



- DANS CE NUMÉRO**
- 2 Occasions d'affaires internationales
  - 3 Les trucs du métier :  
Projet d'habitation unique à Beijing
  - 4 Des études de marché de la Chine et Hong Kong
  - 7 Le « M. Bouteille » de Chine
  - 8 CCC : Les gravures d'Impressions Artissimo
  - 9 Japon : La caravane de haute technologie
  - 10 Allemagne : Biens de consommation
  - 13 Prix d'excellence à l'exportation canadienne
  - 14 Foires et missions commerciales
  - 16 Conférences/Colloques/Réunions

LA CORPORATION COMMERCIALE  
CANADIENNE  
(Voir le supplément.)

## Beijing, Shanghai et Hong Kong

# MISSION FRUCTUEUSE POUR ÉQUIPE CANADA 2001

**L**e 17 février, *Équipe Canada 2001 a terminé sa mission d'une semaine à Beijing, Shanghai et Hong Kong, donnant lieu à de nouvelles ententes d'une valeur de 5,7 milliards de dollars pour les entreprises canadiennes, et au renforcement des liens entre le Canada, la Chine et Hong Kong.*

Équipe Canada 2001 était la plus importante mission commerciale de l'histoire du Canada : plus de 600 représentants d'entreprise, 8 premiers ministres provinciaux, 3 dirigeants territoriaux, le ministre du Commerce international et le secrétaire d'État (Asie Pacifique) accompagnaient le premier ministre, M. Jean Chrétien. La mission a donné la preuve non seulement

qu'Équipe Canada ouvrait la porte aux entreprises canadiennes désireuses de faire des affaires, mais aussi qu'elle pou-  
*Voir page 12 – Équipe*



Photo : Randy Lagerway

*M. Alexandre Lafleur, Mme Andrea Wang, le Ministre du Commerce international, M. Pierre S. Pettigrew (3<sup>e</sup> de gauche) et M. Keith Peiris de Cyberteks Design, discutent des projets d'affaires des jeunes entrepreneurs à leur rencontre de maillage tenue à l'hôtel Peninsula à Hong Kong le 16 février.*

## Une mission sur l'environnement offre de nouveaux tuyaux

# Frontière Texas-Mexique : le marché de l'eau

*Les participants canadiens à la mission sur l'environnement menée par Équipe commerciale Canada du 4 au 9 février dans la région frontalière du Texas et du Mexique ont reçu un accueil chaleureux de la part des gens d'affaires du secteur de l'environnement à San Antonio et Laredo, au Texas, ainsi qu'à Nuevo Laredo et Monterrey, au Mexique.*

La mission, qui était axée sur le secteur de l'environnement et, en particulier, sur le traitement de l'eau et des eaux usées, a fourni des pistes de clients éventuels et des propositions de contrats, permettant à l'industrie canadienne de l'environnement de mettre pied dans un des

marchés régionaux les plus dynamiques de l'Amérique du Nord.

M. Tom Wright, directeur général à Industrie Canada (IC), a dirigé la mission de 32 participants, fruit des efforts concertés de divers organismes pour combiner leurs ressources : le consulat général du Canada à Dallas, le consulat du Canada à Monterrey, la Corporation commerciale canadienne (CCC), l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et la Société pour l'expansion des exportations (SEE). La North American Development Bank (NADBank) de San Antonio, au Texas, a également parrainé cette mission et organisé la participation

*Voir page 6 – Texas-Mexique*

# Le Centre des occasions d'affaires

**L**e 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/webleads/webleads.asp](http://www.iboc.gc.ca/webleads/webleads.asp)

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.

## CROATIE — Équipement de laboratoire pour laboratoire de référence du lait

La Banque internationale pour la reconstruction et le développement a accordé à la Croatie un prêt en devises diverses pour financer le Projet de services de soutien aux cultivateurs. Une partie de ce prêt servira aux paiements admissibles faits en vertu du contrat d'acquisition d'équipement de laboratoire (pour un laboratoire de référence du lait). Le ministère de l'Agriculture et des Forêts invite les soumissionnaires à

présenter des soumissions cachetées pour la fourniture d'équipement de laboratoire réparti dans cinq lots : Lot 1 : Autoclave vertical, balance d'analyse, balance de précision, système de purification d'eau ultrapure, machine à laver la verrerie générale; Lot 2 : Microscope pour la recherche en laboratoire; Lot 3 : Appareil d'analyse du lait et des produits du lait, appareil de numération des bactéries dans le lait, analyseur à réflectance dans le proche infrarouge; Lot 4 : Viscosimètre pour mesures rhéologiques ; Lot 5 : Spectromètre UV/visible à balayage, système de chromatographie liquide à haute pression (pour l'analyse d'aliments), chromatographe en phase gazeuse, système d'analyse macro-Kjeldahl, four à moufle-à micro-ondes à haute température. Les soumissionnaires peuvent présenter une soumission pour un ou plusieurs lots, mais chaque soumission doit être complète et distincte. Coût des documents de soumission : 150 \$ US. Date de clôture : **18 avril 2001**. Communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : [eleads@dfait-maeci.gc.ca](mailto:eleads@dfait-maeci.gc.ca) en mentionnant le numéro de dossier **010212-00507**. Pour plus de précisions, visiter le site internet : [www.iboc.gc.ca/webleads.asp?id=1775en](http://www.iboc.gc.ca/webleads.asp?id=1775en). (Avis reçu de l'ambassade du Canada à Zagreb, en Croatie.)

**THAÏLANDE — Développement d'un système intégré d'information d'enregistrement et services de TI** — L'Autorité de production d'électricité de la Thaïlande (EGAT) sollicite des soumissions scellées en vue de la fourniture de 1 250 tonnes de

lingots d'aluminium pour le conducteur électrique de la ligne de transport de 500 kV à la jonction de Pluak Daeng-Nong Chok, dans le cadre d'un projet de système de transport de 500 kV pour des producteurs d'électricité indépendants. Coût des documents de soumission (disponibles jusqu'au 25 avril 2001) : 90 \$ US. Date de clôture : **10 mai 2001**. Communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : [eleads@dfait-maeci.gc.ca](mailto:eleads@dfait-maeci.gc.ca) en mentionnant le numéro de dossier **010202-00399**. Pour plus de détails : [www.iboc.gc.ca/webleads.asp?id=1716en](http://www.iboc.gc.ca/webleads.asp?id=1716en) (Avis reçu de l'ambassade du Canada à Bangkok, Thaïlande.)

**INDE — Centre de tournage C.N.C.** — Dans le cadre de l'appel d'offres mondial n° G-47/2001-COFMOW/G, section no 206/2001, les Chemins de fer de l'Inde, Organisation centrale de modernisation des ateliers, sollicitent, au nom du président de l'Inde, des soumissions de fabricants expérimentés ou de leurs agents autorisés en vue de la fourniture de la

Voir page 11 – Occasions d'affaires



**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](http://www.coai.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  
Téléc. : (613) 992-5791  
Courriel : [canad.export@dfait-maeci.gc.ca](mailto:canad.export@dfait-maeci.gc.ca)  
Internet : [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.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

**D**avid Simpson et Michael Start sont pratiquement des célébrités à Beijing ces jours-ci. Les dirigeants de la coentreprise formée par DFS et par Smith Carter Architects & Engineers voient leurs portraits affichés sur des panneaux et en page quatre de couverture de magazines en Chine. Pour cette notoriété — qui les touche, eux et leur projet d'habitation unique — ils donnent crédit au docteur Henry Norman Bethune, qui est un héros populaire en Chine. Grâce à lui, les Canadiens sont bien accueillis en Chine, ainsi que tout ce qui est canadien.

Norman Bethune est un médecin canadien qui a vécu, et qui est mort, en Chine à la fin des années 1930. Il a donné une formation d'infirmier à des milliers de Chinois et sauvé des vies au moyen de la banque de sang mobile qu'il avait inventée.

## Projet d'habitation unique à Beijing

# Bâtir sur Bethune

« Les Canadiens doivent énormément au docteur Bethune, déclare M. Simpson. Quand on me présente comme Canadien à des Chinois, souvent leurs premiers mots sont 'Norman Bethune'. Il est notre ambassadeur pour le Canada. »

### Architectes d'édifices canadiens connus

Les partenaires de la coentreprise ont réuni leurs efforts pour la réalisation de projets depuis six ans. Chacune des firmes de la coentreprise a réalisé la construction de nombreux édifices canadiens connus.

DFS Inc. Architects, qui emploie 32 personnes dans ses bureaux à Montréal et à Saint John, est renommée pour la conception de bâtiments tels que le Château Laurier, à Ottawa, alors que la firme de Winnipeg Smith Carter Architects & Engineers Inc., qui a près de 100 employés, a assuré la conception de nombre d'ambassades du Canada.

Le contrat le plus récent qui ait été accordé, à l'étranger, à cette firme intégrée dans la coentreprise a trait à la conception d'un plan directeur pour la réalisation d'un quartier aisé, appelé Rose Garden, près de Beijing.

Le travail sur le plan directeur, qui a

commencé en août 2000, est presque achevé. La construction des cinq premières maisons devrait être terminée au printemps de 2001. On prévoit que



250 autres maisons auront été construites d'ici la fin de l'année.

