



canadaxport



Nouveau service en ligne

Lancement du *Délégué commercial virtuel*

Dans ce numéro

- 2 CCC : accès aux gros contrats américains
- 3 Contacts, information, service : allez-y!
- 4 Europe : CeBIT est de retour
- 5 É.-U. : créer des liens technologiques
- 6 Japon : la restauration des sites vous attend
- Hong Kong : débouchés dans les transports
- 7 Foires et missions commerciales
- Débouchés pétrole et gaz en Afrique**

Lorsqu'on demande aux entreprises ce dont elles ont besoin pour commercer à l'étranger, la plupart mentionnent des informations générales et des renseignements exacts sur les marchés étrangers. Ce n'est pas une nouveauté pour le Service canadien des délégués commerciaux, qui aide les entreprises canadiennes à réussir à l'étranger depuis plus d'un siècle.

Ce qui est nouveau, c'est la manière dont les entreprises peuvent accéder à ces informations et à ces renseignements. C'est à Toronto, dans le cadre d'**Expo Comm**, que le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a officiellement lancé, le 5 novembre 2002, par le biais d'une vidéoconférence, le *Délégué commercial virtuel* devant les représentants d'entreprises dans les secteurs des télécommunications, de l'internet et des technologies de réseau.

« Le *Délégué commercial virtuel* est un service protégé par mot de passe pour nos clients », a expliqué le Ministre. « Les entreprises qui s'inscrivent disposent d'une page internet personnalisée leur permettant d'accéder à des bulletins d'information commerciale et à des rapports sur certains marchés, et de commander des services à nos agents dans 140 villes dans le monde. »

Le *Délégué commercial virtuel* est la manière la plus rapide, et la plus novatrice, d'obtenir des informations et des

renseignements sectoriels sur les marchés étrangers. Et qui plus est, c'est gratuit!



Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew

Imaginez...

- Recevoir une page internet personnalisée contenant des informations commerciales et des renseignements d'affaires adaptés aux champs d'activités internationales qui vous intéressent.
- Pouvoir demander des services en ligne aux délégués commerciaux responsables de votre secteur sur les marchés qui vous intéressent.
- Pouvoir vous tenir informé de l'actualité dans votre secteur et sur vos marchés cibles.
- Mettre les informations sur votre entreprise à la disposition des 500 délégués commerciaux dans nos 140 bureaux à l'étranger.

Pour recevoir votre *Délégué commercial virtuel* personnalisé, il vous suffit simplement de vous inscrire en tant que client du Service des délégués commerciaux. Remplissez le formulaire d'inscription disponible à **voir page 4 — Délégué**



Vol. 20, n° 19
15 novembre 2002

Supplément
LES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA
NOUVELLES AFFECTATIONS – AUTOMNE 2002
(voir l'encart)

Des contrats au fédéral grâce à la CCC

Un marché de 25 millions de dollars aux États-Unis

En octobre 2002, à la conférence annuelle des Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC), qui s'est tenue à Vancouver, la **Corporation commerciale canadienne (CCC)** a annoncé un nouveau programme pour aider les exportateurs canadiens à exploiter les débouchés s'offrant à eux dans le cadre du Schedules Program (programme des contrats ouverts) de la United States General Services Administration (GSA). Cette année, dans le cadre de son programme, la GSA achètera à des fournisseurs du secteur privé pour plus de 25 milliards de dollars américains de produits et de services.

La GSA est l'organisme qui gère les marchés publics de l'État fédéral américain et elle a pour mandat de faciliter les achats, qui représentent plusieurs milliards de dollars par année, des divers départements et organismes du gouvernement des États-Unis.

Comme l'explique M. Doug Patriquin, président de la CCC : « À la CCC, nous nous spécialisons dans la vente de produits et de services à des gouvernements étrangers et nous sommes l'un des principaux fournisseurs de la NASA et du Département américain de la défense. Au cours de la dernière année, nous nous sommes employés à trouver des moyens d'étendre notre relation de fournisseur au côté civil du gouvernement américain, dans le cadre des contrats ouverts de la GSA. »

Initiative de la CCC auprès de la GSA

La CCC est à mettre au point un programme en deux volets pour permettre aux exportateurs canadiens d'accéder aux occasions offertes par le programme des contrats ouverts de la GSA. Dans le cadre du premier volet, les exportateurs canadiens travailleront avec la CCC (en tirant parti, bien sûr, du savoir-faire et des alliances stratégiques de cette dernière) pour présenter des soumissions répondant aux exigences de la GSA.

