



CanadaExport



Bienvenue en Corée!

Le Canada célèbre ses relations avec la Corée

Dans ce numéro

- 2 Succès à l'exportation
- 3 IFInet : votre source pour les débouchés d'affaires dans le monde en développement
- 4 La SCHL aide Icyne Inc.
- 5 Les industries du papier et de l'imprimerie
Forum canadien sur l'entreprise de la culture
- 6 Nouvelles/foires et missions commerciales

SÉOUL, CORÉE — les 20 et 21 octobre 2003 — L'année 2003 marque le 40^e anniversaire des relations diplomatiques entre la Corée et le Canada, et le 30^e anniversaire de l'ouverture de l'ambassade du Canada à Séoul. Pour marquer ces anniversaires, l'ambassade a lancé « Célébration 2003 », une série d'activités s'échelonnant sur toute



Pierre Pettigrew, ministre du Commerce international du Canada, participera à la « Célébration 2003 » des relations diplomatiques Canada-Corée.

l'année pour souligner les succès et les réalisations des relations entre les deux pays. L'ambassade du Canada à Séoul a réuni en un programme remarquable plusieurs grandes activités de promotion commerciale, et le ministre du Commerce international du Canada, Pierre Pettigrew, sera à Séoul pour y participer.

voir page 7 — Canada-Corée

Mission commerciale dans le domaine de la défense

VARSOVIE, BUDAPEST ET PRAGUE — du 3 au 11 novembre 2003 — Les ambassades du Canada à Varsovie, à Budapest et à Prague organisent conjointement une **mission des industries de la défense** visant à faire la promotion des compétences canadiennes dans ce secteur et à créer des débouchés en Europe centrale.

La modernisation des forces armées en Pologne, en Hongrie et en République tchèque supposera des investissements dans l'infrastructure de l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord, la mise à niveau de l'équipement militaire et l'établissement de

programmes d'achat de matériel. Par exemple, la Pologne projette de dépenser environ 5,5 milliards de dollars par année jusqu'en 2006 au titre des services et du matériel de défense, de la restructuration et des mises à niveau, tandis que la Hongrie prévoit dépenser 5,2 milliards de dollars à ce chapitre au cours des 10 prochaines années. De son côté, le ministère tchèque de la Défense, avec un budget de 2,6 milliards de dollars cette année, considère la modernisation de son matériel militaire comme une priorité absolue. La coopération avec les partenaires

voir page 4 — Mission

Vol. 21, n° 16
1^{er} octobre 2003

Supplément
LE COMMERCE CANADIEN EN REVUE
(voir l'encart)

Succès à l'exportation

Prix ontariens d'excellence en commerce international

Le commerce international est un monde compétitif. Pour ceux qui ont les ressources et le soutien nécessaires pour trouver des acheteurs, conclure des marchés et remplir leurs contrats, les marchés d'exportation peuvent être lucratifs. Le seul secteur mondial des marchés publics est évalué à 5,5 billions de dollars américains.

Depuis bientôt six ans, les **Prix ontariens d'excellence en commerce international** visent avant tout à rendre hommage aux accomplissements de petites et moyennes entreprises ontariennes

Rédactrice en chef : **Leslie Scanlon**
 Rédactrice déléguée : **Yen Le**
 Rédacteur : **Michael Mancini**
 Mise en page : **Mauro Oteiza**
 Tirage : **55 000**
 Téléphone : **(613) 992-7114**
 Télécopieur : **(613) 992-5791**
 Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**
 Site Internet : **www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport**

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux 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 communication (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquer avec *CanadExport* au **(613) 992-7114**. Pour la version par 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

exportatrices, de chefs de file des affaires et d'étudiants en commerce international en Ontario. Depuis son instauration en 1998, le programme a reçu plus de 1 100 soumissions de candidatures de tous les coins de la province. Remporter ce prix peut être une excellente façon d'accroître sa crédibilité auprès des clients et de montrer aux autres entreprises les avantages pouvant découler de l'expansion de ses activités sur les marchés mondiaux.

En Ontario, les exportations représentent plus de la moitié de l'économie de la province et maintiennent plus de 1,6 million d'emplois. Les Prix ontariens d'excellence en commerce international permettent au gouvernement de l'Ontario, par l'entremise d'Ontario Export Inc., et à ses partenaires, dont la **CCC** (Corporation Commerciale Canadienne), de mettre en évidence les entreprises, les partenariats et les particuliers qui réussissent à l'étranger. En tant qu'organisme de passation de contrats d'exportation du Canada, la CCC est une fois de plus un fier commanditaire du Prix de l'innovation.