### L'Occident s'allie à l'Orient

Les maisons offrent un mélange unique de la technologie canadienne et des principes orientaux anciens du *feng shui*, l'art de mettre en équilibre les axes énergétiques invisibles (*chi*) dans l'aménagement de l'environnement et dont on dit qu'ils influent sur le déroulement et la qualité de la vie.

Les maisons auront une apparence extérieure nord-américaine, mais surtout canadienne, et bénéficieront de la technologie moderne — coupe-vapeur, enveloppe de bâtiment, climatisation et chauffage centraux — toutes marques de confort jusqu'à maintenant inconnues à Beijing.

Bien que la technologie canadienne soit manifestement un facteur de vente, elle n'est pas la seule raison pour laquelle les portraits des architectes figurent sur des affiches. « Il est bien sûr un peu troublant de voir nos portraits dans les médias, mais je me rends compte que c'est aussi pour notre image de Canadiens que nous sommes ici, dit M. Simpson. Le mode de vie occidental est aujourd'hui très populaire parmi la classe chinoise instruite et aisée. »

### Comblent le fossé culturel

Même s'ils sont bien considérés, les Canadiens ont néanmoins eu à combler un grand fossé culturel, en particulier pour le développement de relations d'affaires. Heureusement, nos deux firmes d'architectes ont à leur emploi des architectes qui parlent couramment et le mandarin et l'anglais.

« Ensemble, les deux firmes ont quatre employés qui parlent le mandarin », dit M. Simpson. « Leur participation aux négociations a sensiblement renforcé la confiance de notre client. Si nous avons su inspirer la confiance, c'est avant tout grâce à ces employés qui ont pu parler avec franchise de nous et de nos compétences. »

On peut constater la solidité de cette confiance par le nombre de fois que leur promoteur de Beijing les a présentés à d'autres Chinois. « Comme nous avons bien rempli notre contrat, notre client nous présente à ses amis et à ses associés, précise M. Simpson, ce qui engendre pour nous beaucoup de retombées positives. »

### Équipe Canada accroît la crédibilité

Les partenaires ont aussi tiré parti de leur participation à la récente mission d'Équipe Canada à Beijing, Shanghai et Hong Kong. Le contrat pour le quartier Rose Garden a été officiellement signé à l'occasion de cette mission, en présence du premier

Voir page 11 — Smith Carter

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](http://www.infoexport.gc.ca) et inscrivez-vous en ligne.

WIN EXPORTS

# LA CHINE ET HONG KONG

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 sur 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 présentons ici un condensé d'études de marché portant sur la Chine et Hong Kong. Pour obtenir la version intégrale de ces études, rendez-vous sur notre site Web. Lorsque vous serez prêt à faire des affaires sur ces marchés, utilisez notre site Web pour communiquer avec nos agents et demandez nos services personnalisés électroniquement à : [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)



## Des études de marchés et démarches des entreprises

### Des marchés d'avenir

Ensemble, la Chine et Hong Kong constituent le troisième partenaire commercial du Canada. En 1999, le commerce bilatéral du Canada avec ces marchés a atteint 13,9 milliards de dollars.

L'économie de la Chine a plus que quadruplé depuis le début de la réforme économique et de la libéralisation de son marché, en 1978. Son PIB occupe maintenant le septième rang mondial. Forte d'une population de 1,3 milliard d'habitants, dont 30 % sont âgés de moins de 15 ans, la Chine est un regroupement important et complexe de marchés régionaux.

Hong Kong a, pour sa part, connu une croissance exceptionnelle en 1999-2000. Le contexte du

## « 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 sectoriels en Chine et à Hong Kong.



# Marchés facilitent les exportateurs canadiens



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

[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

commerce ouvert de Hong Kong et sa position unique comme une des principales portes d'entrée sur le marché chinois contribuent à son attrait. La population de Hong Kong, qui compte actuellement 6,8 millions d'habitants, enregistre aussi une importante croissance. On prévoit qu'elle atteindra 8,9 millions en 2016.

## Débouchés

Bien que plus de la moitié des exportations canadiennes à destination de la Chine et de Hong Kong soient composées de pâte de bois, de céréales, de semences, de fruits, d'engrais et de machines, de nombreux secteurs, moins traditionnels, offrent un potentiel de croissance et des possibilités d'affaires.

Parmi les secteurs qui retiennent l'attention des investisseurs et exportateurs étrangers dans la région, citons notamment ceux :



- des transports — en particulier pour les systèmes de transport intelligents;
- du logiciel et du commerce électronique — notamment dans les domaines bancaires et financiers;
- de la construction et des matériaux de construction;

- des produits et services environnementaux — particulièrement à Hong Kong, où le Canada est reconnu comme un fournisseur de produits de qualité;
- des technologies de l'information et des communications (TIC) — entre autres en ce qui concerne les programmes d'enseignement en direct.

## Accès aux marchés

L'accession imminente de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce rendra ce marché plus accessible aux produits et services canadiens. L'établissement d'une solide infrastructure est une condition essentielle du passage à une économie de marché et les entreprises canadiennes ont la possibilité de participer dès le départ à la création d'une telle infrastructure sur le marché chinois.

En Chine et à Hong Kong, les exportateurs peuvent s'attendre à faire face à une concurrence acharnée. Un nombre croissant

de multinationales y sont présentes, et le gouvernement municipal incite l'industrie locale à développer ses propres capacités. Constituer une coentreprise ou un partenariat avec des sociétés locales facilite la réussite sur ce marché.

## Ces marchés vous intéressent?

Pour en savoir plus sur ces débouchés ainsi que sur le contexte concurrentiel et les stratégies de pénétration des marchés de la Chine et de Hong Kong, voir les études complètes préparées par le Centre des études de marché du Service des délégués commerciaux et accessibles en direct à :

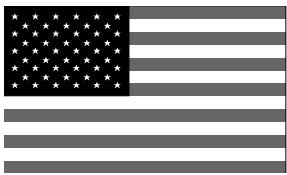
[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

www.infoexport.gc.ca

Est-ce un marché pour vous ?  
Études complètes sur l'Internet  
[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

Des études de marché facilitent les démarches des exportateurs canadiens

Consultez nos études de marché



# 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](mailto: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 marché de l'eau Texas-Mexique

— Suite de la page 1

des municipalités des deux côtés de la frontière entre le Texas et le Mexique qui ont des projets financés par la NADBank.

Parmi les entreprises participantes figuraient quelques-unes des plus grandes entreprises de génie-conseil et de construction du Canada — notamment Delcan Corporation, SNC-Lavalin International, Stantec Consulting et TecSult. La mission a attiré également une variété de fournisseurs de technologies et de services du secteur de l'environnement desservant des créneaux de marché très spécialisés où le Canada jouit d'un renom certain, principalement le secteur de l'eau et celui du traitement des eaux usées. Pour les représentants des entreprises canadiennes telles que Eastcan Geomatics, IER, BCA Clearwater Group, Waterworks Technologies et Hydromantis Inc., cette mission a été l'occasion de célébrer les succès enregistrés dans un marché environnemental inexploité.

À la fin de la mission, les représentants de chaque entreprise avaient trouvé des pistes de clients éventuels et des ouvertures très intéressantes en ce qui a trait aux débouchés s'offrant des deux côtés de la frontière. D'après les résultats communiqués par la moitié des entreprises participantes, Industrie Canada estime que la mission aura généré un chiffre d'affaires éventuel de l'ordre de 4,4 millions de dollars.

### Région assoiffée d'investissement

La mission a permis aux entreprises canadiennes de mettre à l'essai la stratégie

adoptée par Équipe commerciale Canada pour la région frontalière Texas-Mexique. Avec ses 20 millions d'habitants et un produit intérieur brut (PIB) équivalent à celui de la 14<sup>e</sup> économie du monde, le Texas est le principal bénéficiaire du partenariat



Les participants canadiens discutent de débouchés des deux côtés de la frontière, suite à la table ronde de Laredo, avec M. Oscar Cabra, coordinateur pour l'Eau de la région 6 (Dallas) frontalière États-Unis-Mexique, M. Fernando Roman, directeur des Eaux à Laredo, et avec M. Jose Ruiz, spécialiste principal au Développement à la NADBank.

suscité par l'ALENA, profitant de la moitié des 250 millions de dollars générés par le commerce entre les États-Unis et le Mexique. En outre, le Texas réalise plus de 70 % des échanges entre les deux pays, ce qui fait de cet État la porte d'accès aux économies florissantes du nord du Mexique.

En raison de sa croissance rapide, la région a grand besoin d'améliorer son infrastructure, ce qui devrait donner lieu, selon les estimations du gouvernement américain, à des investissements de l'ordre de 8 à 10 milliards de dollars US pour le seul secteur de l'eau et du traitement des eaux usées. En raison des liens familiaux,

commerciaux, culturels et politiques particuliers entre le Texas et le Mexique, les dollars investis dans l'expansion du commerce des deux côtés de la frontière profiteront aux deux pays. Cette région est donc un tremplin pour les entreprises du secteur de l'environnement désireuses de servir les collectivités nanties du nord du Mexique et du Texas, et leurs besoins impérieux.