Dans le deuxième volet, on créera un service sur abonnement destiné aux entreprises canadiennes qui ont un contrat ouvert avec la GSA et qui voudraient profiter de différents services, par exemple avoir accès à de l'information commerciale, recevoir de l'information sur le marché, ou sur des événements ou des congrès d'intérêt ainsi que de meilleures occasions de maillage sur l'ensemble du marché américain.

Alliances stratégiques

Dans le cadre de son annonce, la CCC a signé une alliance stratégique avec les MEC pour promouvoir le programme auprès des membres.

Des solutions
canadiennes
pour nos
exportateurs



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

Les exportateurs canadiens qui ont recours à la CCC ont de meilleures chances de remporter des marchés publics ou privés grâce à l'expertise de la CCC en matière de passation des marchés et de sa formule unique de garantie d'exécution des contrats offerte par le gouvernement du Canada.

La CCC assure des services de négociation des contrats d'exportation, et ses efforts permettent souvent aux exportateurs d'obtenir une exemption de cautionnement d'exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles plus favorables. La CCC peut donner accès aux sources de financement à l'exportation avant l'expédition. Au besoin, la CCC fait office d'entrepreneur principal pour les arrangements intergouvernementaux.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la CCC, tél. : **(613) 996-0034**, numéro sans frais au Canada : **(1-800) 748-8191**, téléc. : **(613) 995-2121**, internet : **www.ccc.ca**

« L'automne dernier, nos membres d'un bout à l'autre du Canada ont participé à des ateliers GSA-CCC sur les marchés d'approvisionnement. Les commentaires que nous avons reçus sur la création par la CCC d'un programme pour aider nos membres à décrocher des contrats ouverts auprès de la GSA ont été extrêmement positifs » a affirmé M. Perrin Beatty, président-directeur général des MEC. D'ajouter M. Beatty : « Nous sommes heureux de travailler avec la CCC à l'élaboration d'une marche à suivre pour aider les fabricants et les exportateurs canadiens à vendre leurs produits et leurs services aux acheteurs de l'État fédéral américain. »

La CCC et les MEC sont à organiser des ateliers sur les marchés ouverts de la GSA, qui se donneront en **janvier 2003**, à Montréal et à Toronto.

Pour en savoir davantage sur ces ateliers ou pour déterminer comment mettre tout le poids du Canada au service de vos exportations, cliquer sur **www.ccc.ca** ou composer le **1-800-748-8191**. ❁

Rédactrice en chef :

Suzanne Lalonde-Gaëtan

Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**

Rédacteur : **Michael Mancini**

Mise en page : **Yen Le**

Tirage : **60,000**

Téléphone : **(613) 992-7114**

Télécopieur : **(613) 992-5791**

Courriel :

canad.export@dfait-maeci.gc.ca

Web site :

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) 992-7114**. Pour la version courriel, consulter l'adresse internet de *CanadExport* ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyer 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 (Ont.) K1A 0G2

ISSN 0823-3349

CanadExport

contacts information service allez-y !

Le Délégué commercial virtuel
*est votre porte d'accès personnalisée au
Service des délégués commerciaux du Canada.*



**DÉLÉGUÉ
COMMERCIAL
VIRTUEL**
**INFORMATION ET SERVICES
PERSONNALISÉS**

Obtenez une page Web personnalisée contenant les études de marché, les nouvelles et les débouchés d'affaires portant sur votre secteur d'industrie et vos marchés d'intérêt à l'étranger. Utilisez-le pour demander nos services en ligne et mettre de l'information sur votre entreprise à la disposition des 500 délégués commerciaux en poste dans 140 villes aux quatre coins du monde. Tout cela, **GRATUITEMENT** !