Des prix sont décernés dans les catégories suivantes : innovation, expansion des marchés (produits et services), établissement de partenariats, leadership et réalisations d'étudiants. Pour obtenir une description complète des catégories de prix, consulter le site Web des Prix ontariens d'excellence en commerce international à l'adresse suivante : **www.ontarioexportsinc.com**.

Critères d'admissibilité

Pour être admissibles dans les catégories Innovation, Expansion des marchés et Établissement de partenariats, les petites et moyennes entreprises à but lucratif privées ontariennes doivent remplir tous les critères suivants :

- avoir un chiffre d'affaires annuel inférieur à 100 millions de dollars;

- avoir un maximum de 200 employés;
- être en affaires en Ontario depuis au moins trois exercices financiers;
- exporter actuellement vers un ou plus d'un pays;
- avoir des ventes à l'exportation qui représentent au moins 15 % des ventes totales.

La catégorie Réalisations d'étudiants est ouverte aux étudiants qui :

- vivent en Ontario;
- ont moins de 30 ans (c'est-à-dire qui sont nés en 1974 ou après);
- suivent au moins neuf heures de cours par semaine dans un programme de commerce international ou dans d'autres programmes d'une université ou d'un collège de la province, ou qui ont participé à un programme travail-études pendant au moins un trimestre en 2003.

Forum de l'exportation et cérémonies de remise des Prix ontariens d'excellence en commerce international 2003

Les prix sont présentés au niveau régional à Kitchener, Belleville, Brampton et Sault Ste. Marie, tandis que les lauréats provinciaux seront annoncés à la cérémonie de Toronto en **mai 2004**. Voici les dates et les endroits où se tiendront le Forum de l'exportation et les cérémonies de remise des prix régionaux :

- Région du Sud-Ouest : **25 mars 2004**, Hôtel Four Points Sheraton, Kitchener
- Région de l'Est : **1^{er} avril 2004**, Ramada Inn Belleville, Belleville
- Région du Centre : **6 avril 2004**, Pearson Convention Centre, Brampton
- Région du Nord : **15 avril 2004**, Algoma's Water Tower Inn, Sault Ste. Marie
- Cérémonie provinciale : **11 mai 2004**, Westin Harbour Castle Conference Centre, Metro Ballroom, Toronto

Les formulaires de présentation des candidatures se trouvent dans le site Web suivant : **www.ontarioexportsinc.com**.

N'hésitez pas, sinon il sera trop tard; **la date limite de présentation des candidatures est le 3 novembre 2003.** 🍁



Votre source pour les débouchés d'affaires dans les marchés en développement

Information sur le financement international

Vous êtes intéressé à offrir vos biens et services aux :
Banques multilatérales de développement?
Agences bilatérales de développement?
Organismes des Nations Unies?
Organisations internationales et non gouvernementales?

Vous cherchez comment financer votre projet dans un pays en développement ou en transition?

Ne cherchez plus!

Le marché des affaires dans le monde en développement, qui s'élève à 130 milliards de dollars, offre de nombreux débouchés en matière d'exportation et d'investissement aux entreprises canadiennes.

IFInet peut vous fournir toute l'information requise pour pénétrer quelques-uns des marchés les plus exigeants mais également les plus prometteurs du monde.

LE SERVICE DES
 DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
 DU CANADA


 Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international / Service des délégués commerciaux
 Department of Foreign Affairs and International Trade / Trade Commissioner Service

Canada

La Banque mondiale WASHINGTON


 Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international / Service des délégués commerciaux
 Department of Foreign Affairs and International Trade / Trade Commissioner Service

Canada

Japan Bank for International Cooperation JAPON


 Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international / Service des délégués commerciaux
 Department of Foreign Affairs and International Trade / Trade Commissioner Service

Canada

CDC Capital Partners ROYAUME-UNI


 Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international / Service des délégués commerciaux
 Department of Foreign Affairs and International Trade / Trade Commissioner Service

Canada

La Société financière internationale (SFI) WASHINGTON

La Société financière internationale (SFI) est un membre du Groupe de la Banque mondiale. La SFI est la principale source multilatérale de prêts et de financement par capitaux propres de projets du secteur privé dans les pays en développement. La SFI vise essentiellement à promouvoir le développement économique en encourageant la croissance des entreprises productives et des marchés financiers dans les pays membres.

Admissibilité : pour être admissible au financement par la SFI, le projet doit habituellement se trouver dans le pays en développement membre (voir la liste des pays membres à l'adresse : <http://www.ifc.org/about/members/members.html>). Des exceptions sont faites dans le cas des projets reliés à la technologie de l'information ou à d'autres secteurs, et ces projets peuvent se trouver dans un pays industrialisé membre, à condition que les avantages des projets soient avant tout retirés par les pays en développement membres. Les projets doivent principalement relever du secteur privé, être viables du point de vue technique et offrir de bonnes perspectives sur le plan de la rentabilité. Les projets doivent profiter à l'économie locale et se conformer aux normes environnementales et sociales de la SFI et du pays hôte (voir les politiques environnementales et sociales de la SFI à l'adresse : <http://www.ifc.org/enviro/EnvSoc/index.html#policies>).