### Faits saillants de la mission

Au banquet servi à San Antonio, au Texas, l'orateur principal, M. Raul Rodriguez, de la NADBank, a félicité Delcan Corporation, première entreprise canadienne à signer un contrat avec la NADBank.

À Laredo, au Texas, les membres de la mission ont eu un premier aperçu des conditions offertes dans une des principales « villes-siamoises » de la région frontalière. Laredo est la ville d'Amérique qui enregistre la plus forte croissance, après Las Vegas. Avec une population combinée de près de 600 000 habitants, « les deux sœurs Laredo » — Laredo et Nuevo Laredo — constituent le plus important carrefour international de l'hémisphère occidentale, après le tandem Détroit-Windsor.

Les représentants fédéraux et municipaux de la NADBank qui administreront les principaux projets américains financés par la Environmental Protection Agency (EPA) ont fait rapport des phases initiales de développement du projet de Nuevo Laredo et de celui de Matamoros. D'une valeur de 250 millions de dollars US et de 500 millions de dollars US respectivement, ces projets peuvent s'avérer des cibles intéressantes pour la stratégie de collaboration adoptée par Équipe commerciale Canada visant à favoriser le financement du développement et du commerce pour faciliter l'accès à ces débouchés pour les entreprises canadiennes.

Voir page 12 – Texas-Mexique

Consultez le site de la Section commerciale des relations Canada-États-Unis ([www.dfait-maeci.gc.ca/geo/usa/business-f.asp](http://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.

**D**ans un certain sens, quand j'ai accompagné Équipe Canada lors de son dernier voyage en Chine, c'était un peu du déjà-vu. Northstar a déjà une vaste expérience sur ce marché et, au cours des années, j'y ai fait plusieurs voyages

*Célébrer l'esprit d'entreprise*

# Le « M. Bouteille » de Chine

par Scott Shepherd, PDG de Northstar Trade Finance Inc.

*dans le but de signer des ententes et d'entretenir nos relations d'affaires. Nos partenaires y ont aussi des réalisations exceptionnelles.*

Je dois expliquer que Northstar a été fondée en 1994 dans le cadre d'un partenariat entre des organisations des secteurs public et privé, dont le gouvernement fédéral, pour fournir du financement à moyen terme aux acheteurs étrangers dans le but de favoriser les transactions d'exportation valant entre 100 000 \$ et 5 millions de dollars. Bien qu'il ne soit pas desservi par les sources classiques de financement des échanges commerciaux, ce créneau est crucial pour le succès des PME canadiennes sur le marché international et spécialement en Chine.

## COMMENT FAIRE AFFAIRES AVEC LE GOUVERNEMENT AMÉRICAIN?

Rendez-vous au site internet de l'ambassade du Canada à Washington (D.C.) ([www.ambasadeducanada.org](http://www.ambasadeducanada.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](http://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](http://www.eps.gov)).

Si vous êtes prêt à tirer parti de ces occasions d'affaires, la Corporation commerciale canadienne ([www.ccc.ca](http://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.

Il se trouve que la Banque HSBC Canada fait partie du plus important réseau bancaire international en Chine, en plus d'être une des banques qui fournit à Northstar plus de 300 millions de dollars en capitaux de prêts, avec la Banque de Montréal, la

Industrial Corporation de Zhuhai, dans la province de Guandong, était le lauréat du premier Prix pour entrepreneur décerné conjointement par Northstar et la SEE.

La concurrence était vive en raison de la participation de plus de 300 candidats méritants. C'est toutefois le sens aigu des affaires et l'esprit d'entreprise dont M. Le Fu a fait preuve en amenant sa firme à occuper la position prépondérante qui lui revient présentement dans l'industrie de l'embouteillage, se faisant du même coup connaître d'un bout à l'autre du pays comme le « M. Bouteille » de Chine, qui lui ont valu d'être choisi.

## Reconnaître l'esprit d'entreprise

Pourquoi Northstar ferait-elle reconnaître l'esprit d'entreprise en Chine ?

C'est en partie en raison du mandat de la SEE et de Northstar de promouvoir les exportations du Canada en travaillant de près avec les chefs d'entreprise les plus dynamiques et les plus dignes de confiance que l'on puisse découvrir.

Plus encore, c'est parce que nous avons trouvé en M. Le Fu un partenaire exceptionnel. Il y a, en vérité, une nouvelle génération de chefs d'entreprise chinois, qui a fait siens les principes d'innovation et d'esprit d'entreprise et qui les a concrétisés pour réussir sur le plan commercial en Chine et outremer. M. Le Fu est à l'avant-garde de ce mouvement.

Chez Northstar, nous avons toujours aimé entretenir des relations d'affaires avec un homme qui tient sa parole. C'est ce qui a permis à M. Le Fu de gagner la confiance et le respect de ses partenaires commerciaux, mais aussi de ses employés. Donc, nous croyons que son vif esprit d'entreprise mérite d'être récompensé.

Favoriser l'esprit d'entreprise demande toutefois plus que la reconnaissance des réalisations. C'est aussi apporter de l'aide aux futurs entrepreneurs quand ils sont encore en train d'apprendre les trucs du métier. Loin de Beijing, de retour aux sources à l'Université Dalhousie dont je suis diplômé, Northstar a décidé d'octroyer trois bourses d'études de 5 000 \$ aux étudiants au niveau de la maîtrise en administration des affaires pour qu'ils puissent se concentrer sur les façons d'exploiter les possibilités qui abondent dans le monde du commerce international.

Tout cela permet de fermer la boucle entre le Canada, la Chine, et le reste du monde. ✨



M. Scott Shepherd,  
PDG de Northstar

Banque Royale et la Banque nationale.

Tous les emprunts de Northstar sont assurés par la Société pour l'expansion des exportations (SEE), qui est l'organisme de crédit à l'exportation (OCE) officiel du Canada. La SEE était un des premiers OCE au monde à créer des liens commerciaux avec la Chine, en 1979.

Depuis lors, le volume des activités de la SEE en Chine s'est accru de façon remarquable. Au cours des cinq dernières années seulement, elle a offert du financement ou de l'assurance aux acheteurs chinois pour des exportations d'une valeur de 8 milliards de dollars et elle a établi son tout premier bureau de représentation outre-mer à Beijing en 1997.

Cette année, en tant que fiers membres de la mission d'Équipe Canada, nous avons signé un accord pour un prêt de 1,8 million de dollars visant à venir en aide à la China Heilongjiang International Project & Technical Cooperation Group Corp. Ce prêt sera appliqué aux nouvelles stations de gaz naturel liquéfié de la région de Harbin.

## Prix SEE-Northstar

En plus du très fructueux exercice d'établissement de liens entre le Canada et la Chine que la mission d'Équipe Canada représentait, j'ai aussi pris un peu de temps pour faire quelque chose que certains pourraient trouver inusité.

À Beijing, le 9 février, j'ai présidé une cérémonie visant à annoncer que Huang Le Fu, président de la Zhuhai Zhongfu

Les gravures laminées d'Impressions Artissimo Inc., montées sur des cadres de bois et prêtes à être accrochées, sont offertes dans une vingtaine de catégories, comprenant chacune quelque 40 images. Cette entreprise montréalaise créée en 1998, qui achète les droits

Normalement, la marge de crédit individuelle accordée n'est pas permanente. Or, dans ce cas-ci, il ne s'agit pas d'une commande unique par un acheteur en particulier, mais d'une série de commandes provenant de plusieurs acheteurs.

# Des exportations font bonne impression

des œuvres qu'elle imprime, exporte près de 90 % de sa production, principalement vers les États-Unis, mais aussi vers le Mexique et d'autres marchés étrangers.

Artissimo vend des gravures à plus de 20 détaillants et grossistes aux États-Unis, notamment des géants comme Ames, General Textiles, Menard, Ocean State Jobbers, Meijer, ainsi que Wal-Mart à Porto Rico.

« Devoir recommencer à zéro chaque fois que je reçois une commande de Wal-Mart prendrait beaucoup de temps, » explique le président d'Artissimo, M. Michael Chaimberg. « C'est pourquoi nous avons contacté la Corporation commerciale canadienne (CCC) en vue d'établir un compte global. [La gestionnaire de programme] M<sup>me</sup> Sue Elgar a modifié les règles du jeu et le résultat a été une franche réussite. Nous avons en fait servi de cobaye. »



Selon M. Daniel Sevigny, gestionnaire de projets du Programme de paiements progressifs (PPP), il n'y a pas de montant maximum, parce que le projet est fondé sur les commandes de divers acheteurs, de sorte que le contrat est en hausse constante et que la marge de crédit est constamment renouvelée. « L'entente a commencé en novembre 1999 et, jusqu'à maintenant, Artissimo a fait affaire avec 22 acheteurs par l'entremise du Programme. »

Il ne s'agissait pas simplement d'un cas unique en son genre, mais aussi d'une situation urgente : les commandes devaient être livrées à plusieurs grands magasins américains avant Noël. Les parties en cause — la CCC et la Banque Toronto-Dominion — ont dû agir vite,

## 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

sans quoi Artissimo aurait perdu des ventes pour plus de 750 000 \$US.