Pour **obtenir** votre Délégué commercial virtuel personnalisé, **inscrivez-vous** comme client du Service des délégués commerciaux à www.infoexport.gc.ca



CeBIT est de retour

Le plus grand salon consacré aux TIC

HANOVRE, ALLEMAGNE — 12-19 mars 2003 — CeBIT est le plus grand salon commercial consacré aux technologies de l'information et des communications (TIC) au monde. Il englobe toute la gamme des technologies de l'information, des télécommunications, des logiciels et des services. Chaque année, CeBIT est l'événement marquant dans le secteur des TIC. Avec 7 500 exposants venant de plus de 60 pays et plus d'un demi million de visiteurs du monde entier, c'est beaucoup plus qu'un simple salon commercial.

EUROPE

CeBIT ne se limite pas à une réunion annuelle pour les hauts dirigeants et les spécialistes du secteur des TIC. C'est également une rencontre au sommet pour les scientifiques, les responsables gouvernementaux et les médias — 12 000 journalistes de 75 pays y assistent. Pour ces chefs de file de l'opinion et ces spécialistes, CeBIT est le plus grand événement sectoriel de l'année.

Une passerelle vers les marchés mondiaux

Les exposants à CeBIT atteignent un large public professionnel; près de 700 000 visiteurs (21 % sont des cadres dirigeants) se sont rendus à CeBIT 2002, soit plus qu'à n'importe quel autre salon consacré aux TIC. CeBIT permet aux entreprises canadiennes de TIC d'exploiter de nouveaux débouchés commerciaux dans l'Union euro-

péenne, en Asie, au Moyen-Orient et en Amérique. Près de 150 000 visiteurs de CeBIT 2002 venaient de pays autres que l'Allemagne.



Les pavillons de CeBIT à Hanovre

CeBIT est une manifestation incontournable pour les fabricants et les fournisseurs du monde entier, notamment ceux qui s'intéressent aux marchés en développement comme ceux de l'Europe de l'Est, de l'Amérique centrale et du Sud. À CeBIT, on prend des décisions clés concernant de grands investissements dans l'ensemble du secteur, comme les métiers spécialisés, le commerce, la banque, les services, l'administration publique et les milieux scientifiques.

CeBIT est unique car il représente chacune des composantes de l'univers des technologies de l'information et des télécommunications, avec un ensemble de stands destinés à répondre aux besoins des fabricants. Il reflète à la fois les volets offre et demande du marché mondial. Les stands sont organisés de manière thématique, avec un positionnement stratégique des groupes de produits et de services, pour

donner une vision panoramique qui englobe pratiquement tous les types d'équipements, ainsi que les systèmes, solutions autonomes, solutions et concepts intégrés. Chaque catégorie de stands peut être considérée comme un salon professionnel à part entière.

Pavillon canadien

Deux pavillons canadiens seront organisés à CeBIT 2003 : le premier sera consacré aux télécommunications, aux réseaux et à la technologie de l'information, tandis que le second portera sur les logiciels, les solutions internet et les services. Les pavillons canadiens abriteront des stands clés en main offrant des commodités et des services partagés.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, en partenariat avec Industrie Canada, disposera d'un kiosque d'information dans les deux pavillons canadiens. En outre, un certain nombre d'activités promotionnelles sont préparées afin de faire connaître la présence du Canada à cette grande manifestation mondiale des TIC. Des délégués commerciaux canadiens venant de plusieurs missions en Europe seront présents afin de conseiller les exposants canadiens quant aux débouchés sur leurs marchés respectifs. Les stands nationaux offrent un moyen pratique et rentable aux exposants canadiens novices et expérimentés de participer à cette manifestation.

Pour plus d'informations sur l'inscription, le coût des stands et les possibilités d'exposition, contacter le représentant canadien pour CeBIT, Co-Mar Management Services, tél. : **1-800-727-4183**, courriel : **info@hfcanda.com** internet : **www.hfcanda.com/cebit** ou communiquer avec M. Cliff Singleton, délégué commercial, consulat du Canada à Munich, tél. : **(011-49-89) 2199-5717**, téléc. : **(011-49-89) 2199-5757**, courriel : **munic-td@dfait-maeci.gc.ca** 🌟

Délégué commercial virtuel

— suite de la page 1

l'adresse **www.infoexport.gc.ca** et branchez-vous sur le *Délégué commercial virtuel* à tout moment pour consulter nos informations sur les marchés et les occasions d'affaires, formuler des demandes de services et même mettre à jour les informations sur votre entreprise.

