



Une nouvelle déléguée commerciale en chef

Dans ce numéro

- 2 Le point sur le Plan d'action pour une frontière intelligente
- 3 Conseils de l'administrateur sortant de la BAfD
- 4 Nouvelles affectations du Service des délégués commerciaux
- 6 Retour de la dinde du Canada en Grèce
- 7 Nouvelles commerciales
- 8 Foires et missions commerciales

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a le plaisir d'annoncer la nomination de Mme Marie-Lucie Morin au poste de sous-ministre adjoint aux Affaires internationales et délégué commercial en chef. Elle succède à M. John Gero.

Mme Morin apporte une vaste expérience, notamment de la promotion du commerce international, du financement des exportations et de la création de partenariats horizontaux. Elle est entrée au ministère des Affaires extérieures en 1980. Depuis, elle a assumé des responsabilités de plus en plus importantes, y compris à la tête de la Direction du financement à l'exportation

et de la Direction générale du développement du commerce international, de la politique et de la planification. Elle a occupé ce dernier poste de 2001 jusqu'à sa récente nomination. Mme Morin a également eu des affectations internationales à San Francisco, à Jakarta, à Londres, à Moscou et elle a assumé les fonctions d'ambassadeur du Canada en Norvège, accréditée en Islande, de 1997 à 2001.

En sa qualité de déléguée commerciale en chef, Mme Morin a l'intention de poursuivre le renouvellement du Service des délégués commerciaux afin de mieux répondre aux besoins de sa clientèle. « J'ai toujours retiré une grande satisfaction du contact
voir page 2 — Une nouvelle déléguée

Les entrepreneurs autochtones occupent le devant de la scène

*C'est dans le cadre de la Décennie internationale des populations autochtones, qu'a eu lieu le tout premier **Sommet mondial des entrepreneurs autochtones**, à Toronto, à la fin d'août 2003. Le sommet se veut un forum international pour les entrepreneurs autochtones venus de partout dans le monde ainsi que pour d'autres entrepreneurs qui souhaitent faire des affaires avec les peuples autochtones.*

voir page 6 — Entrepreneurs autochtones



Brenda Chambers, présidente de Brenco Media, a reçu le prestigieux Global Indigenous Entrepreneur Award au Sommet mondial des entrepreneurs autochtones.

Le point sur le Plan d'action pour une frontière intelligente

Le 3 octobre 2003, le vice-premier ministre, John Manley, et le secrétaire américain à la Sécurité intérieure, Tom Ridge, se sont rencontrés à Toronto pour faire le point sur la mise en œuvre du Plan d'action pour une frontière intelligente. Cette réunion, la quatrième du genre, a permis de mettre en évidence les progrès importants réalisés à l'égard de la modernisation de la frontière canado-américaine depuis la signature de la Déclaration sur la frontière intelligente, le 12 décembre 2001.

Parce qu'ils reconnaissent l'importance des relations commerciales bilatérales entre le Canada et les États-Unis, la Déclaration et

le plan d'action en 30 points représentent l'engagement qu'ont pris les deux gouvernements de coopérer en matière de renforcement de la sécurité à la frontière tout en facilitant la circulation légitime des biens et des personnes.

À l'issue de leur rencontre à Toronto, MM. Manley et Ridge ont annoncé la tenue d'une réunion de représentants des milieux d'affaires américains et canadiens dans le cadre des consultations en cours sur la mise en œuvre des initiatives touchant la frontière intelligente. Au cours de cette réunion, qui a eu lieu le 13 novembre 2003, des membres du Comité consultatif binational, groupe représentatif de gens d'affaires canadiens et américains, ont discuté de questions liées à la mise en œuvre d'initiatives dirigées par les autorités douanières dans le cadre de l'Accord sur la frontière commune. Cette rencontre fait suite à la demande formulée en septembre 2002 par le premier ministre Chrétien et le président Bush relativement à l'élargissement du processus pour y inclure de nouveaux domaines de collaboration, dont la consultation étendue des milieux d'affaires sur des questions qui les concernent.