« Au départ, j'avais une marge de crédit modeste à la Banque Toronto-Dominion, de dire M. Chaimberg. Mais j'avais beaucoup d'espoir et une grosse commande en poche. » La banque avait confiance dans l'entreprise, mais ne pouvait pas l'aider en vertu des arrangements en place. La CCC est intervenue et Artissimo a pu obtenir un gros contrat qu'elle n'aurait pas pu gérer seule.

La suite est l'histoire d'une réussite typique. « Nous avons emménagé dans des locaux immenses et avons aujourd'hui un effectif de 50 à 80, » explique M. Chaimberg.

« Une fois que le PPP a été en place, tout a bien marché, ajoute M. Chaimberg. Nous n'avons eu aucun problème. Je ne suis pas limité — si je reçois une commande de 5 millions \$, je peux y répondre. Le fait de pouvoir prospecter des clients en sachant que nous avons les ressources requises est extraordinaire. »

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique Vente à l'exportation et gestion de contrats.)

## À noter

Voici les nouvelles coordonnées de Digital Port Control (Canadexport, 15 février 2001) : tél. : (604) 484-2115, téléc. : (604) 408-2092, courriel : info@digitalportcontrol.com



**D**ans le cadre des efforts déployés pour accroître les contacts canadiens dans les régions, le Service de la haute technologie de l'ambassade du Canada au Japon a décidé de former une caravane de haute technologie, qui s'inscrira dans le *Festival Pensez Canada 2001*.

## Pensez Canada 2001

# Joignez-vous à la Caravane de haute technologie vers le Japon

La caravane, qui fait suite à des mois de planification intensive et de visites de sites, aura pour objectif de définir les possibilités largement inexploitées qui s'offrent aux entreprises canadiennes de haute technologie à l'extérieur de la région de Tokyo. La caravane sera aussi un complément aux activités des bureaux commerciaux du Canada dans les différentes régions, en mettant en valeur le savoir-faire canadien au moyen de colloques, de conférences de presse, de réceptions pour la création de réseaux et de rencontres personnelles devant avoir lieu dans les régions.

Les participants présenteront des échantillons de produits et du matériel publicitaire. De plus, les entreprises canadiennes de haute technologie qui sont déjà établies au Japon, ou que le marché japonais intéresse vivement, sont invitées à participer à la totalité ou à une partie de cette visite. La caravane, qui aura l'appui de partenaires locaux comme la JETRO et les administrations municipales, attirera dans chaque ville des gens d'affaires.

La caravane offrira aux entreprises participantes une occasion unique d'explorer les possibilités régionales et elle les aidera dans leurs démarches de partenariat dans les régions visitées.

L'itinéraire de la caravane commencera par la visite de **Fukuoka** dans le Kyushu, au sud du Japon, les **16 et 17 avril**. Fukuoka est un important centre industriel et technologique de Kyushu et un bon carrefour régional.

Les **19 et 20 avril**, la caravane s'arrêtera à **Hiroshima**, centre historique de l'industrie lourde qui s'intéresse donc vivement

aux questions de protection de l'environnement. De plus, la visite fera suite à l'ouverture récente du bureau commercial du Canada dans cette ville.

Les **23 et 24 avril**, la caravane sera à **Kobe**, centre névralgique de Kansai et aussi la plus importante région économique du

Japon après Tokyo. Les questions liées à la TI et à la santé sont également d'un grand intérêt à Kobe.



Les **26 et 27 avril**, la caravane se trouvera à **Gifu-ken**, autre grand centre industriel.

Les visites seront ensuite interrompues jusqu'aux **15 et 16 mai**, pendant que la caravane se déplacera vers le nord, à **Sendai**, autre centre offrant des possibilités dans le domaine de la TI.

Le **17 mai** marquera l'arrivée de la caravane à **Morioka**, centre commercial et industriel de la région dans le nord de Honshu.

Enfin, les **4 et 5 juin**, l'arrivée de la caravane à **Sapporo**, dans le Hokkaido, concordera avec l'ouverture d'un nouveau bureau commercial. Sapporo, où se trouvent des entreprises de TI et de biotechnologie ainsi que le centre informatique naissant, « Bit Valley », est la fin naturelle du voyage de la caravane qui aura, à ce moment-là, parcouru les quatre grandes îles et quelque 2 000 km pour promouvoir la technologie canadienne et trouver d'éventuels partenaires commerciaux dans les régions visitées.

Nous espérons que vous vous joindrez à cette caravane (voir le calendrier qui suit).

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec les personnes suivantes :

- M. Andrew Smith, deuxième secrétaire (Affaires commerciales), Technologies de l'information
  - M<sup>me</sup> Sara Wilshaw, deuxième secrétaire (Affaires commerciales), Santé et Environnement
  - M. David Steuerman, troisième secrétaire (Affaires commerciales), Industrie automobile, Aéronautique et Défense
- Ambassade du Canada à Tokyo  
Tél. : (011-81-3) 5412-6200  
Télec. : (011-81-3) 5412-6250  
Courriel : [tokyo.htech@dfait-maeci.gc.ca](mailto:tokyo.htech@dfait-maeci.gc.ca)
- Au Canada, communiquer avec  
M. Jean-Pierre Petit, délégué commercial, Direction du Japon, MAECI, tél. : (613) 996-2467, téléc. : (613) 944-2397, courriel : [jeanpierre.petit@dfait-maeci.gc.ca](mailto:jeanpierre.petit@dfait-maeci.gc.ca)

### Calendrier de la caravane de haute technologie

- Dimanche 15 avril : Déplacement vers Fukuoka et installation
- Lundi 16 avril : Fukuoka
- Mardi 17 avril : Fukuoka (Kumamoto)
- Mercredi 18 avril : Déplacement de Fukuoka à Hiroshima et installation
- Jeudi 19 avril : Hiroshima
- Vendredi 20 avril : Hiroshima (Matsuyama)
- Samedi 21 avril : Déplacement vers Kobe et installation
- Dimanche 22 avril : Jour de repos
- Lundi 23 avril : Kobe
- Mardi 24 avril : Kobe (Kansai)
- Mercredi 25 avril : Déplacement de Kobe à Gifu-ken et installation
- Jeudi 26 avril : Gifu-ken
- Samedi 28 avril : Retour à Tokyo
- Semaine d'or —
- Lundi 14 mai : Déplacement vers Sendai et installation
- Mardi 15 mai : Sendai
- Jeudi 17 mai : Morioka
- Vendredi 18 mai : Retour à Tokyo
- Ouverture du bureau de Sapporo —
- Dimanche 3 juin : Déplacement vers Sapporo et installation
- Lundi 4 juin : Sapporo
- Mardi 5 juin : Sapporo
- Mercredi 6 juin : Retour à Tokyo 🍁

**O**n observe une hausse des exportations canadiennes de biens de consommation à destination de l'Allemagne du fait que les petites et les moyennes entreprises (PME) de chez nous sont de plus en plus nombreuses à vouloir se tailler une place sur ce marché consommateur, le plus grand d'Europe. Ces entreprises produisent chaque année pour environ 23 milliards de dollars de biens de consommation, leurs exportations vers l'Allemagne atteignant presque 9 milliards.

## Aperçu du marché

# Allemagne : biens de consommation

Étant donné que les coûts de production sont plus faibles au Canada, les entreprises exportatrices jouissent d'un avantage concurrentiel en Allemagne, où ces coûts augmentent continuellement. Les PME canadiennes sont présentes dans toutes les branches industrielles du secteur des biens de consommation : articles de sport; meubles, accessoires d'ameublement et luminaires; quincaillerie et outils; équipement et appareils ménagers; vêtement et textiles; chaussure; cadeaux; jeux et jouets; bijoux; produits de beauté et de santé; art et artisanat autochtones.

### Caractéristiques du secteur

Ce secteur est varié, mais l'on y retrouve principalement des PME. Les foires industrielles allemandes, qui sont grandes et très fréquentées, permettent aux entreprises canadiennes de se faire connaître et en incitent un grand nombre à se spécialiser dans ce marché.

### Articles de sport

Les ventes de produits canadiens se sont accrues ces dernières années, en grande partie parce que les sports d'hiver sont de plus en plus prisés, particulièrement le hockey, le patin sur glace et le ski. Après le soccer, le hockey sur glace est le sport d'équipe le plus pratiqué en Allemagne. Les produits canadiens ont acquis une excellente réputation pour leur grande qualité auprès des principaux distributeurs allemands, dont Rheingold Sport, Ewald Sport Services et Schanner Eishockeyartikel.

### Bateaux de plaisance

L'Allemagne n'a qu'un accès réduit à la mer, mais comme ses habitants prennent en moyenne six semaines de vacances par an, c'est un important marché en Europe pour les bateaux de plaisance et les produits connexes. Les Allemands profitent du fait qu'ils peuvent mouiller dans les ports méditerranéens et exploitent au maximum les voies d'eau intérieures en louant des bateaux. La majorité de ces bateaux sont importés des États-Unis,

mais il y a de bons débouchés pour les fabricants canadiens de petites embarcations légères. Il n'y a aucune restriction à l'importation de bateaux fabriqués au Canada s'ils sont homologués : depuis 1998, seuls les bateaux détenant la certification CE peuvent être vendus en Europe.