(Voir page 3 pour plus d'informations sur le *Délégué commercial virtuel*) 🌟

À Noter

L'ambassade du Canada à Sarajevo a une nouvelle adresse :
4, Grbavicka
71 000 Sarajevo
Bosnie et Herzégovine,
Tél. : **(011-387) 33-222-033**
Téléc. : **(011-387) 33-222-044**
Courriel : **sjevo@dfait-maeci.gc.ca**

Créer des liens technologiques

États du Moyen-Atlantique

Ce sont les gens qui savent déjà comment ouvrir les portes qui peuvent nous offrir la clé du succès. Vous voulez savoir comment les entreprises de technologie de l'information et des communications (TIC) ont accès aux marchés du Grand Washington (D.C.) et des États américains du Moyen-Atlantique (Virginie, Maryland, Delaware et Pennsylvanie)? Inscrivez-vous sur la liste des entreprises de TIC et profitez d'un réseau d'entreprises qui veulent vous aider.

Difficile d'entrer sur le marché américain de la technologie? Peut-être bien, mais des dizaines d'entreprises canadiennes de TIC trouvent de nouvelles avenues en profitant des 90 milliards de dollars dépensés chaque année par le gouvernement des États-Unis dans le domaine de la technologie, en satisfaisant à la demande de TI de l'industrie biotechnologique de pointe, en créant des liens avec des entreprises américaines par le biais des sièges sociaux de centaines d'associations nationales américaines, et en demeurant au fait de l'orientation de la politique américaine sur des questions clés en matière de commerce électronique et de cybergouvernement.

C'est un peu comme faire le commerce de la technologie dans la vallée de l'Outaouais :

il n'est pas facile de remporter du succès, mais c'est possible lorsqu'on est présent sur place, lorsqu'on connaît les rouages, et lorsque quelqu'un peut nous présenter aux principaux décideurs et partenaires.

Partager le secret du succès

Certaines entreprises canadiennes de technologie possèdent des bureaux à Washington (D.C.) depuis des années. D'autres augmentent leur présence sur ce marché en passant du voyage d'affaires occasionnel à une représentation et à des partenariats à plus long terme. Elles sont maintenant prêtes à accueillir les nouveaux venus canadiens du domaine de la TI, à dévoiler le secret de leur succès et à partager leurs contacts et leurs occasions d'affaire.

Comment? Par le biais d'une simple liste. Pour recevoir la liste, vous devez y être inscrit. Vous n'avez pas à assister à des réunions ou à verser des cotisations. Le fait d'être inscrit sur la liste vous permet de profiter de liens personnalisés avec d'autres exportateurs canadiens de TI présents sur le marché des États américains du Moyen-Atlantique.

Selon M^{me} Maria Gignac, agente des marchés et du commerce au Centre du commerce international de Toronto, « les participants à ce réseau informel acceptent de partager certains de leurs contacts et de leurs connaissances sur les tendances

du marché de cette région avec d'autres entreprises canadiennes de technologie présentes sur ce marché, qu'elles y soient déjà bien établies ou qu'elles soient des nouvelles venues ». M^{me} Gignac dirige le lancement de ce projet à l'ambassade du Canada à Washington.

D'après M. Leslie Reissner, conseiller (Affaires commerciales), « ce projet soutient également les efforts importants que nous déployons afin d'attirer l'investissement et les capitaux. Nous sommes impatients de rencontrer de nouvelles entreprises canadiennes ici et de pouvoir mieux servir nos clients en partageant avec eux nos contacts et nos idées en commercialisation et en développement des investissements ».

Les entreprises sur la liste peuvent choisir de communiquer entre elles, de s'échanger des conseils sur la façon de faire l'objet de reportages dans les médias locaux spécialisés en technologie, de s'entretenir avec des entreprises canadiennes lors d'événements tenus au Canada, ou d'accepter de rencontrer des intégrateurs de systèmes désirant faire affaire avec elles.

Qui est sur la liste? Cela pourrait être vous. Si votre entreprise est un client canadien du Service des délégués commerciaux du Canada (inscrit à WIN Exports ou au Délégué commercial virtuel, qu'on trouve à l'adresse : www.infoexport.gc.ca) qu'elle possède un bureau dans les États du Moyen-Atlantique ou qu'un agent commercialise ses produits et ses services de technologie de l'information sur ce marché, et si vous avez des contacts et de l'expérience à partager, vous êtes invité à vous inscrire.

