



DANS CE NUMÉRO

- 3 Une firme de Dartmouth profite d'Équipe Canada
- 4 Australie : le marché de la gestion des déchets
- 6 É.-U. : le Mermaid Theatre of Nova Scotia et *Born to Believe*
- 7 La CCC, fière commanditaire de Prix
- 8 Les débouchés vont bon train en Inde
- 10 Japon : le marché de l'environnement dans la région du Kansai
- 11 Occasions d'affaires internationales
- 12 L'industrie environnementale en Suisse
- 14 Publications/Foires commerciales
- 15 Foires et missions commerciales : les TIC à Shanghai

Vol. 18, N° 20 –
1^{er} décembre 2000

PLEINS FEUX SUR L'ASIE DU SUD
(Voir le supplément.)

La nouvelle économie en Chine

L'exposition High-Tech Fair 2000

Conscient de l'émergence d'un important secteur de la haute technologie dans le Sud de la Chine, le Canada a récemment participé à la deuxième exposition *China High-Tech Fair*, qui s'est tenue du 11 au 17 octobre à Shenzhen, dans la province de Guangdong. Lors de la première édition de la foire, en 1999, le Canada était l'un des premiers gouvernements étrangers à présenter un stand national. Bien qu'elle soit relativement nouvelle, la *High-Tech Fair* est déjà l'un des principaux événements dans le domaine des technologies de pointe en Chine.

Du fait que Shenzhen occupe une position stratégique dans l'économie chinoise et qu'elle attire des investissements

considérables depuis quelques années, la *High-Tech Fair* (www.chtf.com) est la seule exposition cautionnée par le gouvernement national pour la haute technologie. L'événement, qui a duré six jours, a accueilli près de 250 000 visiteurs et suscité des ententes commerciales d'une valeur de 8,5 milliards de dollars américains. Il a également offert au Canada et aux 21 autres pays exposants d'intéressantes possibilités de montrer leurs produits de haute technologie, de faire connaître leurs réalisations dans le domaine et de participer à diverses tables rondes sur l'industrie.

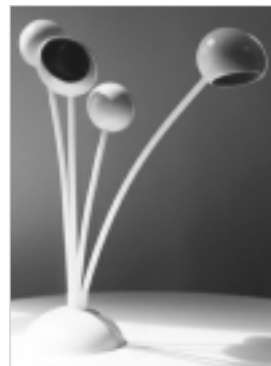
L'exposition était parrainée conjointement par diverses instances chinoises :
Voir page 9 – High-Tech Fair

Un créateur de meubles de Winnipeg livre la marchandise

Ça roule bien... vers New York

Des tables de salon à surface courbe, des chaises à deux pieds, des étagères à livres basculantes, ou des lampes d'avant-garde (voir photo), voilà l'univers singulier des meubles de M. Craig Alun Smith. Il n'est donc pas surprenant que le créateur de tels paradoxes puisse découvrir une « mine d'or » dans l'information

Voir page 2 – Plastic Buddha



— Suite de la page 1

commerciale que lui ont fournie des représentants commerciaux du Canada le printemps dernier.

Cette « mine d'or » a fait de **Plastic Buddha Design Inc.**, petite entreprise de Winnipeg inconnue et sans appui

Plastic Buddha

financier, un nouvel exportateur des plus recherchés, qui a réalisé sa première vente sur le marché d'avant-garde de New York. La firme a été fondée en 1998, mais ce n'est qu'en mars dernier que M. Smith s'est lancé dans la commercialisation de ses meubles. Il lui a en effet fallu deux ans pour perfectionner ses designs d'avant-garde et en faire, malgré les apparences, des meubles entièrement fonctionnels.

Des visées sur le marché américain

Dès le début, M. Smith a ciblé le marché américain. Comme il l'explique, « le marché américain est plus grand que le marché canadien, et les consommateurs ont un revenu disponible plus élevé et sont généralement plus disposés à prendre des risques ».

En tant qu'exportateur, il avait vu juste. Dans le mois qui a suivi la création de son site internet et l'établissement de contacts avec des détaillants américains, la firme Plastic Buddha a commencé à susciter de l'intérêt — notamment auprès de la boutique Terminal NYC. Cette nouvelle galerie-boutique branchée de Soho a communiqué avec M. Smith pour lui proposer d'être son agent à New York et de présenter l'entreprise à la Foire internationale de New York sur le meuble contemporain (ICFF) en mai dernier.

À la recherche d'une aide financière qui compenserait le coût de participation à la Foire, M. Smith a pris contact avec le Centre du commerce international (CCI) de Winnipeg et le délégué commercial,

M. Charles Hatzipanayis. Bien que la firme n'ait pas été admissible à un programme d'aide financière, M. Smith a su tirer parti de la rencontre : « M. Hatzipanayis nous a offert de l'information. Il nous a expliqué comment pénétrer le marché américain et nous a conseillé de nous rendre au consulat général du Canada à New York. »

Une découverte profitable

C'est au consulat que M. Smith et sa partenaire commerciale, M^{me} Tara Walker, ont découvert une « mine d'or ». L'agent de développement d'affaires, M^{me} Leila Thibault, leur a fourni des renseignements sur le marché du meuble de trois États, notamment des données démographiques, une liste de clients éventuels et le prix courant moyen des meubles. Muni de ces précieux renseignements, M. Smith a consacré les six semaines suivantes à récrire le plan commercial de l'entreprise pour le soumettre à sa coopérative de crédit, qui l'a approuvé et a refinancé l'entreprise.

Il attribue la situation financière actuelle de son entreprise et sa position sur le marché à l'aide qu'il a reçue des représentants commerciaux du Canada. « Lorsque je pense aux quelques centaines de dollars que nous demandions au départ et aux renseignements que nous avons obtenus, j'avoue que l'information s'est révélée infiniment plus précieuse. »

Première vente à l'étranger

La firme Plastic Buddha, qui est maintenant inscrite à la base de données Win Exports (voir encadré page suivante), a réalisé sa première vente à l'exportation en mai, à l'ICFF, par l'entremise de son agent new-yorkais. Et grâce au nouveau financement, elle a pu se lancer dans la fabrication à plus grande échelle et élaborer un nouveau catalogue de très grande qualité. « Selon moi, la commercialisation est un des aspects les plus importants en affaires, affirme M. Smith.

Même un excellent produit se doit d'être bien présenté ou d'avoir une vitrine promotionnelle, autrement personne ne l'achètera. »

Plastic Buddha commence à recevoir des appels de détaillants d'autres régions, en particulier de la Californie, qui attendent son nouveau catalogue. M. Smith n'a aucun doute quant à l'avenir de ses produits : « Nous avançons à toute vapeur sur le marché américain et attendons les résultats. »

Pour obtenir plus d'information sur Plastic Buddha, communiquer avec le propriétaire de l'entreprise, M. Craig Alun Smith, tél. : (204) 452-3131, téléc. : (204) 943-5346, courriel : info@plasticbuddha.com internet : www.plasticbuddha.com 🌟

(Pour la version intégrale de l'article, voir www.infoexport.gc.ca/canadexport)

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
Internet : 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

La plongée d'un simulateur d'évacuation de *Survival Systems Limited* dans une piscine pendant une séance d'entraînement ne va pas sans faire de vagues. De même, pour le fournisseur de produits et de services de formation en sécurité originaire de Dartmouth, l'effet des trois missions commerciales d'Équipe Canada auxquelles il a participé continue de se faire sentir — même quatre ans après la première.

C'est un grave accident d'hélicoptère auquel il a survécu en 1981 qui a poussé M. Albert Bohemier, ancien pilote des Forces armées canadiennes, à fonder Survival Systems, dont il est aujourd'hui le président-directeur général. Son entreprise, qui compte 60 employés, offre une formation en technique de survie et d'évacuation subaquatique à des organismes militaires et à des entreprises privées. En outre, elle met au point et fabrique des simulateurs de formation en mesures d'urgence (mobiles ou stationnaires) tels que le simulateur mobile de sauvetage industriel (M.I.R.T.) et le simulateur modulaire d'entraînement à l'évacuation (METSMC), qui est reconnu comme le simulateur d'évacuation subaquatique le plus réaliste au monde. À ce jour, la société a fait affaire dans 11 pays, et des négociations sont en cours dans une demi-douzaine d'autres.