### Meubles et accessoires

Il y a à peine trois ans, la branche allemande de la fabrication de meubles semblait sortir lentement de la récession qui avait suivi la longue période d'expansion provoquée par la réunification. Toutefois, selon les dernières prédictions de la VDM [association de l'industrie du meuble] un autre ralentissement s'annoncerait et le marché du meuble serait sur le point de se scinder entre un segment de produits « fabriqués en série » et un autre de produits « haut de gamme », l'écart entre les deux étant appelé à se creuser graduellement. Traditionnellement, l'industrie allemande du meuble avait cherché à répondre aux attentes des consommateurs concernant les prix; à présent, l'accent est mis davantage sur la durabilité.

La concurrence des fournisseurs étrangers dont les prix sont moins élevés et qui font preuve de plus d'esprit d'innovation a eu une incidence sur l'industrie. L'Italie demeure le premier de ces fournisseurs, ses exportations au cours des six premiers mois de 1999 ayant eu une valeur de plus de 2 milliards de marks; elle est suivie par le Danemark et la Pologne.

Par le passé, on observait en Allemagne des tendances mixtes en matière de

design : d'une part, l'apparition de nouveaux concepts et gammes de produits et, d'autre part, le maintien des gammes traditionnelles, les deux se complétant. Or, plus récemment, on a vu apparaître un engouement marqué pour « le naturel », qui a donné lieu à une augmentation de la part des meubles en bois massif et à un élargissement de la palette des matériaux utilisés. La conception des lits et des sièges témoigne également d'une plus grande sensibilisation aux questions de santé.

Les fabricants des pays hors de l'Union européenne ont de bonnes chances de se constituer des créneaux, en particulier s'ils pratiquent des prix compétitifs et offrent des produits de grande qualité. Les meubles fabriqués aux États-Unis ont bonne réputation, donc les entreprises canadiennes dont les coûts sont moindres et qui utilisent du bois de qualité supérieure devraient obtenir de bons résultats. Les chaises en bois massif et les meubles de jardin en bois faits au Canada suscitent déjà de l'intérêt en Allemagne.

### Vêtement

Le marché allemand du vêtement est immense, le chiffre d'affaires des entreprises y ayant été de 22,6 milliards de marks en 1998. Les coûts de production y sont les plus élevés au monde : les normes dans l'ensemble ne sont pas particulièrement sensibles aux prix. De fait, les prix sont à peu près les mêmes dans tout le pays, les Allemands préférant faire leurs achats par catalogue ou dans les magasins à rayons, que l'on retrouve dans tous les grands centres. Cependant, les habitudes de consommation sont en train de changer; les Allemands achètent moins, mais recherchent des produits de meilleure qualité qui durent longtemps.

Bien que l'Italie demeure depuis de nombreuses années le premier exportateur dans ce secteur, les Canadiens commencent à se tailler une place dans certains marchés à créneaux, notamment

Voir page 11

celui de la mode haut de gamme pour dames. Par ailleurs, il y a toujours eu un marché, quoique restreint, pour les vêtements de fourrure de grande valeur.

Les exportations canadiennes de vêtements pour hommes — costumes et blazers — augmentent, et les possibilités sont bonnes en ce qui concerne les vêtements pour enfants, et tout spécialement les vêtements d'extérieur et les vêtements pour bébés. De nouveaux marchés sont en train d'être explorés pour ce qui est des uniformes, des vêtements de travail, des accessoires pour hommes comme les cravates et des articles en cuir.

### Textiles

Malgré le rétrécissement du marché intérieur des textiles allemands, la part des importations a connu une forte hausse, ce qui crée des possibilités intéressantes pour les exportateurs canadiens de textiles pour la maison, en l'occurrence tapis, moquettes, revêtements de sol et revêtements muraux, rembourrage de meubles, tissus pour la décoration, rideaux, linge de table, couvertures et literie.

### Chaussure

Il règne une concurrence féroce sur le marché allemand de la chaussure. Après une période pendant laquelle les dépenses de consommation ont fléchi, le chiffre

d'affaires des détaillants de chaussures a recommencé à grimper ces dernières années, et ce sont les importations de grande qualité, particulièrement d'Italie, qui donnent le pas aux producteurs nationaux. Plusieurs fabricants canadiens de chaussures de cuir et de bottes d'hiver haut de gamme ont fait leur entrée récemment sur le marché allemand. L'Allemagne applique depuis 1996 des contingents d'importation et des droits de douane, de même que des normes environnementales.

### Jeux et jouets

Bien que l'Allemagne ait longtemps dominé le marché international du jouet, les coûts de production élevés enregistrés ces dernières années ont ouvert la porte aux fournisseurs étrangers. Ce pays importe à présent autant de jouets qu'il en produit. Les fabricants canadiens sont tout à fait conscients des possibilités uniques que cela représente, si l'on en juge par le nombre croissant d'exposants à la foire du jouet de Nuernberg, qui est la plus grande foire du monde pour ce secteur.

### Cadeau — art et artisanat autochtones

Dans l'espoir de commercialiser avec succès l'art et l'artisanat de ses peuples autochtones, le Canada participe à la foire TENDANCE, de Frankfort, qui est une des

plus grandes et des plus importantes foires du monde pour ce qui est des produits de consommation. Elle attire plus de 100 000 visiteurs, qui viennent de près de 100 pays. Il existe des débouchés dans les domaines suivants : cadeaux en tous genres, artisanat, décorations et accessoires de table, bijoux et décoration intérieure. S'il est vrai que l'artisanat des Indiens du Canada fait directement concurrence à celui des Indiens des États-Unis, l'art inuit, et particulièrement les sculptures en pierre, sont uniques et donc très recherchées par les collectionneurs allemands. Le marché de l'art et de l'artisanat autochtones s'accroît à un rythme lent mais soutenu à mesure qu'augmente le nombre de marchands allemands qui s'intéressent aux articles sans pareils provenant du Nunavut et des Territoires du Nord-Ouest.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M<sup>me</sup> Frieda Saleh, agente de commerce, consulat du Canada à Munich, tél. : (011-49-89) 21-99-57-16, téléc. : (011-49-89) 21-99-57-57, courriel : [frieda.saleh@dfait-maeci.gc.ca](mailto:frieda.saleh@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.dfait-maeci.gc.ca/~bonn](http://www.dfait-maeci.gc.ca/~bonn) ✨

## Occasions d'affaires

— Suite de la page 2

machine suivante : 1 centre de tournage C.N.C. Coût des documents de soumission : 200 \$ US. Date de clôture : 7 avril 2001. Communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : [eleads@dfait-maeci.gc.ca](mailto:eleads@dfait-maeci.gc.ca) en mentionnant le numéro de dossier 010214-00541. Pour plus de détails : [www.iboc.gc.ca/webleads.asp?id=1778](http://www.iboc.gc.ca/webleads.asp?id=1778) (Avis reçu du haut-commissariat du Canada à New Delhi, Inde.) ✨

Occasions d'affaires du COAI — Pour plus de renseignements, cliquer sur [www.iboc.gc.ca](http://www.iboc.gc.ca)

## Smith Carter Architects & Engineers — Suite de la page 3

ministre, M. Jean Chrétien, après quoi les partenaires ont commencé à négocier un grand projet du secteur de l'éducation.

« Nous considérons la mission d'Équipe Canada comme une précieuse occasion de bâtir notre crédibilité et notre réputation et, en dernière analyse, d'obtenir de nouveaux contrats », précise M. Simpson.

Les partenaires, qui ont déjà établi un bureau permanent à Beijing, souhaiteraient voir leurs compétences mises à contribution dans la construction de plus de logements sociaux pour la nation chinoise, qui compte plus de 1,3 milliard d'habitants.

Leur célèbre devancier, qui a consacré sa vie à l'humanitarisme, ne manquerait pas d'acquiescer.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. David Simpson, directeur, DFS . Smith Carter, tél. : (204) 477-1260, téléc. : (204) 477-6346, cour-

riel : [dsimpson@smithcarter.com](mailto:dsimpson@smithcarter.com) internet : [www.smithcarter.com](http://www.smithcarter.com) ou avec M. Michael Start, directeur, DFS Smith Carter, tél. : (506) 634-8377, téléc. : (506) 632-1741, courriel : [start@dfsarch.com](mailto:start@dfsarch.com) internet : [www.dfsarch.com](http://www.dfsarch.com) ✨

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique Les trucs du métier.)

365 jours par an!

Canadexport en direct : [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport)  
« branché » sur les marchés du monde

Canadexport en direct : Commanditaires



Corporation  
Commerciale  
Canadienne

EUROPE



(Directions générales du MAECI)

vait attirer des investissements étrangers au Canada.

Équipe Canada 2001 a clairement démontré tout le succès que pouvaient connaître les entreprises canadiennes sur des marchés en croissance rapide comme la Chine et Hong Kong qui, avec pour plus de 16 milliards de dollars d'échanges annuellement, représentent, ensemble, le troisième partenaire commercial du Canada. Des petites et des moyennes entreprises relativement nouvelles sur le marché chinois jusqu'aux grandes entreprises bien établies, les entreprises canadiennes ont rapporté des ententes d'une valeur de presque 5,7 milliards de dollars. Il s'agit en l'occurrence de contrats, de protocoles d'entente et de lettres d'intention.