Pour plus de renseignements, faire parvenir à l'ambassade du Canada à Washington (wshdc.infocentre@dfait-maeci.gc.ca) vos coordonnées, une description de votre présence et de votre participation sur le marché de la technologie des États du Moyen-Atlantique, et quelques mots clés décrivant l'expérience ou les contacts que vous êtes prêts à partager. ✨

En 4^e vitesse vers Détroit

Congrès mondial SAE 2003

DÉTROIT, MICHIGAN — 3-6 mars 2003 — Le consulat général du Canada invite les fabricants canadiens de pièces d'automobile à venir exposer leurs produits au **congrès mondial de la Society of Automotive Engineers (SAE)** de 2003.

Ce congrès demeure le plus grand salon d'équipement automobile d'origine en Amérique du Nord. L'an dernier, plus de 37 000 personnes sont venues au salon!

Le pavillon du Canada accueillera des fabricants de pièces d'automobile, avec leurs services de soutien. Avec le soutien d'Industrie Canada, le MAECI aura une vitrine technologique dans le pavillon du Canada, où il présentera les capacités et les succès du Canada dans le domaine de la recherche et du développement. Il y aura également une firme de relations avec les médias pour aider, sans supplément de coût, tous les exposants canadiens à obtenir l'attention des médias.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Anne Cascadden, agent de commerce international, consulat général du Canada à Détroit, tél. : **(313) 446-7017**, courriel : anne.cascadden@dfait-maeci.gc.ca internet : www.sae.org/congress/ ✨

Au calendrier

Pour renseignements à propos des :

- Missions commerciales aux États-Unis
 - Colloques sur le marché américain
- consultez le Calendrier d'exportation É.-U. à www.dfait-maeci.gc.ca/nebs/menu-fr.asp

Restauration de sites

Un marché en plein essor au Japon

L'adoption par les législateurs japonais d'une nouvelle loi, qui entrera en vigueur en janvier 2003, donnera un coup de pouce au marché de la restauration de sites. Les entreprises japonaises sont impatientes de se conformer aux exigences de la loi et cela créera de nombreux débouchés pour les entreprises environnementales canadiennes qui voudraient se tailler une place sur ce marché en expansion.

La loi antérieure avait pour objet de régler des problèmes bien circonscrits, par exemple celui des rizières contaminées au cadmium

et la contamination par les dioxines. Par contre, la loi qui entrera en vigueur en janvier inclut 27 nouvelles toxines, dont les métaux lourds et les produits chimiques agricoles. Jusqu'à maintenant, près de 300 000 sites contaminés ont été isolés sur le territoire japonais.



On s'attend que d'ici 2005, le marché japonais de la restauration des sites vaudra près de 187 milliards de dollars américains.

Depuis 1990, les Pays-Bas, l'Allemagne et les États-Unis sont les principaux intervenants sur ce marché. Mais le Canada y a également établi une présence, en particulier dans les segments des technologies réactives, des technologies de confinement des sites

et des systèmes radar de détection des hydrocarbures.

La Section commerciale à l'ambassade du Canada à Tokyo est à préparer une mission pour participer à la sixième édition de l'**International Workshop on Geo-Environmental Restoration** qui se tiendra à Tokyo, à Kitakyushu et à Osaka en janvier 2003. Des rencontres individuelles seront organisées par le personnel de l'ambassade.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Jean-Pierre Petit, délégué commercial, Direction du Japon, MAECI, tél. : **(613) 996-2467**, courriel : **jean-pierre.petit@dfait-maeci.gc.ca** ou avec M. Louis-Pierre Émond, délégué commercial, ambassade du Canada à Tokyo, tél. : **(011-81-3) 5412-6200**, courriel : **louis-pierre.emond@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka**

Pour recevoir la publication *Environews Japon* (sur support papier ou électronique), communiquer avec l'ambassade, courriel : **tokyo.htech@dfait-maeci.gc.ca** ✨

Transports en commun : débouchés à Hong Kong

Le gouvernement de Hong Kong a donné le feu vert à la construction de deux nouvelles liaisons ferroviaires sur l'île. Ces projets, évalués à près de 10 milliards de dollars, seront mis en œuvre par la Kowloon Canton Railway Corporation (KCRC).