Types de projets financés : la SFI finance des projets dans toutes les industries et secteurs, dont la fabrication, l'infrastructure, le tourisme, la santé et l'éducation et les services financiers.

Mécanisme des opportunités environnementales : ce mécanisme spécial permet d'offrir un financement catalytique pour les projets destinés à produire des biens et des services qui réduisent la pollution ou qui sont susceptibles d'améliorer l'utilisation de ressources peu abondantes comme l'eau et l'énergie (voir : <http://www.ifc.org/enviro/EFG/EnvOpportunitiesFacility/envopportunitiesfacility.html>).

Financement du SFI par secteur (en millions \$US)

	2001	Part
Services financiers	\$1,797.0	33.5%
Transport et services publics	\$1,207.0	22.5%
Technologies informatiques	\$739.0	13.8%
Produits industriels et de consommation	\$479.0	8.9%
Autres	\$1,135.0	21.2%
Total	\$5,357.0	

Instruments financiers : la SFI limite le montant total de la dette vis-à-vis des comptes propres et du financement par capitaux propres qu'elle accorde à chacun des projets. Dans le cas des nouveaux projets, le maximum est de 25 p. 100 du coût total estimatif de chaque projet et, en cas d'exception, il peut atteindre jusqu'à 35 p. 100 pour les projets de moindre envergure. Pour ce qui est des projets d'expansion, la SFI peut accorder jusqu'à 50 p. 100 des coûts du projet, à condition que ses investissements ne dépassent pas 25 p. 100 du total capitalisé par la société titulaire du projet (voir : <http://www.ifc.org/proserv/products/basics/basics.html>).

Prêts : les prêts sur comptes propres (ou prêts de catégorie A) varient généralement entre 1 million de dollars américains et 100 millions de dollars américains, sous réserve des restrictions susmentionnées. La SFI prête aux taux du marché et accorde des prêts si le remboursement provient des rentrées de fonds générées par le projet.

Titres de créance : la SFI assumera des titres de créance à long terme (8 à 15 ans) de l'ordre de 5 à 15 p. 100 dans les sociétés privées et dans les fonds d'investissement des pays en développement membres.

La SFI offre aussi toute une gamme de produits de quasi-capital (dettes et titres de créance), des prêts consortiaux auprès de banques commerciales, des devises, des taux d'intérêt et autres produits de gestion du risque, ainsi que des garanties de crédit partielles.

Financement du SFI par région (en millions \$US)

	2002	Moyenne annuelle (98-02)*	Part moyenne annuelle
Amérique latine et Caraïbes	\$2,829.9	\$2,192.0	39.2%
Europe et l'Asie centrale	\$1,364.7	\$1,287.2	23.0%
Asie de l'est et du Pacifique	\$601.2	\$757.5	13.5%
Afrique subsaharienne	\$425.9	\$476.6	8.5%
Moyen-Orient et Afrique du nord	\$192.0	\$460.6	8.2%
L'Asie du sud	\$345.9	\$379.8	6.8%

*Les données n'étaient pas disponibles pour l'année 2000

Comment faire une demande de financement : il n'existe aucune formule standard pour les demandes de financement auprès de la SFI. Une société ou un entrepreneur, étranger ou national, qui envisage de lancer une nouvelle entreprise ou d'élargir une entreprise existante peut s'adresser directement à la SFI (voir : <http://www.ifc.org/proserv/apply/application/application.html>).

La Société est organisée par groupes de secteurs industriels (voir : <http://www.ifc.org/about/contacts/sectors/sectors.html>) et par régions (voir : <http://www.ifc.org/about/contacts/world/world.html>). La SFI a aussi un réseau de bureaux locaux à l'étranger (voir : <http://www.ifc.org/about/contacts/world/world.html>).

Les investisseurs qui désirent obtenir un financement de la part de la SFI doivent fournir toute une série de renseignements, à savoir : description du projet, renseignements d'ordre financier, structure de l'entreprise, perspectives du marché, faisabilité technique et environnementale, besoins sur le plan de l'investissement et du financement, échéancier prévu et preuve que le projet correspond à la stratégie économique du pays hôte (voir : <http://www.ifc.org/proserv/apply/proposal/proposal.html>).