À Beijing, le premier ministre, M. Chrétien a annoncé la signature de 204 nouvelles ententes commerciales d'une valeur de plus de 5,2 milliards de dollars, à Shanghai,

62 nouvelles ententes commerciales d'une valeur de plus de 314 millions de dollars ont été signées et, à Hong Kong, 27 nouvelles ententes ont été annoncées, d'une valeur de plus de 75 millions de dollars pour les entreprises canadiennes.

La consolidation des liens intergouvernementaux était un autre aspect important de la mission de cette année. À Beijing, le premier ministre, M. Chrétien a annoncé la signature d'accords entre le Canada et la Chine visant à renforcer la

# Équipe Canada 2001

Pour Équipe Canada 2001, les secteurs clés étaient l'écotecnologie, l'agriculture et l'agroalimentaire, les technologies de l'information et des communications, les technologies de l'éducation et les industries culturelles, l'énergie, les transports, les mines et minéraux, les services financiers et les services médicaux et services de santé.



coopération bilatérale dans les secteurs de l'énergie, de l'aide au développement et de l'échange d'étudiants. À Xi'an, il a assisté à la signature d'accords concernant des projets du Fonds canadien ayant pour but d'améliorer les conditions humaines fondamentales dans les milieux défavorisés de la province de Shaanxi et, à Hong Kong, d'accords ayant pour but d'approfondir la coopération dans les domaines de la culture, de l'éducation, du droit et de l'environnement.

En 1994, la première mission d'Équipe Canada à Beijing et à Shanghai avait fait connaître le nouvel intérêt du Canada pour cet important marché d'exportation; la mission d'Équipe Canada 2001 cette année a renforcé l'engagement du Canada envers cette région.

**Pour tout renseignement** sur la façon dont le Service des délégués commerciaux du Canada peut vous aider à prospecter le marché de la Chine, cliquez sur l'internet à [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca) ou joindre M. Dave Murphy, Direction de la Chine et de la Mongolie, MAECI, tél. : (613) 992-6129, téléc. : (613) 943-1068, courriel : [dave.murphy@dfait-maeci.gc.ca](mailto:dave.murphy@dfait-maeci.gc.ca)

## Visites d'exploration commerciale en Chine

La société **Gold-Mine Travel Service Ltd.** a signé un accord avec la Chinese Society of Urban Development (Société chinoise de développement urbain) et sa filiale, la China Cities International Travel Service Ltd., en vue d'être en exclusivité l'entité organisatrice et le bureau des ventes à l'échelle mondiale des « China Explorers' Tours » (circuits d'exploration de la Chine) pour la Chinese Society of Urban Development.

Chaque circuit d'exploration commerciale dans dix villes chinoises comporte des itinéraires détaillés. Les participants auront l'occasion de rencontrer des dirigeants d'entreprises locales et des représentants des administrations publiques locales pour

participer à des séances d'information.

Chaque circuit donnera aux participants des voyages d'exploration commerciale la possibilité d'établir de nouveaux contacts, et les circuits sont conçus de telle sorte que les investisseurs éventuels puissent se familiariser avec les principaux secteurs d'activité de la Chine.

**Pour plus de renseignements**, cliquer sur l'adresse internet de Gold-Mine Travel Service Ltd., [www.chinaupdate.com](http://www.chinaupdate.com) ou communiquer avec M. Dick Yip, tél. : (416) 780-9619, téléc. : (416) 783-0849. 🌟

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique *Pleins feux sur la Chine et Hong Kong.*)

## Texas-Mexique : le marché de l'eau — Suite de la page 6

À Monterrey, au Mexique, les principaux administrateurs des eaux et du traitement des eaux usées ont présenté les particularités du développement d'un projet dans le contexte réglementaire et commercial du Mexique. Les séances d'information, les activités de liaison et les visites sur place ont permis de rencontrer de nombreux acheteurs et partenaires éventuels dans cette région urbaine qui compte plus de 3 millions d'habitants et totalise plus de 10 % du PIB du Mexique.

### Les résultats de la mission

La mission a mis en évidence l'efficacité de l'approche particulière, basée sur la coopération entre le secteur public et le secteur privé, adoptée par le Canada pour accroître ses exportations dans cette région. M. Brian Monaghan, directeur des ventes chez Hydromantis Inc., a résumé cette constatation dans une formule explicite : « Je me considère comme un « contribuable comblé ».

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Scott Flukinger, consulat général du Canada à Dallas, tél. : (214) 922-9806, téléc. : (214) 922-9815, courriel : [scott.flukinger@dfait-maeci.gc.ca](mailto:scott.flukinger@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.canada.dallas.org](http://www.canada.dallas.org) ou avec M<sup>me</sup> Veronica Fernandez, consulat du Canada à Monterrey, tél. : (011-52-8) 344-3200, 344-2753, téléc. : (011-52-8) 344-3048, courriel : [fernava@canada.org.mx](mailto:fernava@canada.org.mx) internet : [www.canada.org.mx](http://www.canada.org.mx) 🌟

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique *Carrefour États-Unis.*)

**D**epuis maintenant 19 ans, les **Prix d'excellence à l'exportation canadienne** rendent un hommage particulier aux entreprises exportatrices du Canada qui se démarquent par leur esprit d'innovation et par l'excellence des produits et des services qu'elles exportent aux quatre coins du monde.

Pour les entreprises finalistes et lauréates, les Prix d'excellence représentent une reconnaissance des efforts de tout un chacun dans l'entreprise. « C'est une belle récompense, a déclaré M. Guy Lebuis, président de **Produits de piscines Vogue**. Ça veut dire beaucoup pour nos employés qui ont travaillé si fort. Je suis certain que le Prix a accru le sentiment d'appartenance des employés dans l'entreprise. »

L'entreprise **Produits de piscines Vogue** à Ville de LaSalle, au Québec, a vu le jour en 1957 et a commencé à exporter vers la fin des années 1970. M. Lebuis a tenté sa chance en 1998 et a envoyé sa candidature au programme des Prix d'excellence. « Nous étions très fiers de

récolter les fruits de tant de labeur », a-t-il dit lorsque l'entreprise a reçu son prix.

Selon M. Lebuis, les partenaires financiers, par exemple, voient d'un bon œil

l'occasion d'une cérémonie qui aura lieu au congrès annuel des Manufacturiers et Exportateurs du Canada, le **24 septembre 2001**, à Montréal.

*Dernière occasion de s'inscrire*

## LES PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION CANADIENNE 2001

les prix d'excellence à l'exportation.

« Pour les institutions financières, une compagnie qui exporte est une compagnie qui favorise le développement, un signe de croissance et de succès. Un prix d'excellence, c'est un fleuron additionnel pour l'entreprise. »

Cette année, les Prix d'excellence à l'exportation canadienne seront remis à



**Pour plus d'information** ou pour obtenir le formulaire d'inscription, consulter le site du programme des Prix d'excellence à l'exportation canadienne à [www.infoexport.gc.ca/awards-prix](http://www.infoexport.gc.ca/awards-prix)

ou communiquer avec

M<sup>me</sup> Lucille Latrémouille-Dyett, MAECI, au **(613) 944-2395**.

La date limite de réception des candidatures est le **31 mars 2001**. 🌟

## Du nouveau : le Japon et l'aide au développement international

*Par le passé, le Japon possédait deux institutions pour le financement des échanges et pour l'aide au développement international, soit la JEXIM (Banque import-export du Japon), pour le financement des échanges, et l'OECF (Fonds pour la coopération économique d'outremer du Japon), pour le développement international. Le 1<sup>er</sup> octobre 1999, ces deux institutions ont fusionné pour former la JBIC ou la Banque japonaise pour la coopération internationale (Japan Bank for International Co-operation).*

Avant la fusion, la JEXIM avait pour mandat de promouvoir les exportations et les importations ainsi que les activités économiques du Japon à l'étranger. La JEXIM offrait des services financiers, tels des prêts à l'exportation, des prêts à l'importation, des prêts pour l'investissement à l'étranger et des prêts non conditionnels. L'OECF, pour sa part, s'occupait du développement socio-économique dans les pays en développement. Il four-

nissait de l'aide publique au développement (APD), principalement des prêts d'APD, des prêts pour l'investissement à l'étranger et des investissements en capital.

Malgré la fusion, qui a été réalisée pour réunir et mieux utiliser l'information, les compétences et les ressources de la JEXIM et de l'OECF, la JBIC a décidé de maintenir la distinction entre les activités, à savoir les activités financières internationales et les activités de coopération économique à l'étranger. En outre, des comptabilités distinctes seront tenues pour l'une et l'autre catégorie d'activités. À la fin de l'exercice 1999, les prêts à recouvrer ainsi que les autres types de créances de la JBIC s'élevaient à 18 milliards de dollars américains pour les activités financières internationales et à 104,5 milliards de dollars américains pour les activités de coopération économique à l'étranger, ce qui place la JBIC sur un pied d'égalité avec la Banque mondiale. Si l'on tient compte du

personnel que l'on retrouve dans ses 28 bureaux de liaison et bureaux de représentation à l'étranger, la JBIC avait un effectif de 888 personnes à la fin de l'exercice 2000.