Parmi les progrès importants mis en relief dans le rapport publié à l'issue de la réunion du 3 octobre, signalons les suivants :

- l'expansion du programme EXPRES — le passage accéléré des marchandises à faible risque —, d'ici décembre 2003, à six nouveaux sites et à cinq nouveaux centres d'admission établis pour faciliter l'inscription au programme;
- l'expansion du programme NEXUS — le passage accéléré des personnes — à neuf nouveaux sites, d'ici décembre

2003, et à deux nouveaux centres d'admission;

- l'aboutissement des négociations sur une entente de principe touchant un accord bilatéral de coopération en matière de sciences et de technologie qui vise à protéger nos infrastructures essentielles communes et à améliorer la sécurité à la frontière.

MM. Ridge et Manley ont également fait état de certains progrès dans les discussions sur l'application de US-VISIT, le programme américain d'entrée-sortie, aux postes frontaliers canado-américains. Notamment, M. Manley a reçu l'assurance que les citoyens canadiens et américains ne seraient pas soumis à ce programme en vertu de la politique américaine actuelle. Les deux gouvernements se sont engagés à chercher de concert un moyen de mettre en œuvre US-VISIT en atténuant ses répercussions sur la circulation à la frontière et en réduisant la nécessité d'une infrastructure de sortie à la frontière canado-américaine.

Pour plus de renseignements au sujet du rapport d'étape sur la frontière intelligente et la collaboration canado-américaine à la frontière, consulter le site www.dfait-maeci.gc.ca/can-am. 🌟

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.

CanadExport

Rédactrice en chef : **Leslie Scanlon**

Rédactrice déléguée : **Yen Le**

Rédacteur : **Michael Mancini**

Tirage : **55 000**

Téléphone : **(613) 992-7114**

Télécopieur : **(613) 992-5791**

Courriel :

canad.export@dfait-maeci.gc.ca

Site Web :

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

Une nouvelle déléguée

— suite de la page 1

qu'a le Service des délégués commerciaux avec sa clientèle et je compte bien continuer à renforcer nos échanges avec le secteur privé et nos partenaires fédéraux et provinciaux. » Ces relations sont primordiales au moment où le Service des délégués commerciaux incorpore davantage la promotion du commerce, de l'investissement et de l'innovation dans ses activités quotidiennes. 🌟

Conseils de l'administrateur sortant de la Banque africaine de développement

Roger Couture a un message pour les entreprises canadiennes : la Banque africaine de développement (BAfD) offre d'excellents débouchés sur un continent qui a besoin de l'expertise du Canada. M. Couture sait de quoi il parle : pendant les six dernières années, il a occupé le poste d'administrateur canadien à la BAfD. Retraité depuis septembre, il a parlé à CanadExport de la façon dont les nouvelles tendances et les réformes à la Banque rendent plus attrayantes les affaires avec la BAfD pour les Canadiens ayant des activités dans de multiples secteurs. Il fournit également quelques conseils pratiques de base pour la réussite.

La Banque africaine de développement est une banque multilatérale régionale qui s'occupe de promouvoir le développement économique et le progrès social des pays de la région qui en sont membres. Entre 1996 et 1999, les contrats d'approvisionnement des projets financés par la BAfD s'élevaient en moyenne à près d'un milliard de dollars par an.

À la banque, l'administrateur canadien représente à la fois les intérêts du Canada et ceux de quatre autres pays (Chine, Corée du Sud, Espagne et Koweït). En ce qui concerne les activités liées à l'approvisionnement, le rôle du bureau de l'administrateur canadien consiste à veiller à ce que les entreprises de ces cinq pays soient traitées équitablement par la Banque.

Performance du Canada

Au cours de la dernière décennie, les entreprises canadiennes ont obtenu en moyenne à peu près 4 % des contrats de la BAfD, dont la plupart ont été accordés à des sociétés de l'Est du Canada, en particulier au Québec. Cette tendance s'explique principalement par la langue française commune, affirme M. Couture, de même que par les relations que les entreprises québécoises ont instaurées avec l'Agence canadienne de développement international (ACDI), deux facteurs qui les ont aidées à établir des relations en Afrique.

M. Couture signale que les entreprises canadiennes n'obtiennent pas un plus grand nombre de marchés de la BAfD en raison de leur tendance à mettre l'accent sur les services, alors que ce sont les travaux de génie civil qui fournissent les contrats les plus importants. Les meilleurs débouchés pour les Canadiens se trouvent dans les domaines de l'environnement, de l'énergie, de la gestion de l'eau et des eaux usées et de la foresterie, ainsi que du génie civil et des transports.