Liaison Sha tin-gare centrale

La liaison Sha tin-gare centrale (SCL) est une ligne de 17,1 km reliant Tai Wai à la gare centrale de l'ouest, en passant par 10 gares. Une fois la SCL construite, les banlieusards feront le trajet entre Sha Tin et la gare centrale en 22 minutes. La liaison sera reliée à Ma On Shan Rail, permettant aux voyageurs venant de Ma On Shan de se rendre à la gare centrale sans changer de train, et inversement.

La nouvelle liaison devrait permettre aux banlieusards des Nouveaux Territoires de réaliser des économies considérables, à la fois en termes de temps et d'argent. Les

travaux, évalués à 8 milliards de dollars, débuteront en 2004 pour s'achever d'ici 2008.

Liaison Kowloon sud

Cette liaison stratégique fera la jonction avec le réseau ferroviaire ouest et est de la KCRC. Ce raccord de 4,5 km reliera la gare de Nam Cheong, le terminus sud du réseau ouest, à la gare est Tsim Sha Tsui du réseau est.

Ce projet, évalué à 1,85 milliard de dollars, devrait débuter en 2004 et se terminer fin 2008. Une fois achevé, les banlieusards pourront emprunter le même réseau pour traverser les Nouveaux Territoires et pour voyager entre les Nouveaux Territoires, Kowloon et l'île de Hong Kong.

Débouchés

La construction de ces nouvelles liaisons offrira des débouchés commerciaux aux entreprises canadiennes en conseils techniques, systèmes et équipements ferroviaires.



Les appels d'offres pour les grands contrats seront annoncés au 1^{er} ou au 2^e trimestre de 2003.

Alcatel Canada Inc. s'est récemment imposée à Hong Kong; sa division Transport Automation Solutions (Solutions d'automatisation du transport, TAS) a décroché son troisième contrat depuis 1998 pour fournir un système avancé de commande automatique des trains à la MTR Corporation pour sa nouvelle liaison de Penny's Bay, contrat évalué à plus de 18 millions de dollars. Alcatel utilise ces projets à Hong Kong pour faire la démonstration de sa technologie de pointe auprès de clients éventuels en Chine continentale.

Pour plus d'informations sur ces débouchés, communiquer avec M. Endy Chung, délégué commercial, Consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : **(011-852) 2847-7419**, téléc. : **(011-852) 2847-7441**, courriel : **endy.chung@dfait-maeci.gc.ca** ou cliquer sur l'adresse internet de la KCRC (**www.kcrc.com**). ✨

Caraïbes : salons canadiens pour aliments et boissons

LA BARBADE, LA TRINITÉ-ET-TOBAGO — 10-14 mars 2003 — Les haut-commissariats du Canada à la Barbade et à la Trinité-et-Tobago organisent, avec l'appui de Canadian Export Development Inc. (CEDI), les salons canadiens des aliments et boissons.

Les entreprises canadiennes qui participent à ces salons peuvent présenter leurs produits et leurs services dans une structure commune, tout en recherchant des débouchés commerciaux sur les marchés des Caraïbes. Dans le cadre d'une grande campagne de commercialisation dans les Caraïbes, les principaux décideurs et acheteurs, tant du secteur public que du secteur privé, seront invités aux salons. Il s'agit là d'une excellente occasion de faire connaître votre entreprise sur d'importants marchés naissants; elle pourrait également être très utile pour obtenir des ventes ou pour amorcer des relations commerciales avec des partenaires des Caraïbes.

La Trinité-et-Tobago

Les exportations canadiennes de produits alimentaires à la Trinité-et-Tobago ont beaucoup augmenté ces dernières années, le rôle des foires commerciales ayant été très important. On s'attend à ce que cette tendance se maintienne. Les salons à venir vont offrir aux entreprises canadiennes de nouvelles possibilités pour faire connaître leurs produits alimentaires et leurs boissons sur un marché d'acheteurs bien disposés qui cherchent des produits de bonne qualité pour le commerce de gros et le commerce de détail. On pourra explorer des possibilités de création d'entreprises conjointes dans le domaine de la transformation des aliments et boissons et aussi des possibilités d'ententes de distribution avec des entreprises locales. Une visite au Guyana est également possible pour les entreprises qui souhaitent explorer de nouveaux

débouchés commerciaux sur le marché de l'Amérique du Sud.