Enfin, d'après une conversation récente avec un responsable de la JBIC au bureau de New York, la JBIC conservera le processus d'approvisionnement qui avait été celui de l'OECF. Les entreprises canadiennes qui ont par le passé pris part à des appels d'offres de l'OECF sont encouragées à suivre la même approche, alors que celles qui ne l'ont jamais fait sont invitées à communiquer avec le bureau de liaison de la JBIC à Toronto ou à se rendre sur le site internet de la JBIC à l'adresse : [www.jbic.go.jp](http://www.jbic.go.jp)

**Pour obtenir plus d'information**, communiquer avec M. Kaoru Sakaguchi, directeur général, JBIC, bureau de liaison à Toronto, tél. : **(416) 865-1700**, téléc. : **(416) 865-0124** ou M. Edward Wang, délégué commercial et chef d'équipe (Asie), Direction du financement à l'exportation, MAECI, tél. : **(613) 996-6188**, téléc. : **(613) 943-1100**, courriel : [edward.wang@dfait-maeci.gc.ca](mailto:edward.wang@dfait-maeci.gc.ca) 🌟

## FOIRE INTERNATIONALE DES INGRÉDIENTS ET ADDITIFS ALIMENTAIRES

**VALENCE, ESPAGNE** — du 14 au 16 mai 2001 — La première Foire commerciale internationale des ingrédients et additifs alimentaires (IFIA) d'Espagne devrait attirer les acheteurs professionnels de tout le bassin méditerranéen. Les nouveaux produits du secteur des ingrédients et additifs alimentaires et de l'industrie des aliments nutritifs y seront mis en valeur. Dans le cadre du programme de conférences qui se rattache à la foire commerciale, les chefs de file de l'industrie discuteront des dernières tendances du secteur. Cette foire commerciale est parrainée par l'Associación Frisona de Cantabria, le gouvernement de Valence, les magazines *Alimentaria* et *Alimarket* et l'Institute of Food Technologists.

Pour réserver un stand à la foire commerciale, communiquer avec les organisateurs, M. Fred Hart, E.J. Krause & Associates, tél. : (301) 493-5500, courriel : [hart@ejkrause.com](mailto:hart@ejkrause.com) internet : [www.ejkrause.com/cal-date.htm](http://www.ejkrause.com/cal-date.htm)

Pour plus de renseignements, communiquer avec :

- M. Marc L. Gagnon, agent de commerce, ambassade du Canada à Madrid, tél. : (011-34-91) 423-3250, téléc. : (011-34-91) 423-3252, courriel : [marc.l.gagnon@dfait-maeci.gc.ca](mailto:marc.l.gagnon@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.canada-es.org](http://www.canada-es.org)
- M<sup>me</sup> Andrée Bazinet, agent de pupitre, Direction de l'Europe de l'Ouest, MAECI, tél. : (613) 996-4427, téléc. : (613) 995-5772, courriel : [andree.bazinet@dfait-maeci.gc.ca](mailto:andree.bazinet@dfait-maeci.gc.ca) ✨



Équipe Canada Inc. • Team Canada Inc

1-888-811-1119

[exportsource.gc.ca](http://exportsource.gc.ca)

## LIGNA<sup>Plus</sup> HANNOVER 2001

**HANOVRE, ALLEMAGNE** — du 21 au 25 mai 2001 — LIGNA<sup>Plus</sup>, une foire mondiale de la foresterie et des industries du bois, mettra en vedette :

- le secteur de la foresterie
- des machines, du matériel et des accessoires spécialisés pour le montage du bois d'œuvre et la charpenterie
- des applications techniques pour le travail du bois
- le secteur de la production de matériaux en bois et de placages
- des machines, du matériel et des accessoires spécialisés pour la menuiserie et l'ébénisterie
- des stands et présentations novateurs
- le secteur du travail du bois massif
- l'industrie du meuble
- l'industrie du sciage

En 2000, LIGNA<sup>Plus</sup> a attiré quelque 108 400 visiteurs et présenté 1 874 exposants venus de 41 pays.

Pour des renseignements concernant les forfaits de voyage, communiquer avec :

- The Traveldesk, tél. : (905) 477-5224 ou (sans frais) 1 888 797-1515, téléc. :

(905) 477-8880, courriel : [tdesk@inforamp.net](mailto:tdesk@inforamp.net) internet : [www.callthetraveldesk.com](http://www.callthetraveldesk.com)

- Représentant de l'organisateur d'Euro-BLECH au Canada, Co-Mar Management Services, tél. : (416) 690-0331 ou (sans frais) 1 800 727-4183, téléc. : (416) 690-1244, courriel : [comar@baldhead.com](mailto:comar@baldhead.com)

Pour plus de renseignements sur LIGNA<sup>Plus</sup>, communiquer avec :

- M<sup>me</sup> Yvonne Gruenthaler, agent de pupitre, Allemagne et Autriche (Commerce), MAECI, tél. : (613) 943-0893, téléc. : (613) 995-6319, courriel : [yvonne.gruenthaler@dfait-maeci.gc.ca](mailto:yvonne.gruenthaler@dfait-maeci.gc.ca)
- Direction commerciale, ambassade du Canada à Berlin, tél. : (011-49-30) 20312-0, téléc. : (011-49-30) 20312-590, courriel : [brlin@dfait-maeci.gc.ca](mailto:brlin@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.dfait-maeci.gc.ca/~bonn](http://www.dfait-maeci.gc.ca/~bonn)
- ou consulter le site internet : [www.ligna.de/index\\_e.html](http://www.ligna.de/index_e.html) ✨

## Food Ingredients Asia

**SINGAPOUR** — du 22 au 24 mai 2001 — Agriculture et Agroalimentaire Canada et l'Institut canadien de science et technologie alimentaires mettent actuellement sur pied un pavillon canadien au salon Food Ingredients Asia (FIA), une des plus grandes foires commerciales de son genre en Asie.

La foire FIA attire des acheteurs, des fabricants et des clients très divers. On attend la participation de fournisseurs d'ingrédients alimentaires, d'ingrédients bioactifs, d'aliments fonctionnels et de nutraceutiques.

En 1999, plus de 4 270 fabricants de produits alimentaires sont venus à la foire FIA. Jusqu'à maintenant, 60 entreprises ont pris des engagements en vue d'être des exposants à la foire du printemps prochain.

Le pavillon canadien à la foire FIA comportera des kiosques de 12 m<sup>2</sup> pour lesquels le loyer est de 7 380 dollars américains. Une aide est offerte qui représente la moitié du loyer.

Pour plus de renseignements sur les débouchés agricoles et agro-alimentaires à Singapour ou pour des détails sur les modalités de participation en tant qu'exposant à la foire FIA, communiquer avec :

- M. Mike Price, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7509, téléc. : (613) 759-7480, courriel : [pricewm@em.agr.ca](mailto:pricewm@em.agr.ca) internet : [www.fi-events.com](http://www.fi-events.com)
- M<sup>me</sup> Nancy Bernard, Direction de l'Asie du Sud-Est, MAECI, tél. : (613) 996-5824, téléc. : (613) 944-1604, courriel : [nancy.bernard@dfait-maeci.gc.ca](mailto:nancy.bernard@dfait-maeci.gc.ca)
- M<sup>me</sup> Jackie Draper, premier secrétaire ou M. Francis Chan, agent commercial, haut-commissariat du Canada à Singapour, tél. : (011-65) 325-3200, téléc. : (011-65) 325-3294, courriel : [jackie.draper@dfait-maeci.gc.ca](mailto:jackie.draper@dfait-maeci.gc.ca) ou [francis.chan@dfait-maeci.gc.ca](mailto:francis.chan@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.infoexport.gc.ca/sg](http://www.infoexport.gc.ca/sg) ✨

**SINGAPOUR** — du 19 au 22 juin 2001 — Les deux principaux salons de la technologie de l'information et des communications en Asie-Pacifique, **CommunicAsia** et **BroadcastAsia**, offrent aux sociétés canadiennes de ce secteur d'excellentes occasions d'affaires.

En 2000, **CommunicAsia** a attiré plus de 46 000 visiteurs venus de 52 pays, et l'on prévoit une hausse de 20 % de l'assistance cette année. Y seront présentées des technologies innovatrices dans les domaines suivants : appareils sans fil à large bande, LMDS, réseaux optiques, 3G, fournisseurs de services applicatifs et services multimédias à large bande par satellite.

**BroadcastAsia** présente les innovations dans le domaine de l'enregistrement sonore, du film et de la vidéo. Cette année, on y trouvera entre autres du matériel et des logiciels, des applications de conversion de film sur vidéo et des applications pour la diffusion sur l'internet d'émissions de radio et de télévision.