Nouvelles tendances

Dans de nombreux cas, la Banque recherche un cofinancement pour de tels projets. « Les sociétés — je parle des plus grandes comme **SNC Lavalin**, doivent se préparer à considérer la Banque comme un partenaire potentiel pour l'investissement, et pas seulement comme une source de financement », déclare M. Couture, qui ajoute que la BAfD peut maintenant compter sur une excellente capacité d'évaluation des risques.

M. Couture parle avec franchise des problèmes d'image de marque de la Banque. « Jusqu'à il y a environ une dizaine d'années, elle était très politisée et pas très bien gérée, mais depuis 1993, des réformes majeures ont apporté des améliorations considérables dans tous les domaines. »

Pour convaincre les entreprises de ne pas se soucier de l'ancienne réputation de la Banque et de profiter des occasions très réelles, il attire l'attention sur les nouvelles tendances, y compris l'intérêt plus grand que l'on porte aux secteurs « des services », où les Canadiens possèdent une grande expertise : la santé, l'éducation, les réformes stratégiques et la gouvernance, de même qu'aux préoccupations qui relèvent de plusieurs secteurs comme la réduction de la pauvreté, la gestion environnementale, l'intégration des questions relatives aux

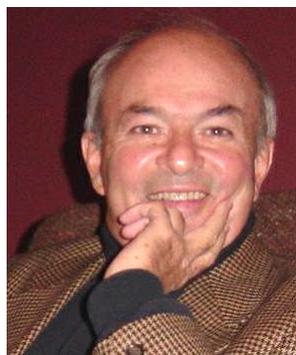
femmes et les activités en matière de population.

Un autre attrait important réside dans notre taux de succès : environ 40 % des entreprises canadiennes obtiennent les contrats pour lesquels elles soumissionnent. « La réputation des entreprises canadiennes à la Banque est excellente, et celle-ci est très satisfaite des services qu'elles fournissent », affirme M. Couture.

Conseils pratiques

« Les entreprises doivent se rappeler que ce sont les pays emprunteurs eux-mêmes qui octroient les contrats, et non la Banque. Par conséquent, elles doivent maintenir une présence permanente dans le pays visé afin d'établir des relations et de mieux s'adapter aux réalités locales. »

Se trouver un bon partenaire devient de plus en plus important pour remporter un contrat, car plus de 60 % de ceux-ci sont désormais octroyés aux entreprises locales. « La concurrence s'intensifie, certes, indique M. Couture, mais si vous ne pouvez pas les vaincre,



Roger Couture, administrateur sortant de la BAfD.

joignez-vous à eux. Vous pouvez communiquer avec nos agents commerciaux du MAECI à l'étranger afin de trouver les partenaires appropriés. »

Pour plus de renseignements, communiquer avec Marc Parisien, Direction du financement international, MAECI, tél. : **(613) 996-6188**, courriel : **marc.parisien@dfait-maeci.gc.ca**, Éric Pelletier, ambassade du Canada en Tunisie, tél. : **(011-216) 71-104-134**, courriel : **eric.pelletier@dfait-maeci.gc.ca**, ou François Arsenault, le nouvel administrateur canadien de la BAfD, tél. : **(011-216) 71-10-20-21**, courriel : **f.arsenault@afdb.org**. ✨

Pour la version intégrale de cet article, voir le site Web **www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport**.

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

Nos nouveaux délégués commerciaux à l'étranger

Nous vous présentons les membres du Service des délégués commerciaux du Canada récemment affectés à l'étranger. À l'instar de leurs 500 collègues, ces délégués commerciaux peuvent vous aider à percer sur les marchés du monde par l'entremise des six services de base offerts dans nos 140 bureaux à l'étranger. Pour obtenir la liste complète de nos bureaux, veuillez consulter notre site Web à www.infoexport.gc.ca

AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT



Algérie

Ambassade du Canada en Algérie
Gilles Poirier



Arabie saoudite

Ambassade du Canada en Arabie saoudite
Keith Kan



Émirats arabes unis

Consulat du Canada à Doubaï
Romeo Rojas



Iran

Ambassade du Canada en Iran
John Rodney



Liban

Ambassade du Canada au Liban
Carlos Miranda



Libye

Ambassade du Canada en Libye
David Viveash



Nigeria

Haut-commissariat auxiliaire du Canada
à Lagos
Greg Bates



Sénégal

Ambassade du Canada au Sénégal
Christine Wong



Tunisie

Ambassade du Canada en Tunisie
Eric Pelletier

LES AMÉRIQUES



Argentine

Ambassade du Canada en Argentine
Larissa Pergat



Barbade

Haut-commissariat du Canada
à la Barbade et dans les Caraïbes orientales
Jan Scazighino



Brésil

Ambassade du Canada au Brésil
Krista Robertson

Consulat général du Canada à Sao Paulo
Nathalie Bradbury



Chili

Ambassade du Canada au Chili
Andrée Vary



Cuba

Ambassade du Canada à Cuba
Sylvie-Michèle Racicot



Équateur

Ambassade du Canada en Équateur
Mark Richardson



États-Unis d'Amérique

Consulat du Canada à Denver
Doug Paterson

Consulat général du Canada à Los Angeles
Zulfi Sadeque

Consulat général du Canada à Miami
Sophie Legendre

Consulat général du Canada à New York
Alan Minz
Louis Poisson

Bureau commercial du gouvernement du
Canada à Princeton
Tab Borden

Consulat du Canada à Raleigh-Durham
Louis Boisvert

Bureau commercial du consulat du Canada
à San Francisco/Silicon Valley
Andrew Keenan



Mexique

Ambassade du Canada au Mexique
Rick Savone



Venezuela

Ambassade du Canada au Venezuela
Karra-Lee Gerrits

ASIE-PACIFIQUE



Chine

Ambassade du Canada en Chine

Michael Martin

André LeBlanc

Su Yun Geithner

Yvonne Chin

Cynthia Bernier

Andrew Lam

Consulat du Canada à Chongqing

Philippe Rhéault

Consulat général du Canada à Guangzhou

James Kim

Consulat général du Canada à Shanghai

John Zimmerman



Corée

Ambassade du Canada
en République de Corée

Marcel Laneville

Sally Jorgensen



Inde

Haut-commissariat du Canada en Inde

Eric Robinson

Consulat du Canada à Mumbai

Ping Kitnikone



Indonésie

Ambassade du Canada en Indonésie

Nicolas Lepage

Graham Shantz



Japon

Ambassade du Canada au Japon

Suzanne Lalonde

June Shinagawa

Louis Gaëtan

Duane Robson

Elizabeth Theriault

Consulat du Canada à Nagoya

Jeff Kucharski



Pakistan

Haut-commissariat du Canada au Pakistan

Jean-Stéphane Couture



Philippines

Ambassade du Canada aux Philippines

Francis Uy

Robert McCubbing



Singapour

Haut-commissariat du Canada à Singapour

Jason LaTorre

Taïwan

Bureau commercial du Canada à Taipei

Jordan Reeves



Thaïlande

Ambassade du Canada en Thaïlande

Roger Bélanger

Colleen Baker



Viêt-nam

Ambassade du Canada au Viêt-nam

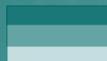
Pierre Delorme

Consulat général du Canada

à Ho Chi Minh-ville

Robert Coleman

EUROPE



Allemagne

Ambassade du Canada en Allemagne

Mary-Catherine Courtright

Consulat du Canada à Düsseldorf

Andrew Haswell

Consulat du Canada à Hambourg

Michael Scott-Harston



Belgique

Ambassade du Canada en Belgique

Sylvia Cesaratto



Danemark

Ambassade du Canada au Danemark

Thierry Weissenburger



Espagne

Ambassade du Canada en Espagne

Marcel Lebleu



France

Ambassade du Canada en France

Brigitte Léger



Grèce

Ambassade du Canada en Grèce

Ben Gailor



Hongrie

Ambassade du Canada en Hongrie

Michael Danagher



Kazakhstan

Ambassade du Canada au Kazakhstan

Nira Shearer



Pays-Bas

Ambassade du Canada aux Pays-Bas

David Gill



Pologne

Ambassade du Canada en Pologne

Michael Ward



Royaume-Uni

Haut-commissariat du Canada
au Royaume-Uni

Louise Rousseau

Nancy McNiven



Russie

Ambassade du Canada en Russie

Steven Goodinson

Retour de la dinde du Canada sur le marché grec

Cet automne, les consommateurs grecs peuvent se procurer de la dinde du Canada dans les supermarchés pour la première fois depuis des années. Une entreprise manitobaine de transformation de la volaille a expédié en Grèce de la dinde du Canada à temps pour Noël.