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Le bureau de liaison avec les institutions Financières Internationales à Washington :
 Tél : (202) 602-7788 Courriel : IFWashington@dfait-maeci.gc.ca Site web : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/ifwashington/menu-fr.asp>

www.infoexport.gc.ca/ifinet

La SCHL aide Icyne Inc. à croître aux États-Unis

Icyne Inc., fabricant ontarien d'un système d'isolation à base de mousse de polyisocyanurate, a célébré la grande ouverture de sa nouvelle usine à Mississauga le 21 juin 2003. « Cette nouvelle usine quadruplera notre capacité de production par rapport à son niveau actuel et nous permettra d'accroître nos livraisons à l'exportation parce qu'elle est la seule qui peut utiliser notre formule brevetée », de dire Alan Rankin, président-directeur général d'Icyne.

L'entreprise, qui exporte actuellement vers les États-Unis, le Japon et la Corée, est un des plus importants et des plus novateurs exportateurs de matériaux de construction du Canada. Elle est aussi en train de développer de nouveaux marchés au Mexique et en Chine. Icyne a actuellement un réseau de concessionnaires dans 46 États américains et continue d'accroître sa présence. Son produit est conforme au programme Energy Star et est le seul matériau d'isolation certifié Envirodesic qui soit également conforme aux codes du bâtiment uniformes BOCA, SBCCI, NES, CCMC et ICBO.

Le système d'isolation Icyne est vaporisé sous forme liquide et se dilate pour occuper 100 fois son volume initial en quelques secondes de manière à créer un isolant et un pare-air de qualité supérieure, sans gaz destructeurs de l'ozone (gaz HFA ou gaz HCFC) et sans formaldéhyde. Il est très durable et très résistant à l'humidité et à la moisissure et réduit les fuites d'air, ce qui permet des économies d'énergie pouvant aller jusqu'à 50 %.

Ce système a été utilisé dans divers projets de maisons écologiques aux quatre coins des États-Unis et a été choisi pour les « maisons écologiques » recommandées par l'American Lung Association qui ont été construites en Floride, au Michigan, dans l'État de Washington, en Orégon, dans l'Iowa et au Minnesota. Icyne a aussi été l'isolant choisi pour l'Orlando House, un projet de construction de bâtiments écologiques progressiste basé en Floride qui mettait en évidence les

constructions et les produits du bâtiment éco-nergétiques et écologiques les plus récents.

Icyne obtient aussi de l'aide de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)** pour étendre ses activités au sud de la frontière. SCHL International collabore actuellement avec Icyne à la tenue d'un séminaire sur les



Alan Rankin, président-directeur général d'Icyne, avec Hazel McCallion, maire de Mississauga, à l'ouverture de la nouvelle usine d'Icyne.

technologies du bâtiment au Canada intitulé « Control of Condensation and Mold in Buildings ». Le séminaire porte sur les technologies canadiennes novatrices qui influent sur le rendement des bâtiments en améliorant l'efficacité énergétique et la

qualité de l'air intérieur. Les architectes américains qui assistent au séminaire obtiennent un crédit scolaire par l'entremise de l'American Institute of Architects.

Il ne s'agit là que d'une des nombreuses initiatives par lesquelles SCHL International aide à soutenir et à promouvoir l'exportation de produits du bâtiment canadiens sur les marchés américains. SCHL International aide les exportateurs canadiens de produits du bâtiment par le biais de missions commerciales, d'activités de jumelage, de rapports sur des marchés donnés, de visites de délégations étrangères et de séminaires sur les circuits de distribution ainsi que sur les codes et les normes du bâtiment.

Pour plus de renseignements sur le système d'isolation Icyne, consulter le site www.icyne.com ou envoyer un courriel à : inquiry@icyne.com.

Pour plus de renseignements sur les programmes de SCHL International à l'intention des exportateurs, communiquer avec Paulina Barnes, conseillère en commerce, SCHL International, tél. : **(416) 218-3331**, courriel : pbarnes@cmhc.ca ou visiter le site www.cmhc.ca. ❁

Au calendrier É.-U.

Pour des renseignements à propos des missions commerciales aux États-Unis et des colloques sur le marché américain, consulter le Calendrier d'exportation É.-U. à www.dfait-maeci.gc.ca/can-am/export.

Mission en Europe centrale

— suite de la page 1

locaux établis dans ces pays candidats à l'accession à l'Union européenne (UE) pourrait ouvrir des portes aux entreprises canadiennes de la défense désireuses d'exploiter les possibilités qui se présentent en Europe de l'Est et dans le marché plus vaste de l'UE.