La Barbade

À la Barbade et dans les Caraïbes orientales, le secteur des aliments est diversifié. Toutes les îles importent le gros des produits de consommation dont elles ont besoin. La transformation des aliments est un très petit secteur, les entreprises agricoles ne produisant qu'un petit nombre de denrées, principalement des produits réservés à l'exportation (par exemple des bananes et du sucre). Chaque île oriente son activité vers les tranches moyennes et supérieures du marché touristique, lequel marché a besoin de fournisseurs fiables et efficaces de produits de qualité élevée. Le secteur de l'importation et de la distribution qui cible l'alimentation est bien développé et très concurrentiel, et l'intérêt pour les produits nouveaux est grand.

Pour plus de renseignements, joindre M. Robert Grison, directeur général, Canadian Export Development Inc. (CEDI), tél.: **(613) 825-9916**, téléc.: **(613) 825-7108**, courriel : cced@sympatico.ca ✨

Pétrole et gaz

Débouchés en Afrique

La participation du Canada à la **6^e Conférence et Exposition Internationale sur le Négoce et le Financement du Pétrole et du Gaz** en Afrique, tenue fin septembre à Yaoundé, au Cameroun, vient confirmer la relance de la production pétrolière en Afrique, un secteur en pleine croissance, et les débouchés qui se présentent aux sociétés canadiennes.

Participation des sociétés canadiennes

Outre la participation des sociétés canadiennes **EnCana Corporation** de Calgary et **EurOil Calgary**, la présence du haut-commissaire du Canada à Yaoundé, M. Michel Perrault, visait à appuyer les sociétés canadiennes participantes, à promouvoir l'expertise des compagnies canadiennes, et à consolider les relations avec les principaux intervenants du secteur pétrolier et gazier.

EnCana Corporation et EurOil Calgary sont toutes deux déjà présentes au Cameroun

et au Tchad, mais cherchent à accroître leurs activités dans ces pays et dans la sous-région d'Afrique centrale.

Débouchés éventuels

En Angola, au Congo, au Mozambique et en Guinée équatoriale, la production pétrolière est en hausse vertigineuse depuis trois ans. Au Tchad, au Nigéria, au Soudan, en Libye, en Algérie et au Ghana, on parle d'importantes découvertes et de gisements qui seront développés au cours des prochaines années. L'exploration pétrolière a été rouverte en Centrafrique, au Gabon et au Cameroun. Partout en Afrique, plus un seul pays ou presque n'est en marge du souci de vouloir développer la recherche pétrolière.

De nombreux débouchés sont offerts aux entreprises canadiennes dans les secteurs gaz et pétrole en Afrique et particulièrement au Cameroun, au Tchad et en Centrafrique dans les domaines suivants : prospection, recherche et développement pétrolier; services d'études environnementales des

pétrolières et gazières; développement des ressources gazières; et formation des experts du secteur pétrolier.

La prochaine conférence aura lieu du **20 au 23 mai 2003** à Luanda, en Angola.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Honoré Mondomobé, agent commercial principal, ambassade du Canada à Yaoundé, courriel : honore.mondomobe@dfait-maeci.gc.ca ou cliquer sur l'adresse internet www.ite-exhibitions.com/og ✨

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



Foires au calendrier

AGRO-ALIMENTAIRE

LONDRES, R.-U. — 7 et 8 avril 2002 — **Natural Products Europe 2003**, principal salon des aliments de santé. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M^{me} Ros Burridge, haut-commissariat du Canada à Londres, tél. : **(011-44-20) 7258-6652**, courriel : **ros.burridge@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.naturalproducts.co.uk**

COLOGNE, ALLEMAGNE — 8-11 avril 2003 — **ANUGA FoodTec 2003** (salon des aliments et boissons). **Pour plus de renseignements** sur la participation, communiquer avec M. Stephan Rung, agent commercial, consulat du Canada à Düsseldorf, tél. : **(011-49-211) 172-1718**, téléc. : **(011-49-211) 359-165**, courriel : **stephan.rung@dfait-maeci.gc.ca** internet : **http://ats-sea.agr.ca/agrifood-canada-germany/index.html**

