commanditaires



Corporation
Commerciale
Canadienne

EUROPE



LIMA, PÉROU — 14-15 mars 2001 —

L'exposition de catalogues présentant les capacités des entreprises canadiennes, dont la participation est gratuite, constitue pour les entreprises canadiennes une occasion exceptionnelle de promouvoir leurs produits et services. Il vous suffit de nous envoyer vos catalogues, disques de promotion en continu, vidéos ou échantillons; nous nous chargerons de les présenter dans un hôtel local au cours de l'exposition.

En superficie, le Pérou est le troisième pays d'Amérique du Sud; sur le plan démographique, il vient au quatrième rang, avec 24 millions d'habitants. La capitale, Lima, est le centre économique et industriel du pays et représente 70 % du PIB national. Avec plus de 7 millions d'habitants, Lima est le siège social de la plupart des grandes entreprises locales et étrangères, et les secteurs représentés y sont :

- l'agroalimentaire
- l'automobile

LES CAPACITÉS DES ENTREPRISES CANADIENNES À L'HONNEUR

- l'environnement
- les plastiques
- les produits de sécurité
- les télécommunications et technologies de l'information

Nous encourageons les entreprises canadiennes dans ces secteurs à profiter de cette occasion. L'accent sera mis sur les sociétés locales qui jouent un rôle clé dans chaque secteur.

Confiez au Service des délégués commerciaux du Canada le soin de présenter vos produits et services. À la fin de l'exposition, nous enverrons à chaque entreprise canadienne participante un rapport ainsi que la liste des clients potentiels qui ont manifesté de l'intérêt pour ses produits ou ses services. Nous conserverons par ailleurs votre matériel de promotion à des

fins de consultation et d'exposition ultérieure.

Veillez informer la Section commerciale de l'ambassade du Canada au Pérou de votre intention de participer à cette exposition le plus tôt possible par télécopieur au (011-511) 444-4347 ou par courriel à lima-td@dfait-maeci.gc.ca

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Mark Strasser, section commerciale, ambassade du Canada à Lima, tél. : (011-511) 444-4015, téléc. : (011-511) 444-4347, courriel : lima-td@dfait-maeci.gc.ca ou avec M^{me} Nathalie Bradbury, développement du commerce international, Direction de l'Amérique du Sud, MAECI, tél. : (613) 996-4199, téléc. : (613) 943-8808, courriel : nathalie.bradbury@dfait-maeci.gc.ca internet : www.dfait-maeci.gc.ca/latinamerica 🍁

Une exposition sans barrières

OSAKA, JAPON — 19-21 avril 2001 — Les exportateurs canadiens de produits et de matériel de soins de santé et autres équipements pour personnes âgées ou handicapées sont invités à participer à **Barrier Free 2001**, l'une des plus importantes foires du Japon. Cet événement international annuel devrait rassembler 350 exposants japonais et étrangers, et attirer plus de 90 000 visiteurs pendant trois jours. Les organisateurs ont prévu jusqu'à deux stands gratuits pour les gouvernements étrangers, dont le gouvernement du Canada.

Les demandes seront traitées par ordre d'arrivée.

Les produits suivants seront notamment exposés à l'occasion de la foire :

- des appareils de locomotion (fauteuils roulants, aides à la mobilité, automobiles pour handicapés);
- des dispositifs pour aider les patients (barres d'appui, lève-malades, monte-charges);
- de l'équipement pour les toilettes et des produits connexes (produits pour incontinents, dispositifs pour faire sa toilette ou prendre son bain);
- des appareils pour la cuisine;
- du mobilier (chaises, bureaux, lits et accessoires);
- des prothèses auditives et des appareils pour les personnes ayant une déficience visuelle;
- des aides à la communication (systèmes d'alerte);

- du matériel de réadaptation et d'entraînement (équipement sportif et pour les loisirs);
- des produits et services de construction de logements.

Pour plus de renseignements ou pour demander un formulaire d'inscription, communiquer avec M. Kiyoji Hanasaki, délégué commercial, consulat général du Canada à Osaka, tél. : (011-81-6) 6212-4910, téléc. : (011-81-6) 6212-4914, courriel : kiyoji.hanasaki@dfait-maeci.gc.ca ou osaka.htech@dfait-maeci.gc.ca 🍁

L'exploitation minière en Amérique latine

LIMA, PÉROU — 24-27 avril 2001 —

L'Institut péruvien des ingénieurs des mines est l'organisateur du deuxième Congrès des prospecteurs et explorateurs, **ProEXPLO 2001**. Cet événement s'adresse aux géologues, aux explorateurs, aux cadres dirigeants et aux investisseurs.

Sous le thème « Exploration : l'avenir de l'exploitation minière », **ProEXPLO 2001** présentera une série d'ateliers, de conférences et d'expositions qui feront découvrir aux participants les projets les plus intéressants en Amérique latine, les possibilités d'investissement les plus attrayantes ainsi que des innovations technologiques.

ProEXPLO 1999 a attiré plus de 600 participants péruviens et étrangers — un succès sans précédent dans le domaine de la géologie et de la prospection au Pérou.