Les entreprises qui participent à la mission rencontreront les principaux décideurs au sein du gouvernement et de l'armée et établiront des réseaux avec des partenaires locaux éventuels. Les entreprises canadiennes de la défense pourraient aussi vouloir profiter de l'occasion pour exposer au **Salon de l'aviation et du matériel de défense de l'Europe centrale C+D** (www.cpld.hungexpo.hu/nyito_kiall_eng.php) qui aura lieu à Budapest du **5 au 7 novembre 2003**.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Mona Ip, ambassade du Canada à Varsovie, courriel : mona.ip@dfait-maeci.gc.ca, Krisztina Molnár, ambassade du Canada à Budapest, courriel : krisztina.molnar@dfait-maeci.gc.ca ou Martina Taxova, ambassade du Canada à Prague, courriel : martina.taxova@dfait-maeci.gc.ca. ❁

Les industries du papier et de l'imprimerie se donnent rendez-vous en Allemagne

DÜSSELDORF, ALLEMAGNE — du 6 au 19 mai 2004 — Tenu tous les quatre ans seulement, le **DRUPA** est la plus grande foire commerciale consacrée à l'industrie du papier et de l'imprimerie au monde, avec quelque 2 000 exposants et plus de 400 000 visiteurs. Il s'agit vraiment d'une manifestation d'envergure internationale car 60 % des exposants et 50 % des visiteurs viennent de l'extérieur de l'Allemagne; les visiteurs et les exposants asiatiques et nord-américains y sont particulièrement bien représentés.

Le DRUPA est à la fois un lieu de rencontre et une grande plate-forme pour l'introduction des nouvelles technologies. En fait, l'industrie parle même de l'« effet DRUPA », soit un ralentissement des ventes au cours de l'année qui précède le salon du fait que les acheteurs retardent leurs décisions d'achat jusqu'à ce que les dernières technologies soient dévoilées au salon.

Parmi les principaux groupes de produits couverts au DRUPA, on retrouve notamment : les systèmes, appareils et

logiciels prépresse et prémédia; les machines, appareils et accessoires d'imprimerie; la reliure et la finition des épreuves; la transformation du papier; l'emballage, et les produits et services généraux. Au dernier DRUPA en mai 2000, les participants canadiens ont exposé divers produits, mais ceux liés aux technologies de l'information, tels les systèmes informatisés, les logiciels et l'imagerie, ont particulièrement retenu l'attention.



Réservez vite

L'espace réservé aux stands s'envole vite en vue de cette manifestation. Environ la moitié des entreprises canadiennes qui exposent au DRUPA choisissent de partager un kiosque avec une autre entreprise canadienne, ce qui offre des avantages sur le plan du coût et de la visibilité. Le Salon de Düsseldorf (Messe Düsseldorf) a réservé un espace pour les entreprises canadiennes qui souhaitent exposer avec d'autres entreprises; il accepte les demandes des

entreprises intéressées et les aidera à concevoir un espace commun qui répondra le mieux aux besoins des coexposants.

Les exportateurs canadiens de l'industrie de l'imprimerie et des industries connexes intéressés pourraient vouloir réserver le plus rapidement possible. L'espace est réservé suivant le principe du premier arrivé, premier servi et une douzaine d'entreprises environ ont déjà réservé. Le consulat du Canada à Düsseldorf renseignera les entreprises sur le DRUPA et peut les aider à commercialiser leurs produits.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Ilse Bertram, adjointe commerciale, consulat du Canada à Düsseldorf, tél. : **(011-49-211) 172-170**, téléc. : **(011-49-211) 359-165**, courriel : **ddorf@dfait-maeci.gc.ca** ou Stefan Egge, représentant pour le Canada, Messe Düsseldorf, aux soins de la Chambre de l'industrie Canada-Allemagne, tél. : **(416) 598-1524**, téléc. : **(416) 598-1840**, courriel : **messedusseldorf@germanchamber.ca**, site Web : **www.drupa.de**. 🍁

Quand la culture s'affaire

Forum canadien sur l'entreprise de la culture

PARIS, FRANCE — du 12 au 14 janvier 2004 — Les professionnels des arts et de la culture de tous les secteurs sont conviés au **Forum canadien sur l'entreprise de la culture**. L'objectif de ce forum est de permettre aux professionnels des arts et de la culture du Canada, de la France et des pays francophones de l'Europe et de l'Afrique de dialoguer en vue d'établir des partenariats commerciaux stratégiques. Le forum est la première rencontre internationale du genre à être organisée par

Patrimoine canadien, par le truchement de son programme Routes commerciales, en collaboration avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Ce forum permettra aux participants de débattre de questions concrètes propres aux secteurs des arts et des industries culturelles, notamment de la coentreprise, du perfectionnement professionnel, du financement, de l'investissement et du développement du commerce international. Grâce au forum et à son programme

riche en conférences, en ateliers thématiques, en présentations promotionnelles de compagnies et en rencontres personnalisées entre experts et entrepreneurs, nous souhaitons accroître les occasions d'affaires et la distribution à l'étranger de nos biens et services culturels.