Résultats de la mission d'Équipe Canada

Survival Systems, qui a obtenu un Prix d'excellence à l'exportation canadienne en 1995, a vu ses succès se multiplier par suite de sa participation à trois missions commerciales d'Équipe Canada : Inde,

du haut-commissariat du Canada à Kuala Lumpur à l'époque, a accompagné M. Bohemier à des rencontres avec les autorités de l'Armée de l'air de la Malaisie. Et c'est grâce à l'aide des délégués commerciaux de l'ambassade du Canada à Séoul que la société a pris contact avec

Une firme de Dartmouth profite d'Équipe Canada Bonne plongée

Pakistan, Indonésie et Malaisie en 1996; Corée, Philippines et Thaïlande en 1997; Mexique, Brésil, Argentine et Chili en 1998.

Ces missions ont directement profité à la société, qui a notamment obtenu un contrat de la marine royale coréenne d'une valeur de 1 million de dollars pour la fourniture d'un système METSMC, établi une filiale au Brésil pour la formation en sécurité industrielle et nommé des agents en Malaisie et en Corée.

Des effets durables

Et ce n'est qu'un début : « Toute mission a des retombées positives à très long terme », explique M. Bohemier. Il est bien placé pour le savoir. Alors que sa société négocie d'autres marchés en Corée et au Brésil, elle a signé en juillet dernier un contrat de 100 000 \$US pour la vente d'un système METSMC à un centre de formation en techniques de sécurité en mer de la Malaisie — quatre années après la mission dans ce pays.

Les délégués commerciaux ouvrent la voie

Selon M. Bohemier, ces ventes ont été menées à bien grâce à l'appui du gouvernement du Canada. La plupart de ces marchés ne se seraient pas concrétisés sans la garantie de la Société pour l'expansion des exportations, et le fait d'être inscrit dans la base de données WIN Exports a accru la crédibilité et la visibilité de Survival Systems.

Quant aux délégués commerciaux du Canada, M. Bohemier ajoute qu'ils facilitent les rencontres avec des gens bien placés. En Malaisie, le lieutenant-colonel Michael Murphy, attaché militaire

l'agent qui lui a par la suite permis de faire échec aux concurrents internationaux dans le cadre d'un contrat de la marine coréenne.

Présence et ténacité

Ce que M. Bohemier conseille aux autres exportateurs canadiens? « Faites vos valises et partez! Ce n'est pas en restant



Un simulateur modulaire d'entraînement à l'évacuation (METSMC) de Survival Systems.

chez soi que l'on vend sur les marchés étrangers. Votre succès dépend de visites répétées et de rencontres en personne.»

Si le marché coréen a été relativement facile à conquérir, il n'en a pas été de même pour le Brésil. Mais les difficultés ne découragent pas M. Bohemier : « Je n'abandonne jamais. » Voilà la devise du survivant d'un accident d'hélicoptère et du propriétaire d'une entreprise florissante qui s'est taillé une réputation bien méritée et qui a fait fortune dans le monde entier.

Pour plus de renseignements sur Survival Systems, communiquer avec le PDG, M. Albert Bohemier, tél. : (902) 465-3888, poste 130, téléc. : (902) 465-1271, courriel : albertb@ns.sympatico.ca internet : www.survivalsystemsgroup.com 🌟



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.



AUSTRALIE

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 de la gestion des déchets

Le marché australien de la gestion des déchets est évalué à 61,3 millions \$ pour l'an 2000 et devrait, selon les prévisions, enregistrer une croissance annuelle moyenne de 2 % de 1998-1999 à 2001-2002. Cette croissance — supérieure à celle que connaît l'ensemble de l'économie — s'explique en grande partie par une plus grande demande de services de gestion des déchets et un transfert récent d'activités, du gouvernement en faveur du secteur privé. Le secteur de la gestion des déchets s'occupe des ordures ménagères, des débris de construction et de démolition ainsi que des déchets commerciaux et industriels.

Aperçu du marché

En 1990, l'Australian and New Zealand Environment Conservation Council (ANZECC) a fixé comme objectif de ramener d'ici 2000 le volume des déchets envoyés dans les décharges à 50 % de ce qu'il était en 1990. Un certain nombre

« 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 l'industrie de l'environnement en Asie-Pacifique.



d'initiatives, dont le Pacte sur l'emballage, ont permis de détourner une partie des déchets des décharges. La croissance démographique et l'augmentation du volume des déchets par ménage — auxquelles s'ajoutent l'absence de marchés pour les produits recyclables — ont néanmoins fait diminuer la valeur des produits recyclables. Au même moment, la diminution de terrains disponibles pour

à faire appel au secteur privé pour l'exploitation des stations de transfert et des décharges. Au départ, il est probable que cette participation du secteur privé prendra la forme de contrats de prestation de services, dont la fourniture de nouvelles décharges et d'équipement. De plus en plus, les systèmes de gestion des déchets seront la propriété des entreprises et seront exploités par celles-ci.



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

www.infoexport.gc.ca

marché australien devraient collaborer avec un agent ou un distributeur ou songer à former des coentreprises ou d'autres alliances stratégiques.

L'Australie constitue également un bon point de départ pour se lancer sur le marché asiatique en plein essor, étant donné sa proximité géographique et les compétences de l'industrie dans cette région.

Ces occasions d'affaires vous intéressent?

Pour en savoir davantage sur ce marché, consulter le rapport intitulé *Le marché de la gestion des déchets en Australie*. Ce document, préparé par le Centre des études de marché du Service des délégués commerciaux, se trouve en ligne, à l'adresse suivante : www.infoexport.gc.ca

Taille du marché australien pour l'équipement des déchets solides (en millions \$)

	1998	1999	2000	Croissance annuelle moyenne prévue pour 2001-2002
Importations	41,2	42,0	42,9	2 %
Production locale	18,8	19,0	19,4	2 %
- Exportations	-1,1	-1,0	-1,0	3 %
Marché total	58,9	60,0	61,3	2 %

Source: U.S. & Foreign Commercial Service et U.S. Department of State, *Australia: Solid Waste Recycling Equipment* — ISA990401, le 1^{er} avril 1999.

aménager des décharges a fait monter le coût des sites existants. Les préoccupations du public au sujet de la pollution ont été à l'origine de protestations contre des projets d'aménagement de décharges dans les localités ou à proximité de celles-ci.

La participation des administrations locales au traitement et à l'élimination des déchets varie d'un État à l'autre. Ainsi, en Nouvelle-Galles du Sud, le gouvernement de l'État se charge de 29 % des activités de gestion des déchets; dans l'État de Victoria, la proportion est de 38 %, dans le Queensland, de 75 %, en Australie-Méridionale, de 54 % et en Australie-Occidentale, de 66 %.

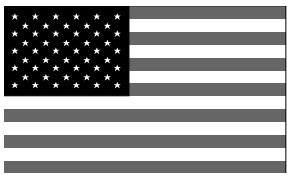


Alors que les administrations locales sont les principaux clients pour ce qui est de la collecte et du transport des ordures municipales et ménagères, tous les paliers de gouvernement ont récemment commencé

Débouchés

Comme pourront le constater les exportateurs, les entreprises australiennes apprécient les produits et services canadiens. Les meilleures perspectives se trouvent en ce moment dans les nouvelles technologies touchant les résidus verts (résidus de tonte, fleurs, feuilles, brindilles et branches), le matériel de recyclage, les systèmes automatisés de tri et leurs composants ainsi que le matériel de déchiquetage du caoutchouc et des pneus. À noter que les Australiens s'intéresseront aux nouvelles technologies qui ont fait leurs preuves.

Les Canadiens qui désirent percer sur le



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 Mermaid Theatre of Nova Scotia

Le Mermaid Theatre of Nova Scotia, qui compte parmi les troupes de théâtre les plus réputées de l'Amérique du Nord, fait découvrir la littérature par le théâtre à plus de 2,5 millions de jeunes dans le monde entier. Établie à Windsor, dans la vallée d'Annapolis, le Mermaid Theatre effectue des tournées régulières au Canada et se produit aux États-Unis, d'Anchorage à Orlando en passant par New York et Honolulu. Il est d'ailleurs plus souvent chez nos voisins américains qu'au Canada!