La société Northern Goose

Processors Ltd., de Teulon, au Manitoba, a expédié en Grèce trois conteneurs de dindes entières de 4 à 6 kilogrammes congelées, de catégorie A. On envisage l'envoi de deux autres conteneurs plus tard dans le courant de l'année. Ce sera les seuls envois de dinde du Canada vers l'Union européenne en 2003.

L'envoi comprend au total environ 18 000 dindes. Les volailles seront distribuées en Grèce exclusivement par la chaîne de supermarchés Veropoulos Brothers, laquelle va inclure la dinde du Canada dans sa campagne de marketing de Noël. La chaîne Veropoulos exploite 200 magasins dans toute la Grèce, ainsi que six magasins dans l'ancienne république yougoslave de Macédoine et un en Serbie.

La société Northern Goose exporte de la volaille en Europe depuis 1979. Elle est la seule usine nord-américaine de transformation de la volaille à être accréditée en Union européenne pour l'exportation de viande de volaille fraîche et congelée. La section commerciale de l'ambassade du Canada à Athènes a conseillé Northern Goose et l'importateur en Grèce, Angus Trading Ltd., pendant plusieurs années sur des questions techniques qui ont aidé à favoriser l'ouverture du marché grec à la dinde du Canada.

La Grèce n'a pas importé de volaille du Canada depuis 1996. La France et le Brésil sont les principaux fournisseurs de dinde pour la Grèce, mais ces pays exportent une espèce différente de celle qu'exporte la société Northern Goose. L'Italie est elle aussi un important fournisseur de viande de dinde.

Donald Salkeld, président et directeur général de Northern Goose, s'est rendu à Athènes à la suite de sa participation au salon Anuga, à Cologne, en Allemagne, à la mi-octobre. M. Salkeld a dit qu'il attendait beaucoup du marché

grec de la viande de dinde, y compris du marché de la viande désossée et des poitrines sans peau, des pilons, des ailes et des cuisses, sans parler de la dinde entière congelée.

Forte demande prévue

Bien que la Grèce ait une population d'environ 11 millions d'habitants, ce pays accueille plus de 14 millions de touristes chaque année. On prévoit une demande croissante de produits alimentaires de première qualité en provenance du Canada, en particulier quand auront lieu les Jeux Olympiques et paralympiques, qui doivent se dérouler à Athènes en août et septembre 2004. Des débouchés accrus se créeront aussi pour les fournisseurs canadiens de poissons et de fruits de mer, de riz sauvage, de produits de l'érable et d'autres produits alimentaires de première qualité. En outre, le marché hors-taxe et celui des navires de croisière offrent en Grèce un potentiel pour le bœuf de haute qualité en provenance du Canada.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Marianna Saropoulos, agente commerciale, ambassade du Canada à Athènes, courriel : marianna.saropoulos@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.athens.gc.ca. 🌟

Entrepreneurs autochtones

— suite de la page 1

Environ 235 participants venus de 30 pays ont partagé leur expérience sur les thèmes suivants : les débouchés dans le domaine du commerce mondial et de l'investissement pour un avenir durable, l'accès aux capitaux, les possibilités de formation de coentreprises (une nouvelle voie vers l'avenir, le tourisme autochtone, les femmes et l'entrepreneuriat, la protection et l'amélioration des connaissances autochtones et l'accès aux marchés mondiaux). Des séances de réseautage ont permis aux entrepreneurs autochtones de parler des possibilités de formation de coentreprises et de chercher d'éventuels partenaires.

À l'occasion du gala de remise des prix, deux éminents entrepreneurs autochtones canadiens, John Bernard, président de **Donna Cona Inc.**, et Brenda Chambers,

présidente et directrice générale de **Brenco Media**, ont reçu le prestigieux Global Indigenous Entrepreneur Award. Donna Cona (www.donnacona.com) est la plus importante entreprise autochtone de technologies de l'information et des communications du Canada, tandis que Brenco Media (www.venturingforth.com) offre des services de communication, de télévision et de production de vidéos à des organismes du secteur privé et du secteur public. Les autres lauréats sont : Belkis Forentina Izqueirido Torres, de la Colombie, Deni Leonard, des États-Unis, et Liu Xue Zhong, de Chine.