## CommunicAsia et BroadcastAsia 2001 à Singapour

Un programme d'Équipe commerciale Canada — Technologies de l'information et des communications aidera les entreprises canadiennes participantes (exposants et visiteurs). Plusieurs activités sont prévues, notamment une séance d'information donnée par des représentants du haut-commissariat du Canada à Singapour, une réception de réseautage, un forum pour jumeler des entreprises canadiennes avec des entreprises singapouriennes et asiatiques, de même qu'un déjeuner d'affaires en compagnie de délégués commerciaux en poste dans les ambassades du Canada de la région. De plus, le Service des délégués commerciaux du Canada offrira du soutien aux entreprises canadiennes.

Pour réserver un espace dans les pavillons du Canada, communiquer avec

le représentant de **CommunicAsia** et **BroadcastAsia** au Canada : UNILINK, tél. : (613) 549-0404, téléc. : (613) 549-2528, courriel : [info@unilinkfairs.com](mailto:info@unilinkfairs.com) internet : [www.unilinkfairs.com](http://www.unilinkfairs.com)

UNILINK offre aussi divers services, par exemple le groupage de fret et des forfaits d'hôtel exclusifs.

Pour obtenir plus d'information, communiquer avec M. Michael Cleary, délégué commercial principal, Industrie Canada, tél. : (613) 991-4903, téléc. : (613) 990-4215, courriel : [cleary.michael@ic.gc.ca](mailto:cleary.michael@ic.gc.ca) ou avec M<sup>me</sup> Esther Ho, agente commerciale, haut-commissariat du Canada à Singapour, tél. : (011-65) 325-3200, téléc. : (011-65) 325-3294, courriel : [esther.ho@dfait-maeci.gc.ca](mailto:esther.ho@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.infoexport.gc.ca/sg](http://www.infoexport.gc.ca/sg) 🌟

## Expo 2001 à Acapulco

**ACAPULCO, MEXIQUE** — du 17 au 20 octobre 2001 — La Canadian Association of Mining Equipment and Services (CAMESE) invite les compagnies minières canadiennes à la foire commerciale **Expo 2001**, où sera mis à l'honneur le Congrès des géologues, ingénieurs miniers et métallurgistes du Mexique.

Cette foire commerciale biennale regroupe les chefs de file de l'industrie minière mexicaine. Il s'agit de la seule conférence qui porte sur le marché mexicain de l'exploration et de l'exploitation minières, et on prévoit que plus de 400 exposants y participeront et qu'environ 3 000 délégués y assisteront.

Dans le passé, la CAMESE a souvent participé à cet événement commercial, et elle s'est chargée de l'organisation du pavillon du Canada lors des trois dernières foires. Il est possible de louer ou de partager un stand, ou encore d'exposer des affiches.

Pour plus de renseignements sur la participation à cette foire commerciale, ou pour s'inscrire, communiquer avec CAMESE, téléc. : (905) 513-1834.

Pour plus de renseignements sur l'industrie minière mexicaine, communiquer avec :

- M. Peter Egyed, Conseiller commercial, ambassade du Canada à Mexico, tél. : (011-52-5) 724-7933, téléc. : (011-52-5) 724-7982, courriel : [peter.egyed@dfait-maeci.gc.ca](mailto:peter.egyed@dfait-maeci.gc.ca)
- M. Clem Srour, délégué commercial, Direction de l'appui aux marchés, MAECI, tél. : (613) 996-0684, téléc. : (613) 943-8820, courriel : [clem.srour@dfait-maeci.gc.ca](mailto:clem.srour@dfait-maeci.gc.ca)
- M. Clément Côté, Direction du Mexique, MAECI, tél. : (613) 996-8625, téléc. : (613) 996-6142, courriel : [clement.cote@dfait-maeci.gc.ca](mailto:clement.cote@dfait-maeci.gc.ca) 🌟

## Foires commerciales en Bosnie et en Herzégovine

Pour renseignements sur les foires commerciales 2001 en Bosnie et en Herzégovine, cliquer sur les adresses internet suivantes :

- [www.sarajevo-fair.ba](http://www.sarajevo-fair.ba) pour les foires commerciales à Sarajevo
- [www.promo.com.ba](http://www.promo.com.ba) pour Promo 2001 à Tuzla
- [www.zeps.com](http://www.zeps.com) pour ZEPS 2001 à Zenica

Pour plus d'information, communiquer avec M<sup>me</sup> Gordana Bosanac, ambassade du Canada à Sarajevo, tél. : (011-387-33) 447-900, téléc. : (011-387-33) 447-901, courriel : [gordana.bosanac@dfait-maeci.gc.ca](mailto:gordana.bosanac@dfait-maeci.gc.ca) 🌟

## Dernier appel pour poser sa candidature

**Step Ahead**, un programme de jumelage torontois ayant obtenu un très grand succès, est à la recherche de candidates pour son programme 2001. Cet organisme bénévole à but non lucratif jumelle des femmes chefs d'entreprise débutantes, qui désirent élargir leurs activités, à des femmes d'affaires chevronnées, qui seront leur mentor.

Ce programme de 12 mois comprend 10 ateliers, qui mettent en vedette des

# Programme pour femmes chefs d'entreprise recherche protégées pour 2001

orateurs dynamiques (certaines figurent parmi les 100 femmes chefs d'entreprise les plus accomplies du Canada), des consultations auprès de groupes d'experts et des tables rondes sur les meilleures pratiques commerciales pour gens d'affaires.

Fondé à Toronto en 1991, **Step Ahead** se concentre sur le développement des

entreprises pour les femmes et par les femmes, en offrant des possibilités d'apprentissage pratique et utile aux femmes propriétaires d'entreprises.

« Selon les estimations, nos participantes ont généré pour un quart de milliard de dollars en revenus, et elles continuent de faire progresser l'économie du Canada de façon significative », affirme M<sup>me</sup> Susan Baka, coprésidente de **Step Ahead**. « Notre objectif est de nous étendre partout au Canada, à partir des fondations solides établies à Toronto, et de faire en sorte que les femmes puissent entrer en rapport avec des modèles professionnels auxquels elles peuvent s'identifier, c'est-à-dire d'autres femmes qui tentent elles aussi de maintenir un équilibre fragile entre les affaires, les responsabilités personnelles et les obligations familiales. »

Le coût du programme est 750 \$.

**Pour plus de d'information ou pour recevoir un formulaire d'inscription, communiquer avec M<sup>me</sup> Marie Bordeleau, Step Ahead, tél. : (416) 410-5802, téléc. : (416) 495-8723, courriel : mbordeleau@base.onramp.ca** 🌟

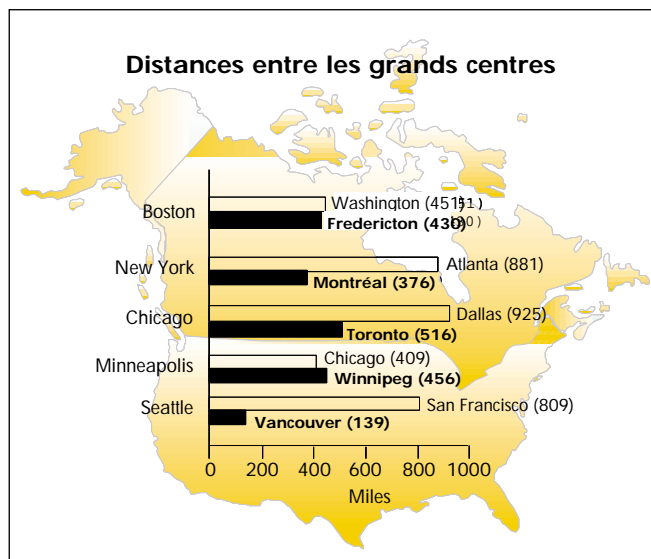
## LE CANADA OFFRE UN ACCÈS FACILE VERS LES ÉTATS-UNIS

• **Accès à un marché de 9,4 billions de dollars** : L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) donne accès à un marché nord-américain de près de 400 millions d'habitants, marché pour lequel le PIB global dépasse 9,4 billions de dollars.

• **Il est facile de traverser la frontière :**

—> Il y a 156 points de passage frontalier entre le Canada et les États-Unis pour faciliter les six millions de passages de camions à la frontière qu'il y a eu en 1999; cette année-là, la valeur des échanges bilatéraux entre les deux pays était de 502 milliards de dollars.

—> Le nombre de vols transfrontaliers entre le Canada et les États-Unis a augmenté de 58 % depuis l'entrée en vigueur de l'accord Ciel ouvert\* de 1995.



• **Nous sommes des voisins :** Près de la moitié de la population des États-Unis vit à moins de dix heures de route de Toronto. Plus de 60 % vit à moins de deux heures d'avion.

*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](http://www.investincanada.gc.ca) ou téléphonez au (613) 941-0354, téléc. : (613) 941-3796, courriel : [lanoy.louise@ic.gc.ca](mailto:lanoy.louise@ic.gc.ca)*

\* Source : Transports Canada

IFInet est votre porte d'accès internet aux activités d'approvisionnement financées par les Institutions financières internationales (IFI) et les organismes de l'ONU.

[www.infoexport.gc.ca/ifinet/menu-f.asp](http://www.infoexport.gc.ca/ifinet/menu-f.asp)

## 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](http://www.dfait-maeci.gc.ca)

Le Service des renseignements du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des études de

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