À l'occasion de sa 28^e saison, la troupe poursuivra cette année sa tournée avec une adaptation par M. Eric Carle de *The Very Hungry Caterpillar* — un classique pour enfants — et de sa suite, *The Very Quiet Cricket*. Depuis le lancement de la pièce, au printemps 1999, ce spectacle a connu un succès international grâce aux collages éclatants de couleur de M. Carle combinés à une musique originale et à la grande maîtrise des marionnettes qui caractérise le Mermaid Theatre.

La première année, près de 164 000 per-

sonnes ont assisté au spectacle. On s'attend à ce que la troupe en attire autant cette saison avec des représentations dans 22 États américains, au Japon, à Singapour, à Hong Kong, à Ottawa et à Toronto. Pour répondre à la demande générale, la troupe organisera au printemps 2002 une troisième tournée américaine, qui sera assortie d'une tournée parallèle de *The Night Opus* aux États-Unis, durant la saison 2001-2002.

Pour obtenir plus d'information, communiquer avec M^{me} Sara Lee Lewis, cofondatrice et directrice générale, Mermaid Theatre of Nova Scotia, Windsor (Nouvelle-Écosse), tél. : (902) 798-5841, téléc. : (902) 798-3311, courriel : puppets@mermaidtheatre.ns.ca internet : www.mermaidtheatre.ns.ca 🌟

(Pour la version intégrale de l'article, voir www.infoexport.gc.ca/canadexport)

Born to Believe

En janvier 1999, M^{mes} Cynthia Martin et Deborah McGowan n'avaient pas la moindre idée de ce qu'était un dribble croisé ou un plaqué. Mais après de nombreuses tasses de café et autant de réunions avec des directeurs de banque, elles peuvent maintenant expliquer en détail, ou presque, chacun de ces mouvements. Tout ça grâce au fait que, par l'entremise de leur entreprise Full Wits Publishing Inc. (gérée à partir d'un hangar à bateaux près de Peggy's Cove, en Nouvelle-Écosse), elles sont les éditrices indépendantes de *Born to Believe*, un ouvrage de motivation écrit par M. Butch Carter, l'ancien entraîneur-chef des Raptors de Toronto, et son frère, M. Cris Carter, receveur pour les Vikings du Minnesota.

C'est M^{me} Martin qui a proposé à M. Butch Carter d'écrire un livre sur le

développement des adolescents après l'avoir entendu exhorter à la tolérance les étudiants d'une école secondaire du voisinage aux prises avec des problèmes raciaux.



M. Cris Carter (à gauche), M^{me} Cynthia Martin et M. Butch Carter au lancement de *Born to Believe*, en juin 2000, chez Barnes & Noble, au Mall of America (Minnesota).

Born to Believe a été lancé au Canada en mai 2000 et, en juin, aux États-Unis.

Les auteurs s'inspirent du sport pour décrire les obstacles auxquels ils ont fait face au sein d'une famille monoparentale

à faible revenu, et leur espoir d'une vie meilleure. Le livre s'adresse aux personnes en difficulté, et le texte est présenté tête-bêche pour que le lecteur puisse suivre chaque auteur. Pour reprendre les mots des frères Carter : « [Nous] sommes conscients d'avoir traversé toutes sortes d'épreuves et nous voulons profiter des leçons de la vie pour donner espoir aux gens... »

Born to believe est en vente dans certaines librairies, sur les sites internet d'Amazon, de Chapters et d'Indigo, et directement auprès de la maison d'édition.

Pour plus de détails, communiquer avec M^{me} Cynthia Martin, Full Wits Publishing, Halifax (Nouvelle-Écosse), tél. : (902) 857-1123, téléc. : (902) 857-1771, courriel : fullwits@fullwits.com internet : www.borntobelieve.com 🌟

(Pour la version intégrale de l'article, voir www.infoexport.gc.ca/canadexport)

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.

La Corporation commerciale canadienne (CCC) est fière de prendre part cette année aux prestigieux Prix ontariens d'excellence en commerce international à titre de nouveau commanditaire de la catégorie Innovation. Ces prix, qui en sont à leur troisième année d'existence,

par la Corporation et avoir ainsi accès aux marchés internationaux (Voir « Nouveau partenariat pour exportateurs : CCC – Ontario », *CanadExport*, n° du 15 novembre 2000, p. 7.)

« Les exportations sont à l'origine de 1,6 million d'emplois en Ontario et

Prix ontariens d'excellence à l'exportation

La CCC est une fière commanditaire

soulignent les succès à l'exportation de PME de premier plan, de chefs de file du secteur industriel et d'étudiants de l'Ontario. Décernés par Ontario Exports Inc. — principale agence de promotion du commerce de la province — et par la Banque de Montréal, en collaboration avec la CCC et plusieurs autres commanditaires, les prix ont suscité, depuis leur création il y a deux ans, plus de 400 candidatures venues de toutes les régions de l'Ontario.

« La CCC est particulièrement heureuse de compter parmi les commanditaires de cette année », a déclaré son président, M. Douglas Patriquin. Le 6 septembre 2000, la CCC et Ontario Exports Inc. ont signé une entente afin d'aider les exportateurs ontariens à tirer parti des services offerts

comptent pour plus de la moitié de la productivité économique de la province, ajoute M. Patriquin. En dehors des États-Unis, toutefois, l'activité n'est pas très importante. C'est là que la CCC peut apporter son aide, en offrant une garantie d'exécution des contrats et en signant des ententes avec des gouvernements étrangers au nom des exportateurs canadiens.

« On estime à 5,3 billions de dollars la valeur des marchés publics ouverts dans le monde entier, souligne M. Patriquin. Grâce aux liens de plus en plus étroits qu'elle entretient avec Ontario Exports Inc., la CCC est déterminée à aider les exportateurs ontariens à saisir une plus grande part de ce marché particulièrement lucratif. »

Outre la CCC, les commanditaires des Prix ontariens d'excellence en commerce international 2000 sont : Deloitte & Touche, la Société pour l'expansion des exportations, l'Institut des comptables agréés de l'Ontario, United Postal Service Canada Ltd., PROFIT, *Canadian Business*, *Business Sense* et *Le Lien Économique*. Les Manufacturiers et Exportateurs du Canada, la Young Entrepreneurs Association et la Chambre de commerce de l'Ontario sont également de la partie en offrant appui et conseils.

De la consécration régionale à la place d'honneur

Chaque printemps, on honore des entreprises à l'occasion de quatre remises de prix tenues dans les régions du nord, du centre, du sud-ouest et de l'est de l'Ontario. Par la suite, les lauréats de ces prix régionaux sont de nouveau en lice pour

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

la distinction ultime, décernée lors de la remise des Prix ontariens d'excellence en commerce international. En 2001, cette cérémonie aura lieu le 17 mai, à Toronto.

Catégories de prix

- La catégorie **Innovation** souligne l'excellence dans l'application de technologies existantes ou de nouvelles technologies à des fins de développement de nouveaux produits ou services, et (ou) d'amélioration des produits ou des services existants favorisant la croissance des exportations et la création d'emplois.
- La catégorie **Expansion du marché (un prix remis pour les produits et un second, pour les services)** souligne l'esprit novateur de PME ontariennes qui ont augmenté de façon importante leurs ventes sur un ou plusieurs marchés du monde et créé de nouveaux emplois.
- La catégorie **Partenariat (prix partagé)** souligne les partenariats clés entre des fournisseurs de biens ou de services et des PME exportatrices.
- La catégorie **Leadership** souligne l'apport de particuliers, reconnus par leurs collègues pour leur contribution

Voir page 13 – La CCC

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 exploiter 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.

Le plus vaste réseau ferroviaire au monde, Indian Railways (IR), représente un marché de plus de 16 milliards de dollars américains et d'innombrables débouchés pour les entreprises canadiennes.

tives commerciales qu'offre le secteur ferroviaire de l'Inde.

En outre, les filiales d'IR ont aussi des projets à l'étude susceptibles d'intéresser bon nombre d'entreprises canadiennes. IR et ses filiales aimeraient travailler avec

a forgé des liens durables avec IR et plusieurs de ses filiales. « Nous reconnaissons le potentiel du marché du rail indien, et avons lancé d'importantes initiatives pour aider les entreprises canadiennes à y percer », fait remarquer M. Anis Karim, directeur régional de la SEE pour l'Asie du Sud.