Cette année, **ProEXPLO** donnera notamment lieu à des conférences tech-

niques sur les grands projets miniers en cours en Amérique latine; des déjeuners-débats où des cadres dirigeants d'importantes sociétés d'exploration internationales viendront partager leur expérience; des forums sur la promotion de l'exploration, les services nationaux de géologie, l'exploration et l'environnement; une présentation technique de nouveaux produits, appareils et technologies; ainsi que la visite des principaux gisements du Pérou et d'Amérique latine.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec l'Institut des ingénieurs des mines du Pérou, tél. : (011-511) 349 4262, téléc. : (011-511) 349 3721, courriel : proexplo@iimp.org.pe ou avec M. Oscar Vásquez, agent de commerce, ambassade du Canada à Lima, tél. : (011-511) 444-4015, fax : (011-511) 444-4347, courriel : oscar.vasquez@dfait-maeci.gc.ca 🍁

LE CANADA AU SALON DE L'AÉRONAUTIQUE DE PARIS

PARIS, FRANCE — 17-24 juin 2001 — Le Salon de l'aéronautique de Paris est l'événement international majeur de l'industrie de l'aéronautique et de l'aérospatiale. Organisé au Bourget tous les deux ans, il attire des exposants de tous les domaines de l'aérospatiale. Le Pavillon canadien, qui sera organisé par l'Association des industries aérospatiales du Canada (AIAC), sera la vitrine du Canada et mettra en valeur toute l'ampleur de la capacité de l'industrie aérospatiale du Canada.

À cette exposition se grefferont les présentoirs de plus d'une dizaine de firmes et d'organisations du secteur canadien de l'aérospatiale. En collaboration avec l'AIAC, Promosalons Canada (le représentant nord-américain de French Trade Exhibitions) offre aux PME du secteur de l'aérospatiale des services de soutien et une aire d'exposition à des tarifs intéressants.

Pour aider les exposants canadiens à prendre contact avec des clients et des partenaires éventuels, le MAECI et Industrie Canada mettront sur pied des installations et des programmes spéciaux. Ils se consacreront surtout aux préparatifs en vue de cerner les possibilités commerciales les plus prometteuses et de jumeler ces possibilités aux capacités canadiennes. Ils veilleront également à organiser et à faciliter les rencontres individuelles des sociétés et des entrepreneurs ciblés au cours du salon.

Pour renseignements, communiquer avec M. Guy Ladequis, ambassadeur du Canada à Paris, tél. : (011-33-1) 4443-2359, courriel : guy.ladequis@dfait-maeci.gc.ca

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique Foires et missions commerciales.)

Pleins feux sur la région de la mer Caspienne

CALGARY — 22 février 2001 — Les gens d'affaires canadiens désireux d'étendre leurs activités à l'Asie centrale sont invités à participer à un déjeuner organisé par l'Alliance Canada-Eurasie de l'énergie et de l'industrie (ACEEI). M. Gerald Skinner, ambassadeur du Canada au Kazakhstan, y parlera des plus récents développements commerciaux et économiques au Kazakhstan, au Kirghizistan et au Tadjikistan ainsi que des nouvelles possibilités offertes aux entreprises canadiennes. M. David Wilson, directeur de Nations Energy Company Ltd., présentera pour sa part son entreprise et parlera plus particulièrement de prospection et d'exploitation pétrolières et gazières au Kazakhstan occidental.

L'ACEEI compte organiser d'autres déjeuners en mars et en avril 2001.

Mars (à confirmer) : L'ambassadeur du Canada en Ukraine, M. Derek Fraser, et l'ambassadeur d'Ukraine au Canada, M. Yuri Scherbak : « Faire des affaires en Ukraine ».

Avril : Le vice-président de l'exploitation à Bitech Petroleum Corporation (Londres, R.-U.), M. Jay Scott : « Un exemple canadien de réussite en Russie ».

Pour s'inscrire ou plus d'information, communiquer avec M^{me} Iva Schafferova, directrice, ACEEI, tél. : (403) 218-4822, téléc. : (403) 218-8727, courriel : iva@ceeia.org internet : www.ceeia.org

L'ÉLÉPHANT ET LA SOURIS : DES PARTENAIRES COMMERCIAUX D'ENVERGURE

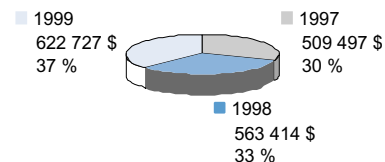
- **Le Canada et les États-Unis : les plus importants partenaires commerciaux au monde**
 - Le commerce bilatéral avec les États-Unis a totalisé 622,7 milliards de dollars en 1999.
 - Les échanges commerciaux transfrontaliers se chiffrent à plus de 1,7 milliard de dollars CHAQUE JOUR.*
- **Accès au marché américain à partir du Canada**
 - 85,9 % des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis.*
- **Les échanges augmentent constamment**
 - Les échanges entre le Canada et les États-Unis ont augmenté de 10,4 % en moyenne par année entre 1990 et 1999.*

Pour plus de renseignements sur la manière d'investir et de faire des affaires au Canada, voir l'internet à l'adresse www.investincanada.gc.ca ou téléphonez au (613) 941-0354, téléc. : (613) 941-3796, courriel : lanoy.louise@ic.gc.ca

* Source : Le Point sur le commerce en l'an 2000 - Premier rapport annuel sur le commerce international au Canada, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 2000, www.dfait-maeci.gc.ca/eet/state-of-trade-f.asp.

PARTENARIAT COMMERCIAL CANADA-ÉTATS-UNIS

Commerce bilatéral de biens et de services
(Valeur en millions de dollars et croissance annuelle en %)



« Les marchés canadien et américain ne sont plus distincts sur ce continent. Il n'y a plus qu'un seul grand marché nord-américain, et le Canada est l'endroit idéal à partir duquel on peut le servir. »

Jim Miller, vice-président principal
Ventes et commercialisation
Honda Canada

Service des renseignements

Le Service des renseignements du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des études de marché, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au 1 800 267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par télécopieur au (613) 996-9709; en appelant le service FaxLink à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; ou, encore, en consultant le site internet du MAECI à www.dfait-maeci.gc.ca

Retourner en cas de non-livraison à
Canadexport
a/s MDS
2750, chemin Sheffield,
porte 1
Ottawa (ON) K1B 3V9

Postes Canada
Numéro de convention 1453033