L'événement offre aux participants canadiens une occasion unique d'élargir leurs réseaux de contacts et de pénétrer les marchés francophones de l'Europe et de l'Afrique.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Ouafaa Douab, Patrimoine canadien, tél. : **(819) 953-6200**, courriel : **ouafaa_douab@pch.gc.ca**, site Web : **www.forumcanada2004.com**. 🍁

Hong Kong et la Chine conviennent d'un accord de libre-échange

Hong Kong et la Chine conviennent d'un accord de libre-échange. Le 29 juin 2003, Hong Kong et la Chine ont signé une Entente de resserrement de partenariat économique (ERPE), qui prévoit le libre-échange des produits visés par 273 lignes tarifaires et l'accès accru dans 18 secteurs de services — ce qui est bien au-delà des obligations contractées par la Chine dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Macao était loin derrière Hong Kong dans les négociations avec la Chine, mais devrait obtenir un traitement presque identique et peut-être même aussi la même date de mise en œuvre, soit le 1^{er} janvier 2004. Comme ils sont depuis longtemps des ports francs, aucun droit de douane n'étant imposé sur les produits à l'exception des cigarettes, de l'alcool et de l'essence, Hong Kong et Macao avaient peu de pouvoir de négociation. Le fait que l'entente soit si favorable et si exhaustive est considéré comme une preuve que le gouvernement chinois tient à l'intégration économique avec Hong Kong et Macao.

Les 273 lignes tarifaires représentent 90 % des exportations de Hong Kong vers la Chine. Les règles d'origine, qui font toujours l'objet de négociations mais qui vont exiger entre 25 et 30 % de contenu local, devraient être divulguées à l'automne. Macao est toujours en train de négocier sa liste de produits, qui représentera vraisemblablement le gros de ses exportations vers la Chine. La Chine a convenu d'envisager d'ajouter des produits, proposés par Hong Kong ou Macao, à la liste des produits entrant en franchise de droits, et ce, d'ici 2006.

Les dispositions relatives aux services couvrent 18 secteurs : conseil en gestion, expositions et congrès, publicité, services juridiques, services comptables, services médicaux et dentaires, services immobiliers et construction, transport, distribution, logistique, transit, entreposage, tourisme, services audiovisuels, services bancaires, valeurs mobilières, assurance et télécommunications.

Dans la plupart des cas, la Chine a convenu d'appliquer plus tôt que prévu ses obligations découlant de l'OMC pour les entreprises de Hong Kong, essentiellement en abaissant les contrôles ou les exigences relatives à l'entrée à respecter pour pouvoir s'installer en Chine et en assouplissant les exigences auxquelles doivent satisfaire les professionnels qui veulent pratiquer en Chine continentale. Toutefois, dans de nombreux secteurs, les dispositions dépassent largement les obligations contractées par la Chine dans le cadre de l'OMC. Les consultations se poursuivent en vue d'élargir la liste des secteurs de services admissibles au traitement spécial.

Conséquences pour les entreprises canadiennes

Même si l'ERPE profitera principalement aux entreprises établies à Hong Kong et à Macao, il y a des possibilités de créneaux pour les entreprises canadiennes. Compte tenu des règles d'origine, lesquelles exigeront un certain niveau de contenu de Hong Kong ou de Macao, l'entente n'offre pas grand-chose aux exportateurs canadiens. Toutefois, il pourrait se présenter, à Hong Kong ou à Macao, certaines possibilités de transformation de façon à rendre les marchandises conformes aux dispositions de l'ERPE.

Par exemple, il pourrait être pratique de faire suffisamment d'adaptation de produits à Hong Kong ou à Macao pour que ceux-ci puissent bénéficier de l'accès en franchise de droits. C'est le cas notamment des produits sensibles du point de vue de la propriété intellectuelle, puisque Hong Kong et Macao ont un très bon régime de protection de la propriété intellectuelle. Il

pourrait aussi y avoir des possibilités du côté des produits alimentaires transformés utilisant des ingrédients canadiens qui ne peuvent pas être exportés directement en Chine.

Actuellement, les entreprises de services canadiennes ont un accès raisonnable à la vente sur le marché chinois. Si l'ERPE facilite le mouvement transfrontalier et permet la reconnaissance mutuelle de certaines qualifications professionnelles, son principal avantage réside dans l'abaissement des obstacles à l'établissement d'entreprises ou de bureaux en Chine. Les entreprises qui prévoient établir des bureaux en Chine pourraient trouver des avantages à le faire depuis Hong Kong ou Macao. Il faut trois ans à une entreprise de Hong Kong ou de Macao pour se voir reconnaître le droit de bénéficier des avantages de l'ERPE, mais les entreprises qui ne sont pas encore établies dans aucune des deux villes peuvent se voir instantanément reconnaître ce droit en achetant une entreprise établie ou en s'associant à une telle entreprise.