Afin de maximiser ces efforts, la SEE met sur pied des équipes fermées d'exportateurs et de représentants d'organismes gouvernementaux canadiens, qui se rendent en Inde en vue d'y décrocher des contrats. Selon M. Karim, tous les membres de l'équipe ont un même but : obtenir des contrats pour l'industrie ferroviaire canadienne.

Par l'intermédiaire de la filiale de financement d'IR, India Railway Finance Corporation, la SEE a déjà accordé une ligne de crédit à IR, afin de l'inciter à acheter des produits et des services canadiens. De plus, la SEE examine actuellement avec diverses directions d'IR la possibilité d'élargir des mécanismes de financement pour les projets ferroviaires de grande envergure.

GM prend le train en marche

GM Canada est au nombre des entreprises qui ont déjà pu mettre à profit les efforts de la SEE, notamment avec IR.

Outre son secteur traditionnel de l'automobile, GM est également un fabricant et un distributeur mondial de locomotives. À ce jour, grâce à une ligne de crédit de la SEE, IR a pu acheter 21 wagons de marchandises à GM. La vigueur de cette relation est telle qu'IR songe maintenant à acquérir 10 locomotives supplémentaires.

M. Kevin McKittrick, directeur des relations publiques et des RH chez GM Canada, souligne que, grâce aux relations que GM entretient en Inde, le fabricant a eu la possibilité de contribuer à la modernisation de la technologie et du parc ferroviaire de ce pays. »

La SEE s'est engagée à aider les entreprises ferroviaires canadiennes à percer sur le marché indien.

Pour de plus amples renseignements à ce sujet, on peut joindre M. Anis Karim, directeur régional pour l'Asie du Sud, courriel : akarim@edc-see.ca

(Tiré de *Exportateurs Avertis*, la revue de la SEE, automne/octobre 2000)

Les débouchés vont bon train en Inde

Voie ferrée ouverte

par Shawn Dalrymple

Des wagons de marchandises et des locomotives aux systèmes de communication par fibre optique, des systèmes anticollision et du matériel de signalisation à la mise à niveau de systèmes, et des simulateurs aux dispositifs permettant une meilleure répartition des charges par essieu, voilà un aperçu de l'ampleur et de la diversité des perspec-

des fournisseurs canadiens dans le cadre d'un transfert de technologies générales ou dans le domaine du matériel de sécurité.



Les voies s'ouvrent pour les fournisseurs canadiens du rail

Au cours des dernières années, la Société pour l'expansion des exportations (SEE)

Tuyaux pour l'Inde

Avant de vous envoler pour l'Inde en voyage d'affaires, lisez les conseils suivants.

POUR LES RÉUNIONS

Rapports professionnels

- Il est conseillé de porter une tenue vestimentaire classique.
- Votre hôte s'attendra à ce que vous soyez à l'heure ou en avance à vos rendez-vous. Cependant, il sera courant que l'on vous fasse attendre.
- En général, les hommes n'ont pas de contact physique avec les femmes lorsqu'ils se rencontrent, pas même une poignée de mains. Vous pouvez utiliser la formule de salutation suivante : « namasté ».
- Ne vous froissez pas si votre hôte interrompt votre réunion pour prendre des appels téléphoniques, car cela est courant.
- Des cadeaux simples sont souvent offerts après la première réunion.
- Utilisez les salutations formelles, comme monsieur ou madame, même après plusieurs rencontres.
- Les négociations commerciales demandent de la patience et un suivi continu.

Rapports sociaux

- Religion, langue, caste ainsi que la politique créent des obstacles en Inde. Il est sage de les éviter dans la conversation.
- Dans la culture indienne, un salut de la main à l'occidentale peut être interprété comme un non ou comme un signe disant à la personne de s'en aller.
- La main gauche est considérée comme sale. Utilisez donc votre main droite pour tout contact, pour remettre de l'argent ou pour prendre possession d'une marchandise.
- Ne montrez jamais quelqu'un du doigt. Faites plutôt un signe du menton ou de toute la main.
- Emportez beaucoup de cartes d'affaires même pour les réceptions.
- Si vous êtes invité à dîner, rendez la pareille en offrant un repas de valeur comparable. 🌟

(Source : *Wall Street Journal*, www.public.wsj.com)

(Tiré de *Exportateurs Avertis*, la revue de la SEE, automne/octobre 2000)

— Suite de la page 1

le ministère du Commerce extérieur et de la Coopération économique, le ministère des Sciences et de la Technologie, le ministère de l'Industrie de l'information, l'Académie des sciences et le gouvernement municipal populaire de Shenzhen. Plusieurs membres importants de la hiérarchie chinoise y ont participé, notamment M. Chen Siwei, vice-président du Congrès national du peuple et « père du capital de risque » en Chine, et le vice-premier ministre M. Wu Bangguo.

Les principaux thèmes étaient les suivants : le capital de risque dans l'industrie de la haute technologie; la technologie de l'information au XXI^e siècle; la biotechnologie et la médecine au XXI^e siècle. Dans le contexte de la technologie de l'information au XXI^e siècle, M. Wilkin Chan, vice-président de Nortel Networks China Limited, a présenté une communication sur l'établissement d'un réseau internet à haut rendement.

La délégation canadienne reflétait à la fois l'étendue et la portée de l'implication des Canadiens dans le secteur de la haute technologie en Chine. Quelque 18 entreprises étaient représentées, entre autres **Nortel Networks, Nordx, Mitel, VIVE Synergies, Eicon Technology Corporation, the Billion Group, Harris Corporation, Zi Corporation, Supermaster, E-Commerce Partner Inc., WISE Info Tech, BioBasic, Convicon, Entrust Technologies**. Plus de 120 personnes ont fait la promotion des intérêts canadiens, dont 25 étudiants chinois qui poursuivent leurs études de doctorat au Canada. Le stand canadien est devenu un pivot et un point de rencontre privilégié des participants à l'exposition. Pour souligner l'excellente conception du stand et ses efforts de promotion des relations sinocanadiennes dans le domaine de la haute technologie, le président de l'exposition a remis au consulat du Canada à Guangzhou le Prix de l'excellence organisationnelle.

Le réseautage ciblé constitue un élément fondamental des foires commerciales en Chine, et l'exposition de Shenzhen n'a pas fait exception à cette règle. Le consulat du Canada à Guangzhou a organisé cinq forums commerciaux de maillage avec les autorités provinciales chinoises, auxquels ont assisté des gouverneurs, vice-gouverneurs et maires locaux ainsi que des hauts

fonctionnaires et des décideurs. Selon les entrepreneurs canadiens participants (délégués en bonne et due forme ou improvisés), ces séances se sont avérées extrêmement profitables, et certains ont pu conclure des affaires sur place.

La China High-Tech Fair illustre parfaitement l'action des programmes

de négociation de titres en ligne d'une valeur de 3 millions de dollars américains.

Billion Group a signé une lettre d'intention avec Jiangxi Xinhe Technology Limited relativement à des logiciels et à de la technologie de cybercommerce.

Le ministère de l'Industrie de l'information de Hebei a accepté d'aider **Big Sky Network Canada Ltd.** (China

High-Tech Fair 2000 en Chine



canadiens de développement du commerce international. Nos missions en Chine collaborent étroitement avec les exportateurs du Canada en vue de faire connaître les technologies canadiennes en matière d'information et de communications dans les marchés dynamiques et florissants de la Chine.



Le stand du Canada à la China High-Tech Fair, à Shenzhen.

Faits saillants commerciaux

Les entreprises canadiennes ont distribué plus de 50 000 brochures d'information, et le consulat général a remis 60 000 exemplaires de matériel promotionnel. Les sociétés suivantes ont signalé des discussions fructueuses :

Nortel Networks et Henan Unicom et Jiangxi Telecom; de plus, Guangdong COFERT doit accélérer l'approbation gouvernementale visant le transfert de technologie GMS (Global Memory System — système de mémoire globale) à Guangdong Nortel.

Supermaster a signé une entente avec la Province de Jiangxi concernant la vente de services bancaires en ligne et la possibilité d'établir des logiciels

Broadband Corp.) à pénétrer le marché local.

Wise Info Tech a été présentée à plusieurs distributeurs éventuels et prévoit d'autres discussions avec Henan Unicom et Hefeng Industrial Group Ltd.

VIVE Synergies Inc. a rencontré trois distributeurs éventuels pour ses solutions d'accès à l'internet.