M^{me} Chambers, cinéaste de la Colombie-Britannique dont la série Venturing Forth est un documentaire sur les réussites commerciales d'entrepreneurs des Premières nations,

a déclaré : « Ma présence à ce sommet m'a donné l'occasion unique de rencontrer d'autres entrepreneurs autochtones de partout dans le monde et de former des liens pour de futures entreprises commerciales. Cela a été un honneur pour moi de recevoir ce prix et, pour l'équipe de Venturing Forth, de voir que leur excellent travail était reconnu. » M^{me} Chambers et M. Bernard avaient l'un et l'autre déjà été choisis parmi les Top 40 under 40 du Canada.

Le prochain sommet aura lieu à Shanghai, en Chine, en mai 2004. **Pour plus de renseignements** sur le sommet de Toronto et sur le sommet à venir en Chine, consulter le site <http://wsie.wtuglobal.org>. Pour plus de renseignements sur le développement du commerce international chez les autochtones du Canada, consulter le site : www.aboriginalplanet.gc.ca ou communiquer avec Rosi Niedermayer, MAECI, tél. : (613) 944-0634, courriel : rosi.niedermayer@dfait-maeci.gc.ca. 🌟

Intensification des échanges commerciaux Canada-Costa Rica

Les relations commerciales entre le Canada et le Costa Rica ont pris de la vitesse en 2003. À la mi-septembre, deux délégations d'entreprises du Costa Rica se sont rendues à Toronto et à Saint-Hyacinthe, près de Montréal, afin d'améliorer les liens commerciaux entre les deux pays.

Les dirigeants d'entreprises du Costa Rica et du Canada se sont rencontrés à l'occasion d'une visite commerciale à Toronto, organisée par la Chambre de commerce

Canada-Costa Rica, dont le siège est à San José, au Costa Rica. Les délégués de la mission ont eu des rencontres individuelles avec d'éventuels clients et investisseurs canadiens.

Dirigée par Tomas Duenas — ancien ministre du Commerce qui a négocié l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica et actuel directeur du conseil de l'investissement étranger — la mission commerciale costaricienne s'est adressée à un auditoire de participants canadiens



Lors de la séance de réseautage organisée par la Chambre de commerce Canada-Costa Rica, parmi les représentants d'entreprises et du gouvernement canadiens et costariciens : Louise Léger, ambassadrice du Canada auprès du Costa Rica, troisième à partir de la droite; Tomas Duenas, président du conseil costaricien de l'investissement et ancien ministre du Commerce du Costa Rica, sixième à partir de la droite; Michael Welsh, directeur général, Direction générale des Antilles et de l'Amérique latine, huitième à partir de la droite; Jason Cunliffe, président, Chambre de commerce Canada-Costa Rica, cinquième à partir de la droite; et Bob Armstrong, président, Conseil canadien pour les Amériques, quatrième à partir de la droite.

à un déjeuner d'affaires organisé par le Conseil canadien pour les Amériques et par l'Association canadienne des importateurs et exportateurs.

« Nous étions enthousiasmés par la perspective de partager notre optimisme quant à la possibilité d'accroître les échanges commerciaux entre le Canada et le Costa Rica dans le cadre du nouvel Accord de libre-échange, a déclaré Jason Alexander Cunliffe, président de la Chambre de commerce Canada-Costa Rica.