BÂTIMENT

MONTEVIDEO, URUGUAY — 27-30 mars 2003 — **Expoforesta 2003**, foire internationale de l'industrie forestière et du bois. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec Parque de Exposiciones del LATU, tél. : **(011-598-2) 601-3724**, poste 190 ou 198, téléc. : **(011-598-2) 601-0268**, courriel : **info@expoforesta.com** internet : **www.expoforesta.com** ou communiquer avec M. Sébastien Pelletier, ambassade du Canada, tél. : **(011-598-2) 902-2030**, poste 3351, téléc. : **(011-598-2) 902-2029**, courriel : **sebastien.pelletier@dfait-maeci.gc.ca**

COLOGNE, ALLEMAGNE — 23-27 mai 2003 — **Interzum 2003** est le plus important salon du meuble au monde. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Wolfgang Schefczyk, agent commercial,

consulat du Canada à Hambourg, tél. : **(011-49-40) 46-00-27-0**, téléc. : **(011-49-40) 46-00-27-20**, courriel : **wolfgang.schefczyk@consulates-canada.de** internet : **www.interzum.de**

MULTI-SECTORIEL

PARIS, FRANCE — 30 avril-11 mai 2003 — **Foire de Paris 2003** est un salon qui couvre plusieurs secteurs: équipement de la maison, voyages, artisanat, produits alimentaires du terroir, etc., le tout dans une atmosphère non spécialisée et populaire. La date limite d'inscription est le **31 décembre 2002**. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Alain

Perron, tél. : **(011-33) 148-99-83-45**, courriel : **perron.alain@wanadoo.fr** ou M^{me} Gisèle Aubut, ambassade du Canada à Paris, courriel : **gisele.aubut@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.foiredeparis.fr/**

TCI

SYDNEY, AUSTRALIE — 6-8 mai 2003 — **CeBIT Australia 2003**, exposition et conférence sur les technologies de l'information et des communications. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Robert Grison, Canadian Export Development Inc. (CEDI), tél. : **(613) 825-7108**, courriel : **cced@sympatico.ca** internet : **www.cebit.com.au** 🌟

Ateliers de promotion commerciale

Exporter vers le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord

MONTRÉAL, TORONTO, CALGARY — 28 novembre-4 décembre — Le secrétaire d'État (Europe centrale et orientale et Moyen-Orient), M. Gar Knutson, se rendra à **Montréal (28 novembre)**, à **Toronto (3 décembre)** et à **Calgary (4 décembre)**. Il sera accompagné par les délégués commerciaux principaux au Moyen-Orient, dans la Péninsule arabique et dans la région du Maghreb et il rencontrera des gens d'affaires canadiens pour leur faire connaître les débouchés offerts sur ce marché régional en plein essor. En 2001, les échanges entre le Canada et cette région se sont élevés à près de 6,4 milliards de dollars.

M. Knutson fera un compte rendu de la mission qui l'a récemment conduit dans la Péninsule arabique et il fera le point sur le climat politique et les perspectives commerciales dans la région.

L'exposé de M. Knutson sera suivi de deux ateliers consécutifs auxquels participeront les délégués commerciaux principaux de la région. Ils présenteront un court exposé dans lequel ils donneront un aperçu de leur territoire respectif et des débouchés qui y sont offerts. Les ateliers se termineront par une période de questions, puis les délégués se tiendront à la disposition des participants pour des entretiens individuels.

Pour s'inscrire à ces activités, communiquer avec M^{me} Treena Adhikari, coordonnatrice du développement des affaires, Manufacturiers et exportateurs du Canada, tél. : **(905) 568-8300 (poste 249)**, téléc. : **(905) 568-8155**, courriel : **treena.adhikari@cme-mec.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 : **(613) 944-4000**) ou par télécopieur au **(613) 996-9709**; en appelant le service FaxLink à partir d'un télécopieur au **(613) 944-4500**; ou, encore, en consultant le site internet du MAECI à **www.dfait-maeci.gc.ca**

Retourner en cas de non-livraison à
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (ON) K1A 0G2

Postes Canada
Numéro de convention 40064047