Nordx a déniché plusieurs acheteurs et un collaborateur éventuel pour son système de câblodiffusion.

Le gouvernement de l'Alberta a établi des contacts utiles avec des entreprises de TI (technologie de l'information) de Chine et le gouvernement chinois.

Le consulat général à Guangzhou a profité de ses liens actuels avec des spécialistes des TCI (technologies des communications et de l'information) au sein des gouvernements provinciaux de Chine en les présentant à des experts canadiens du domaine.

Pour en savoir plus sur la façon de participer à l'exposition **China High-Tech Fair 2001** ou à tout autre événement en matière de TCI en Chine, communiquer avec M. Marcel Belec, délégué commercial, Direction de la Chine et de la Mongolie, tél. : (613) 995-6962, courriel : marcel.belec@dfait-maeci.gc.ca ou avec M^{me} Cathy Yao, agente commerciale, consulat du Canada à Guangzhou, tél. : (011-86-20) 8666-0569, téléc. : (011-86-20) 8667-2401, courriel : cathy.yao@dfait-maeci.gc.ca 🌟

La région du Kansai correspond à la moitié occidentale de l'île de Honshu, la plus grande île de l'archipel japonais. Le Kansai, où l'on retrouve la conurbation d'Osaka, Kobe, Kyoto et Nara, compte 22 millions d'habitants. Située au centre du Japon, cette région est au cœur même des télécommunications et des transports industriels à l'échelle nationale et internationale. Le produit régional brut du Kansai

surgissent chaque jour, et il y a au Kansai une forte demande de solutions concrètes aux problèmes de protection de l'environnement.

Recherche et développement : des possibilités illimitées

Le Kansai regroupe environ un millier d'instituts de recherche privés rattachés à des universités ou à des collèges, où les

resque des montagnes de Keihanna, la Cité s'étend sur 15 000 hectares et englobe les préfectures d'Osaka, de Kyoto et de Nara. Quelque 70 instituts culturels, scientifiques et de recherche s'y sont déjà établis. Il s'agit de laboratoires tant privés que publics, tel que le Research Institute of Innovative Technology for the Earth. Parmi les nombreuses entreprises à y avoir aussi installé des centres et des laboratoires de recherche se trouvent Kyocera, Matsushita Electric Industrial, Nippon Telegraph and Telephone, Omron, Canon, Bayer Yakuhin et Sumitomo Metal Industries. Mentionnons en outre que d'autres sociétés se joindront bientôt au groupe. Les instituts de recherche emploient près de 4 000 chercheurs, dont environ 150 résidents étrangers.

Sites internet

- International Institute for Advanced Studies
www.iias.or.jp/top/home_e.htm
- La Cité de la science du Kansai
www.keihanna-plaza.co.jp/KRI/gaken/gktobi_e.htm
- Nara Institute of Science and Technology
www.aist-nara.ac.jp
- « Ni-Ka en direct » (site consacré aux relations entre le Canada et le Japon)
www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka
- Research Institute of Innovative Technology for the Earth
www.rite.or.jp

Pour plus de renseignements, s'adresser à 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 ou à M. Yoshio Horiuchi, agent de commerce, consulat général du Canada à Osaka, tél. : (011-81-729) 52-4628, téléc. : (011-81-6) 6212-4914, courriel : yoshio.horiuchi@dfait-maeci.gc.ca 🌟

Un vaste marché de l'environnement

La région du Kansai au Japon

dépasse les PIB de la Corée du Sud, de Taiwan, de Hong Kong et de la Thaïlande combinés. D'ailleurs, si c'était un pays, le Kansai occuperait le septième rang au monde au chapitre du PIB; il est en outre le deuxième pôle économique du pays, après Tokyo. Plusieurs projets de grande envergure sont en voie de réalisation dans la région, comme la Cité de la science du Kansai et le projet de développement de la baie d'Osaka. De telles initiatives favorisent une croissance équilibrée et contribuent à résoudre des problèmes attribuables à la trop grande concentration d'habitants dans la région de Tokyo.

Le Japon accorde de plus en plus d'importance aux questions environnementales et à la détérioration de l'environnement. Le Canada est reconnu pour la propreté et la qualité de son environnement, et cette bonne réputation lui confère un avantage certain au Kansai. À titre d'exemple, les entreprises japonaises s'intéressent beaucoup aux nouvelles technologies utilisées pour éliminer les BPC et les dioxines. Plusieurs partenariats entre des organisations japonaises et canadiennes ont déjà été établis en vue d'un transfert de technologie canadienne, et la seule entreprise canadienne de génie en environnement ayant un bureau au Japon a choisi de s'établir à Osaka. De nouveaux problèmes concernant l'environnement planétaire

possibilités en R-D sont illimitées. La région peut se targuer d'avoir été à l'origine d'un grand nombre de technologies



de calibre mondial, notamment dans les domaines des photons, de la biochimie et de l'environnement. On y trouve aussi des centres de recherche spécialisés dans les pièces et dispositifs électroniques.

Outre les établissements de recherche privés, on compte dans la région du Kansai environ 350 centres d'essais et de recherche nationaux ou établis par les municipalités et les préfectures. Ces établissements réalisent un large éventail d'expériences dans divers domaines. Ils offrent entre autres aux entreprises locales de la formation technique ainsi que des services d'essais et d'expérimentation afin de résoudre les problèmes techniques auxquels ces entreprises se heurtent concernant des produits ou des procédés de fabrication.

La Cité de la science du Kansai

La Cité de la science du Kansai désigne un groupement d'organismes et d'instituts de recherche axés sur la culture et les sciences. Nichée dans le décor pitto-

Équipe Canada inc - Team Canada Inc
1-888-811-1119
exportsource.gc.ca

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 ON K1A 0S6, tél. : (613) 996-0034, téléc. : (613) 995-2121.

ALGÉRIE — Permis internationaux d'exploration pétrolière et gazière — (Avis communiqué par l'ambassade du Canada à Alger, Algérie.) Le ministère de l'Énergie et des Mines et Sonatrach (société pétrolière publique) ont annoncé une série d'attributions de permis internationaux relativement à des débouchés en matière d'exploration pétrolière et gazière pouvant être exploités en partenariat avec la société Sonatrach. Les blocs visés par l'appel d'offres sont situés dans différents bassins pétrolières algériens, à savoir les bassins de Berkine, d'Illizi, de l'Ahnet, de Timimoun et du sud-est constantinois. On s'attend à découvrir d'importantes ressources

pétrolières en expansion dans ces bassins. Pour plus de détails, consulter le site internet de Sonatrach à : www.sonatrach-dz.com/fra_mem.htm Les données statistiques sur les blocs désignés pourront être consultées à Alger, jusqu'au 20 décembre 2000. Pour plus d'information sur la première série d'attributions de permis, voir le site internet du ministère de l'Énergie et des Mines à : www.mem-algeria.org Date limite : 14 février 2001. Communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : eleads@dfait-maeci.gc.ca, numéro de dossier : 001024-04209. Pour plus de détails : www.iboc.gc.ca/webleads.asp? = 1441fr

CHYPRE — Équipement MPEG2/DVB pour la transmission télé — (Avis reçu du consulat du Canada à Nicosie, Chypre.) L'équipement MPEG2/DVB à fournir est destiné à quatre systèmes de transmission de télévision point-à-point. Les signaux codés seront transmis au moyen des réseaux PDH, SDH ou ATM de l'organisme responsable. Chaque système MPEG2/DVB devrait comprendre des codeurs et décodeurs, conformes à la norme DVB, deux modulateurs DVB pour la transmission par satellite, une interface PDH G.703 de 8 Mbit/s (E2) et des interfaces E1 et ATM. Une entente d'approvisionnement pour trois ans peut être envisagée par l'organisme responsable quant à l'approvisionnement d'équipement pour 10 liaisons MPEG2/DVB point-à-point supplémentaires. Les soumissions doivent être accompagnées d'une garantie inconditionnelle émise au profit de l'organisme responsable par une des banques présentes à Chypre et autorisées par la Banque centrale de Chypre à émettre de

telles garanties totalisant 10 000 £C et couvrant la période de validité de la soumission. Aucune soumission partielle ne sera prise en considération. Date limite : 12 janvier 2001. Coût des documents de soumission : 20 £C, TVA en sus. Communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : eleads@dfait-maeci.gc.ca, numéro de dossier : 001027-04268. Pour plus de détails : www.iboc.gc.ca/webleads.asp? = 1478en