Dans l'ensemble, Hong Kong et Macao offrent un très large éventail de débouchés aux entreprises canadiennes et sont probablement les marchés d'Asie les plus faciles à pénétrer.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : **(011-852) 2847-7414**, téléc. : **(011-852) 2847-7441**, courriel : **hkong-td@dfait-maeci.gc.ca**, site Web : **www.hongkong.gc.ca**. 🍁

Acteurs en TI 2003

Forum de partenariat

TORONTO — le 13 novembre 2003 — Le **Who's Who in IT 2003 Partnering Forum** (Forum de partenariat — Bottin des acteurs en TI 2003) est un événement transfrontalier qui réunit des sociétés canadiennes et américaines actives dans le domaine des technologies de l'information en vue de créer des partenariats.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Caren Adno, ACTI-Ontario, courriel : **cadno@itac.ca**, site Web : **www.itacontario.com**. 🍁

Forum-Export 2003

Une occasion unique pour les manufacturiers et exportateurs

MONTRÉAL — les 12 et 13 novembre 2003 — Les Manufacturiers et Exportateurs du Québec et l'Association des maisons de commerce extérieur du Québec organisent le **Forum-Export 2003**, qui bénéficie de l'appui d'Équipe Canada inc et du ministère du Développement économique et régional du Québec.

Le Forum-Export sera l'occasion pour les manufacturiers et exportateurs en provenance de toutes les régions et de tous les secteurs industriels de l'Est du Canada de collaborer avec les manufacturiers des États américains frontaliers et de l'Europe afin de développer efficacement leurs marchés d'exportation et de se familiariser avec les stratégies novatrices utilisées par des exportateurs chevronnés.

Le Forum-Export est un lieu de rencontre, de réseautage et de discussion des débouchés au niveau local et international. Parmi les visiteurs, on retrouve notamment des entreprises exportatrices, des maisons de commerce, des agents manufacturiers, des services gouvernementaux et des associations sectorielles, qui viennent apprendre

comment accroître le volume et la rentabilité de leurs exportations.

Le Salon des exposants accueillera plus d'une centaine d'entreprises au service des exportateurs dans les secteurs de la finance, de la vente, de la distribution, du marketing, des transports, du logiciel, des services juridiques, des ressources humaines, de la sous-traitance, des technologies et de l'innovation. Le Salon accueillera également des exposants de différentes régions économiques du Québec, de quelques États américains et de provinces canadiennes, ainsi que des délégations de l'étranger qui désirent établir des liens avec les entreprises canadiennes.

Les conférences et ateliers de formation visent à renseigner les participants, à l'aide de cas vécus par des experts du domaine, sur les meilleures pratiques d'exportation.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Robert Yelle, tél. : **(514) 288-3931**, courriel : **yelle@martin-intl.com**, site Web : **www.forumexport.ca**. 🌟

Manifestation quadriennale de l'industrie forestière

AusTimber 2004 accueille un pavillon du Canada

ALBURY, AUSTRALIE — du 29 mars au 3 avril 2004 — **AusTimber 2004** est une des manifestations de l'industrie forestière les plus importantes et les plus novatrices d'Australasie, et la Section commerciale du consulat du Canada à Auckland, en collaboration avec Canadian Export Development Inc. (CEDI), invite les exportateurs canadiens à participer au pavillon du Canada.

L'industrie forestière et des produits du bois de l'Australie a un chiffre d'affaires annuel de plus de 12 milliards de dollars, ce qui en fait la deuxième industrie en

importance du secteur de la fabrication en Australie. Si votre entreprise est un fournisseur de matériel d'exploitation forestière, de matériel de scierie, de matériel de transformation du bois, de systèmes de manutention des produits ou de matériel ou services auxiliaires et si le marché australien vous intéresse, vous devriez songer à participer à cette manifestation.

Pavillon du Canada

Les entreprises canadiennes qui cherchent à exploiter des possibilités d'affaires dans l'industrie forestière australienne

Canada-Corée

— suite de la page 1

Un ensemble d'activités de promotion du commerce et de l'investissement figure notamment au programme. Par exemple, des séminaires sectoriels seront organisés au cours desquels des représentants d'entreprises canadiennes feront connaître un large éventail de produits, de technologies et de savoir-faire canadiens à des gens d'affaires coréens. Ces séminaires porteront



entre autres sur les technologies de l'information et des communications canadiennes en Corée, les coproductions de films canado-coréennes, les compétences du Canada dans le domaine de l'instruction d'entreprise, les politiques en matière de sciences et de technologie et les micro-brasseries génératrices de profits pour les restaurants et les bars.