THAÏLANDE — Construction de la sous-station Klongmai — (Avis communiqué par l'ambassade du Canada à Bangkok, Thaïlande.) Le Département des achats et des magasins de la Commission métropolitaine de l'électricité a lancé un appel d'offres public pour la construction de la sous-station Klongmai. Le numéro de l'offre est : CF3-9004-WBX. Date limite : 31 janvier 2001. Coût des documents d'appel d'offres : 210 \$US. Communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : eleads@dfait-maeci.gc.ca, numéro de dossier : 001019-04153. Pour plus de détails : www.iboc.gc.ca/webleads.asp? = 1398fr

ÉTHIOPIE — Projet d'entretien du pont de la rivière Abay — (Avis communiqué par l'ambassade du Canada à Addis-Abeba, Éthiopie.) L'Éthiopie a alloué suffisamment de fonds pour le projet d'entretien du pont de la rivière Abay. L'agence éthiopienne responsable du réseau routier lance, au nom du gouvernement éthiopien, une demande de soumissions cachetées. Date limite : 23 janvier 2001. Coût des documents d'appel d'offres : 500 birr éthiopiens (somme non remboursable). Communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : eleads@dfait-maeci.gc.ca, numéro de dossier : 001026-004258. Pour plus de détails : www.iboc.gc.ca/webleads.asp? = 1473fr 🌟

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



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

Le secteur environnemental est particulièrement dynamique en Suisse. En raison de son petit territoire et de sa forte densité de population, la Suisse a dû faire face à des problèmes environnementaux bien avant bon nombre d'autres pays. En conséquence, l'industrie environnementale est devenue un facteur influent de l'économie suisse.

Profil de secteur

L'industrie environnementale en Suisse

L'industrie environnementale est particulièrement avancée dans les domaines suivants : traitement des eaux usées, assainissement de l'eau, récupération, recyclage et incinération des déchets, lutte contre la pollution atmosphérique, réduction du bruit, processus intégrés de lutte contre la pollution, assainissement des sols et élimination des boues résiduaires, instrumentation et surveillance, de l'évaluation des risques pour l'environnement et de l'analyse des études d'impact. La rigueur des lois et des règlements adoptés par la Suisse en matière d'environnement a conduit à l'élaboration de nombreux concepts nouveaux et de produits technologiques d'avant-garde dans le domaine de l'environnement, qui font maintenant leur marque sur les marchés du monde.

De grandes réalisations au chapitre de l'environnement

Petit pays d'environ 40 000 km², la Suisse compte quelque 120 entreprises de fabrication et environ 80 cabinets d'ingénieurs-conseils qui œuvrent dans le secteur de l'environnement. En outre, 300 autres entreprises, essentiellement des PME, fournissent des composants à ce secteur industriel relativement nouveau et hautement spécialisé. Le Bureau fédéral de la

politique économique estime que le chiffre d'affaires annuel total du secteur se situe entre 5 et 6 milliards de francs suisses et que son effectif est d'environ 20 000 personnes. À elle seule, la division de la technologie environnementale de la SWISSMEM (Association de l'industrie des machines, des équipements électriques et des métaux) compte 40 entreprises, dont le

ment aux normes environnementales.

La *Loi sur la protection de l'environnement* et ses mises à jour ultérieures ont renforcé la coopération déjà étroite entre les instituts de recherche environnementale et les entreprises de commercialisation de nouvelles technologies. Les organismes gouvernementaux suisses fournissent une aide aux usines pilotes et aux usines témoins utilisant des technologies vertes et font plus particulièrement la promotion de projets apportant une contribution importante au règlement des problèmes environnementaux.

La recherche en matière de technologies environnementales produit des systèmes de filtration de plus en plus perfectionnés ainsi que du matériel pour le traitement des eaux usées et de l'air vicié visant à réduire les émissions industrielles. Dans les secteurs comme ceux de l'industrie chimique ou de la métallurgie, de nouveaux procédés de production intégrée sont en cours d'élaboration, en collaboration avec les universités. Le Laboratoire fédéral d'essais des matériaux et de recherche (EMPA) étudie les effets sur l'environnement de substances et de procédés, élabore des méthodes pour évaluer les cycles de vie et effectue des analyses environnementales portant sur les activités des entreprises.

Faits saillants des sous-secteurs

Déchets

Chaque année, la Suisse produit 370 kg de résidus urbains mixtes par habitant. En règle générale, les municipalités suisses utilisent divers systèmes d'entreposage en sacs identifiés pour ramasser les ordures ménagères. Bon an mal an, 240 kg de matières usagées par habitant sont ramassés séparément pour être recyclés grâce à un réseau perfectionné de points de ramassage, ce qui porte à 610 kg le total des déchets ramassés. Près de 40 % des résidus urbains solides sont ramassés (p. ex. le verre, les contenants en polyéthylène, le papier, les contenants en fer blanc, etc.).

De plus en plus, les technologies de valorisation des déchets sont utilisées pour incinérer 80 % des résidus urbains mixtes et des boues d'épuration non utilisables, les 20 % restants étant envoyés dans les décharges. Depuis janvier 2000, la législation suisse interdit l'enfouissement des déchets combustibles. La loi distingue 14 catégories de « déchets spéciaux » (déchets toxiques), subdivisées en

172 sous-catégories, devant être brûlés dans des incinérateurs appropriés.

Eau

En Suisse, l'eau potable provient essentiellement de sources ou de nappes souterraines. En moyenne, on y consomme quelque 425 litres d'eau par habitant par jour — consommation de l'industrie comprise. La Suisse est très avancée dans l'utilisation de la biotechnologie pour l'épuration des eaux. À l'heure actuelle, 97 % des foyers et des usines sont reliés à des usines d'épuration.

Air

En Suisse, 90 % des automobiles sont munies d'un convertisseur catalytique. Pour réduire les émissions de dioxyde de carbone, le gouvernement a lancé en 1990 le programme « Énergie 2000 », qui vise à maintenir au cours des dix prochaines années les émissions et la consommation de combustibles fossiles aux niveaux de 1990. Le programme prévoit également, d'ici la fin de 2000, une augmentation de 3 % de l'utilisation de diverses formes d'énergie renouvelable pour la production de chaleur et une augmentation de 0,5 % pour la production d'électricité. Parmi les autres mesures, l'utilisation de pompes à chaleur est vivement favorisée; 55 000 pompes à chaleur peuvent réduire de 110 millions de litres la consommation annuelle de mazout. (Pour plus de détails, consulter www.wpz.ch)

La biotechnologie est aussi de plus en plus utilisée pour réduire divers types d'émissions gazeuses et d'odeurs.

Sol

Un certain nombre d'entreprises suisses se spécialisent dans les méthodes d'assainissement de pointe (in situ et ex situ) des sols et des anciennes décharges, y compris dans le matériel de surveillance et les dispositifs de cueillette de données.

Centres pour une production plus propre

La Suisse n'est pas membre de l'Union européenne (UE). Elle a ses propres lois, règlements et normes qui, tout en étant souvent en harmonie avec les prescriptions de l'UE, sont toutefois plus sévères dans bien des cas. En dépit des accords bilatéraux qui lient la Suisse à l'UE, l'isolement de ce pays au sein de l'Europe a parfois pour effet de restreindre les efforts que déploient les entreprises en

vue d'accroître leurs exportations dans divers secteurs, dont celui de l'environnement. Les entreprises suisses doivent souvent avoir recours à la concession de licences pour commercialiser leurs produits et leurs services ou à la création de coentreprises avec des partenaires de l'UE ou d'autres pays étrangers.

Les Centres pour une production plus propre ont été mis sur pied en Suisse pour favoriser la coopération internationale en permettant aux entreprises de partout dans le monde de partager de nouvelles idées et technologies du secteur de l'environnement. En Suisse, ces centres visent à établir des accords de coopération technologique de longue durée, à promouvoir les procédés de production « éco-efficents » et à favoriser l'amélioration des méthodes de recyclage et d'élimination.

Possibilités de partenariat

Il existe des possibilités de partenariat avec des entreprises canadiennes dans les domaines suivants :

- gestion des déchets — collecte, tri, recyclage, traitement et incinération
- technologies de récupération des ressources et de recyclage
- traitement des effluents, de l'eau douce et des eaux usées
- compostage, déchets biologiques et boues

- protection des sols, géologie et creusement
- contrôle de la pollution atmosphérique
- réduction du bruit et ventilation
- surveillance des effets environnementaux et introduction de technologies propres, études d'évaluation de l'impact environnemental et analyses des cycles de vie
- systèmes intégrés de gestion de l'environnement
- conservation durable de l'énergie et technologies liées aux nouvelles énergies

Pour plus de détails, communiquer avec M. Werner Naef, agent de commerce, ambassade du Canada, Berne, tél. : (011-41-31) 357-3206, téléc. : (011-41-31) 357-3210, courriel : werner.naef@dfait-maeci.gc.ca internet : www.canada-ambassade.ch

Autres sites internet utiles

- Ministère suisse de l'Environnement : www.admin.ch/buwal
- Fonds national suisse de la recherche scientifique — Programme prioritaire de l'environnement : www.snf.ch/spp_umwelt
- Association suisse pour les technologies de l'environnement : www.umwelttechnik-verband.ch 🌟

La CCC, fière commanditaire — Suite de la page 7

à l'accroissement des exportations des PME en Ontario.

- La catégorie Réalisations d'étudiants souligne les réalisations d'étudiants qui ont su appliquer ce qu'ils avaient appris au profit des exportateurs ontariens.

Êtes-vous admissible?

Les entreprises ou les particuliers peuvent présenter leur candidature ou être proposés par un groupe, un client ou un particulier qui connaît bien leurs activités commerciales sur les marchés d'exportation. Les guides et les formulaires relatifs aux nominations sont disponibles sur l'internet, à l'adresse www.ontario-canada.com/export

La date limite de présentation des candidatures pour les Prix ontariens d'ex-

cellence en commerce international 2000 est le 15 décembre 2000.

Sélection des candidats

Des groupes composés de chefs de file du monde des affaires et du secteur de l'éducation ainsi que de représentants de groupes s'occupant de développement économique évaluent les propositions pour les prix régionaux. Un groupe spécial provincial sélectionne les lauréats des Prix ontariens à partir d'une liste restreinte des gagnants des prix régionaux.

Pour plus de détails, tél. : (416) 314-8200, sans frais : 1 877 468-7233, téléc. : (416) 314-0648, courriel : global.traders@edt.gov.on.ca internet : www.ontario-canada.com/export 🌟

(Pour la version intégrale de l'article, voir www.infoexport.gc.ca/canadexport)

La Banque asiatique de développement affiche les RRP sur l'internet

Pour améliorer encore la transparence de ses opérations et donner accès à sa documentation clé, la Banque asiatique de développement (BASD) a commencé à présenter tous ses *Rapports et Recommandations au Président* (RRP) sur son site internet public (www.adb.org) dès qu'ils sont approuvés par le conseil de direction. Feront exception les RRP qui demeurent classés « confidentiels » conformément à la politique de la Banque sur la confidentialité et l'accès à l'information; il s'agit notamment de RRP ayant trait à des prêts accordés à des entités non souveraines dans le cadre des opérations de la Banque avec le secteur privé, et qui contiennent des renseignements commerciaux sensibles. Les RRP actuellement affichés comprennent les documents d'approbation concernant des prêts précis et des projets d'assistance technique.

Outre les nouveaux RRP non confidentiels et les documents de politique générale (qui sont affichés depuis un certain temps), la BASD affichera les RRP non confidentiels approuvés dans le passé, remontant jusqu'au 1^{er} janvier 1995 (date d'entrée en vigueur de l'actuelle politique en matière de confidentialité et d'accès à l'information). La Banque espère pouvoir afficher tous les RRP approuvés dans le passé d'ici la fin de l'année.

L'adresse d'accès aux RRP par pays ou par sujet est la suivante : www.adb.org/Projects/reports.asp?key=reprs&val=RRP

Pour plus d'information, communiquer avec M. Edward Wang, chef de l'équipe de l'Asie, MAECI, tél. : (613) 996-6188, courriel : edward.wang@dfait-maeci.gc.ca 🌟

Les EMP de la Banque mondiale maintenant disponibles en ligne gratuitement

Les *États mensuels des projets* (EMP) de la Banque mondiale sont désormais disponibles GRATUITEMENT à partir du site internet de la Banque mondiale à l'adresse www.worldbank.org/html/opr/procure/MOS/contents.html

Les EMP fournissent des mises à jour des projets en cours de la Banque mondiale à partir du moment où le projet est déterminé jusqu'à l'approbation du prêt ou du crédit. Cette information est d'une importance capitale pour toutes les entreprises et institutions canadiennes qui exportent ou qui désirent exporter vers les pays en développement puisqu'elle leur permet de suivre ces projets sur une période de deux ans en moyenne.

Pour plus d'information, communiquer avec l'unité IFI de la Direction du financement à l'exportation du MAECI, tél. : (613) 995-7251, courriel : ifinet@dfait-maeci.gc.ca 🌟

HOFEX 2001, le plus grand salon professionnel de l'alimentation en Asie

HONG KONG — 8-11 mai 2001 — Le consulat général du Canada à Hong Kong organisera un pavillon national à HOFEX 2001, le 9^e salon international de l'hôtellerie, de la restauration, du matériel, des fournitures et des services de traiteur et de vente au détail, des aliments et des boissons. En 1999, HOFEX, qui est le plus

grand salon professionnel de l'alimentation en Asie continentale, a attiré 4 759 exposants internationaux et 16 089 acheteurs asiatiques venant de Chine méridionale, de Taïwan, de Malaisie, de Singapour, des Philippines et d'Australie. Hong Kong demeure le principal centre régional du secteur de l'accueil.

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

Grèce

- Le secteur agricole et agroalimentaire de la Grèce : affamé de changements

Russie

- Russie : les entreprises canadiennes offrent des produits qui mettent en appétit

Suisse

- Aperçu de l'industrie suisse de la biotechnologie

Royaume-Uni

- Le marché de l'environnement au Royaume-Uni
- Le secteur de la biotechnologie au Royaume-Uni
- Le marché des jeux électroniques au Royaume-Uni
- Technologies de l'information et des communications (TIC) au Royaume-Uni 🌟

En collaboration avec ses collègues des bureaux régionaux d'Agriculture et Agroalimentaire Canada ainsi que des ministères provinciaux de l'Agriculture, le consulat organise un pavillon national. Nous espérons avoir 20 exposants canadiens. Pour créer une image authentiquement canadienne nous regrouperons, sur une base de recouvrement des coûts, les travaux de conception et d'aménagement du pavillon, qui comprendra un kiosque d'information interactive et un local de réunion.

Voir page 16 – HOFEX 2001

Shanghai est la porte d'entrée du marché de l'information de la Chine. La plupart des géants du secteur des technologies de l'information et des communications (TIC) ont été attirés par l'infrastructure de la ville et par son environnement propice à l'investissement. Ainsi, au printemps dernier, Alcatel a annoncé qu'elle y transférerait son siège social pour l'Asie et, en octobre, IBM annonçait un nouvel investissement de 300 millions de dollars américains dans la ville pour la construction d'une usine ultra-perfectionnée de porte-puces et de cartes à puce.

Shanghai est située dans le delta du Yangtze, région dotée d'une population de 200 millions de personnes ayant le plus fort pouvoir d'achat de la Chine continentale. L'an dernier, le marché des TIC a progressé de 40 %.

Shanghai est la première ville de Chine qui possède :

- un réseau DWDM
- un service interurbain offert par une entreprise étrangère (AT&T)
- un système de vérification des cartes de crédit pour le commerce électronique
- la télévision sur l'internet.

Le marché des TIC de Shanghai : la tête du dragon chinois

En juin 2001, Shanghai accueillera une série d'activités de premier plan dans le domaine des TIC :

- **ExpoComm 2001** — foire commerciale des télécommunications et des solutions de commerce électronique
- **Golden Card Shanghai 2001** — foire commerciale des technologies des cartes électroniques
- **Compu-Net 2001** — foire commerciale des logiciels, de l'internet et du matériel informatique
- **CIAPR** — colloque de stratégie de haut niveau sur les technologies de l'information présidé par le maire de Shanghai et parrainé par les Nations Unies.