Pour plus de renseignements sur ces activités et d'autres manifestations liées au commerce en Corée, communiquer avec l'ambassade du Canada à Séoul, tél. : **(011-82-2) 3455-6000**, téléc. : **(011-82-2) 755-0686**, courriel : **seoul@seoul.gc.ca**, site Web : **www.korea.gc.ca**. 🌟

exposeront leurs produits et services sous un même toit. La Section commerciale du consulat du Canada à Auckland invitera les principaux décideurs et acheteurs — du gouvernement et du secteur privé — d'Australie et de Nouvelle-Zélande à visiter le pavillon du Canada.

Comme l'espace est limité, il sera accordé sur réservation suivant le principe du premier arrivé, premier servi.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Robert Grison, directeur des opérations, CEDI, tél. : **(613) 825-9916**, téléc. : **(613) 825-7108**, courriel : **cced@sympatico.ca**, site Web : **www.austimber2004.com**. 🌟

Foires et salons de l'éducation internationale, 2003-2004

ASIE

HONG KONG — du 2 au 5 décembre 2003 — a pour thème « La deuxième vague de TIC dans l'éducation : de la facilitation de l'enseignement et de l'apprentissage à la réforme de l'éducation ». **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.icce03.org.

MELBOURNE, AUSTRALIE — du 20 au 24 octobre 2004 — **17th IDP Australian International Education Conference** est la 3^e conférence sur l'éducation internationale en importance au monde. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.idp.com.

EUROPE

BERLIN, ALLEMAGNE — du 21 au 23 novembre 2003 — **Expolingua Berlin** est une exposition internationale annuelle dans le domaine des langues et de la culture. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.expolingua.com.

BERLIN, ALLEMAGNE — du 3 au 5 décembre 2003 — **Online Educa Berlin** est la plus importante conférence internationale au monde consacrée à l'apprentissage électronique. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.online-educa.com/fr.

MONTE CARLO, MONACO — du 8 au 10 décembre 2003 — **European E-Learning Summit**. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.elearningsummit-europe.com/html/event.htm.

GENÈVE, SUISSE — du 9 au 13 décembre 2003 — **World Summit for Information Societies** portera sur l'élargissement de l'accès au réseau mondial de l'information et des communications. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.wsis.org.

LONDRES, ANGLETERRE — du 7 au 10 janvier 2004 — **British Education and Technology Trade Show 2004** est une manifestation internationale annuelle qui vise à promouvoir l'utilisation efficace des TIC dans l'éducation. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.bettshow.co.uk.

KARLSRUHE, ALLEMAGNE — du 10 au 13 février 2004 — **Learntec 2004** est la conférence et la foire commerciale européennes dans le domaine de l'éducation et des technologies de l'information. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.learntec.de.

BARCELONE, ESPAGNE — mai 2004 — **Virtual Educa 2004**. Il s'agit d'une conférence internationale sur la formation scolaire et les nouvelles technologies. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.educoas.org/webs/virtualeduca/2003.

TURIN, ITALIE — du 15 au 19 septembre 2004 — Faites la promotion de votre établissement, de vos programmes et de vos services d'enseignement à l'**European Association for International Education's 2004 Exhibition**. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.eaie.nl.

ÉTATS-UNIS

MIAMI, FLORIDE — du 1^{er} au 3 mars 2004 — **Training 2004 Conference and Expo** aidera les éducateurs à bâtir un établissement d'enseignement de premier ordre. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.trainingconference.com.

ATLANTA, GÉORGIE — du 1^{er} au 3 mars 2004 — **Online Learning Spring Conference & Expo** est une des plus importantes manifestations à l'intention des spécialistes de l'apprentissage électronique. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.vnulearning.com/olspring.htm.

WASHINGTON, D.C. — du 21 au 27 mai 2004 — Assistez à l'exposition et à la conférence internationales sur l'apprentissage et le rendement de l'**American Society for Training and Development**. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.astd.org.

BALTIMORE, MARYLAND — du 23 au 28 mai 2004 — **NAFSA 2004 Annual Conference** est un des plus grands et des plus importants rassemblements d'éducateurs internationaux, d'administrateurs, d'experts en politique et de chefs de file dans le domaine de l'éducation au monde. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.nafsa.org/baltimore.

NOUVELLE-ORLÉANS, LOUISIANE — du 21 au 23 juin 2004 — **La National Educational Computing Conference** donne l'occasion aux professionnels de l'éducation de la maternelle au niveau universitaire de se réunir une fois par année pour découvrir et examiner les nouveautés dans le domaine de la technologie éducative et pour échanger leurs opinions en la matière. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.neccsite.org. 🍁

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 (Ont.) K1A 0G2

Postes Canada
Numéro de convention 40064047