En juin, le consulat général du Canada à Shanghai tiendra une Semaine du Canada pour promouvoir le savoir-faire canadien dans le domaine des TIC. L'an dernier, quelque 25 entreprises canadiennes y ont participé. Voici les activités auxquelles

vous pouvez participer :

- Exposition au pavillon du Canada de la foire **ExpoComm**. Il ne reste plus d'espace disponible à la foire, mais le consulat a un stand de 135 m² dans un endroit bien en vue au premier étage. Les exposants sont notamment : Cisco, Lucent, Alcatel, Nortel, Siemens, Ericsson, Huawei et Nokia. Veuillez



Le pavillon du Canada lors d'ExpoComm 2000 à Shanghai.

communiquer avec nous au plus vite, si vous souhaitez participer à cette foire.

- Exposition à **Compu-Net** ou à **Golden Card Shanghai**.
- Promotion dans le catalogue des TIC ou sur le site internet toute l'année (vous pouvez consulter le catalogue de cette année à l'adresse www.shanghai.gc.ca/it).
- Assistance aux foires, au forum **CIAPR** et à la réception donnée par le Canada.
- Tenue d'un colloque pour faire valoir vos produits.

Le consulat général du Canada à Shanghai peut aider les exportateurs sérieux à accroître leurs ventes sur cet important marché.

Pour plus de détails, communiquer avec M Jan Scazighino, délégué commercial et vice-consul, consulat général du Canada à Shanghai, tél. : (011-86-21) 6279-8400, téléc. : (011-86-21) 6279-8401, courriel : jan.scazighino@shanghai.gc.ca internet : www.shanghai.gc.ca/it ou avec Mme Laurie Pinard, agent d'information, Direction de la Chine et de la Mongolie, MAECI, tél. : (613) 944-3093, téléc. : (613) 943-1068, courriel : laurie.pinard@dfait-maeci.gc.ca

Salon de l'industrie minière au Brésil

BELO HORIZONTE, BRÉSIL — 24-27 avril 2001 — L'Association canadienne des exportateurs d'équipements et de services miniers (CAMESE) (www.camese.org) et le Bureau commercial du Canada situé à Belo Horizonte préparent la participation canadienne à **EXPOSIBRAM 2001** — l'exposition brésilienne de l'industrie minière (www.ibram.org.br). Capitale de l'État de Minas Gerais, Belo Horizonte est située au cœur de la région minière du Brésil, reconnue comme l'une des grandes régions minières du monde.

EXPOSIBRAM est la principale foire commerciale et exposition dans le secteur minier au Brésil; on y traite de tous les aspects de l'industrie, de l'exploration jusqu'à la fermeture de mines. Pour les fournisseurs canadiens de matériel et de services miniers, c'est une excellente occasion de rencontrer des utilisateurs, des décideurs, des représentants des ventes et des partenaires pour la formation de coentreprises. Plus de 500 expo-

sants et plus de 13 000 visiteurs de partout dans le monde ont contribué à la réussite d'**EXPOSIBRAM 1999**.

Au cours des 20 prochaines années, on prévoit qu'environ 35 milliards de dollars américains seront investis dans le secteur minier au Brésil pour la prospection de nouveaux gisements, les opérations d'extraction, le traitement des minerais et pour offrir de meilleures perspectives de croissance au Brésil et à son industrie minière. Il ne reste plus d'espaces disponibles à **EXPOSIBRAM 2001**, mais la CAMESE a pu réserver à l'avance de l'espace qu'elle retiendra pendant un certain temps pour les entreprises canadiennes.

Pour plus de renseignements et une formule d'inscription pour participer à cette importante manifestation, communiquer avec M Francis Bourqui, CAMESE, Ontario, tél. : (905) 513-0046, téléc. : (905) 513-1834, courriel : bourqui@camese.org

Objectif : Inde 2001

La société Industrial Consultants, d'Etobicoke, en collaboration avec la Chambre de commerce indo-canadienne, organise une mission commerciale de 15 jours en Inde, **Target India 2001**. Consacrée aux PME prêtes pour l'exportation, elle commence le 5 février 2001.

Les participants de plusieurs secteurs, soit la gestion de l'environnement et des déchets, les mines (marbre), la construction, l'agroalimentaire et la transformation des aliments, se rendront dans les États du Gujrat et du Rajasthan. Cette mission, qui accueillera au plus 15 personnes, devrait intéresser les fabricants, les exportateurs et les importateurs.

Au programme : un colloque d'une journée sur la planification fiscale, le financement bancaire, les structures d'entreprise, les lois des États et celles du gou-

vernement central; une rencontre avec le ministre et Secrétaire d'État des États hôtes ainsi qu'avec la chambre de commerce de chaque capitale visitée. Les participants auront la possibilité de visiter des entreprises évoluant dans des industries connexes, et des rencontres seront organisées avec des partenaires locaux présélectionnés. Un itinéraire détaillé sera fourni au moment de l'inscription.

Les membres de la délégation pourront aussi se rendre à l'exposition

BUILD INDIA 2001, à Mumbai, qui se tiendra du 21 au 25 février 2001.

Pour obtenir de l'information sur cet événement, consulter l'internet à l'adresse www.buildersindia-exhibitions.com

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Kashyap Bhatt, président, Industrial Consultants, tél. : (416) 679-8333, téléc. : (905) 889-1555, courriel : k.bhatt@industrial-consultants.net internet : www.industrial-consultants.net ou avec M. Alan McBride, délégué commercial, Direction de l'Asie du Sud, MAECI, tél. : (613) 944-1653, téléc. : (613) 996-5897, courriel : alan.mcbride@dfait-maeci.gc.ca 🌟

Forte progression de l'économie et du PIB

• **1999 — Une année record** : 1999 a marqué la huitième année consécutive de croissance pour le Canada, et le produit intérieur brut (PIB) a atteint durant cette période son niveau le plus élevé, soit 4,5 %, depuis 1994. *

• **La forte croissance devrait se maintenir** : selon des prévisions de source privée, l'économie devrait demeurer vigoureuse et continuer de progresser au rythme de 3,2 % en 2000-2001. †
L'OCDE prévoit que la croissance du Canada se situera en moyenne à 2,9 % en 2000-2001, ce taux de croissance n'étant devancé que par celui de la France parmi les pays du G-7. **

• **Excédent budgétaire et montant sans précédent affecté au remboursement de la dette** : en 1999, le gouvernement fédéral a terminé un troisième exercice consécutif depuis l'exercice 1951-1952, avec un excédent budgétaire.

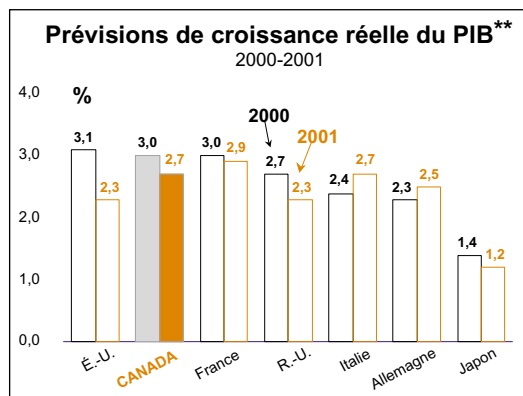
L'excédent de 12,3 milliards de dollars a servi à rembourser une partie de la dette nationale; il s'agissait du montant unique le plus élevé jamais affecté au remboursement de la dette. Δ

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 — <http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/state-of-trade-f.asp>

† Source : *Consensus Forecasts*, Consensus Economics Inc. (R.-U.)

Δ Source : ministère des Finances — <http://www.fin.gc.ca/fin-fra.html>



** Source : OCDE Perspectives économiques, décembre 2000

HOFEX 2001

— Suite de la page 14

Le site internet d'HOFEX à l'adresse <http://ats.agr.ca/hofex2001> renferme une demande d'espace et un contrat de participation. L'attribution de l'espace dans le pavillon national canadien se fera selon l'ordre de réception des demandes.

Pour plus de renseignements sur HOFEX ou pour discuter de vos projets, communiquer avec M^{me} Kitty Ko, agent commercial, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7448, téléc. : (011-852) 2847-7441, courriel : kitty.ko@dfait-maeci.gc.ca 🌟

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

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
2750, chemin Sheffield,
porte 1
Ottawa (ON) K1B 3V9

Postes Canada
Numéro de convention 1453033