Une deuxième mission commerciale, composée de 20 acheteurs du Costa Rica, a aussi participé au premier **Forum industriel des Amériques**, qui a eu lieu à Saint-Hyacinthe, au Québec. Les acheteurs costariciens cherchaient des produits dans les secteurs suivants : bâtiment, machinerie industrielle, alimentation (épices et fromages), meuble, électronique, métaux et produits pharmaceutiques ainsi que d'autres fournisseurs pour certaines lignes de produits qu'ils importaient déjà des États-Unis. Les activités suivantes figuraient au programme : une série de conférences, des rencontres de liaison pour les acheteurs et les exportateurs, des visites d'usines et plusieurs séances de réseautage destinées à favoriser les échanges entre gens d'affaires.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Carlos Rojas-Arbulu, délégué commercial, MAECI, tél. : **(613) 996-6129**, courriel : carlos.rojas-arbulu@dfait-maeci.gc.ca 🌟

Les débouchés du sous-sol

L'exposition du pétrole et du gaz au Kazakhstan : un succès

L'exposition internationale du pétrole et du gaz du Kazakhstan (**Kazakhstan International Oil and Gas Exhibition — KIOGE**) est la principale foire commerciale du pétrole et du gaz en Asie centrale et dans la région de la mer Caspienne. La foire de cette année est celle qui a eu le plus de succès avec plus de 350 entreprises qui y présentaient leurs produits et services, et quelque 800 délégués et 15 000 visiteurs qui y assistaient.

Le pavillon du Canada à KIOGE, qui a eu lieu en octobre 2003, a accueilli sept entreprises canadiennes. Il était organisé par l'ambassade du Canada à Almaty, en partenariat avec l'Alberta Economic Development and Tourism.

Prêt pour la croissance

La croissance du produit intérieur brut du Kazakhstan a été très forte depuis quelques années — 13 % en 2001 — de sorte que son économie est celle qui a progressé le plus rapidement parmi les pays de la



Hector Cowan (à gauche), ambassadeur du Canada au Kazakhstan, tire le billet gagnant dont le détenteur recevra un chandail des Flames de Calgary. Ivan Velez, d'IMV Projects, a organisé le tirage après avoir recueilli des cartes d'affaires à KIOGE.

Communauté des États indépendants. Le secteur du pétrole et du gaz du pays se développe rapidement, l'existence d'importants gisements ayant été confirmée dans
voir page 8 — Kazakhstan

Promotion du Canada en Norvège

C'est une foule record qui a assisté à la dernière soirée de réseautage organisée, en octobre 2003, par la Canadian Norwegian Business Association dans le but de promouvoir le Canada dans une variété de secteurs.

Le conférencier principal de la soirée était Gerhard Heiberg, membre du Comité international olympique (CIO), président de la Commission du marketing du CIO et ancien président du Comité organisateur des Jeux olympiques d'hiver de 1994 à Lillehammer, qui compte parmi les Jeux d'hiver ayant obtenu le plus de succès dans l'histoire des Jeux olympiques.

M. Heiberg a souligné qu'il était temps que les entreprises norvégiennes établissent des partenariats avec des entreprises canadiennes pour tirer parti



Shirley Wolff Serafini, ambassadrice du Canada auprès de la Norvège, et Gerhard Heiberg, président de la Commission de marketing du CIO et membre du CIO, après la présentation de M. Heiberg sur les Olympiques de 2010 à Vancouver/Whistler.

des débouchés qui seront créés par la tenue des Jeux olympiques de 2010 à Vancouver/Whistler. Il a amèrement déploré que l'erreur la plus grave commise dans l'organisation d'événements de cette ampleur est la procrastination à laquelle se livrent les gouvernements et l'industrie.

La soirée a aussi été l'occasion du lancement officiel de **Destination Canada**, service virtuel de promotion du tourisme établi à Oslo et chargé de la promotion du Canada en tant que destination touristique dans l'ensemble des pays nordiques.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Rick Stephenson, conseiller (affaires commerciales) et consul, ambassade du Canada à Oslo, tél. : **(011-47) 2299-5330**, téléc. : **(011-47) 2299-5301**, courriel : rick.stephenson@dfait-maeci.gc.ca. 🌟

Kazakhstan — suite de la page 1

le sous-sol et dans le nord de la mer Caspienne. Au cours des 10 prochaines années, le secteur du pétrole et du gaz va attirer des investissements d'environ 50 milliards de dollars américains, et le Kazakhstan prévoit investir 25 milliards de dollars américains dans l'exploration et l'extraction.

Les entreprises canadiennes suivantes : **Hanover Maloney, IMV Projects, KUDU Industries, Macleod Dixon, Master Flo Valve, Propak Systems** et **Protex CIS** ont participé à KIOGE 2003. La section commerciale de l'ambassade a aussi organisé un séminaire de gens d'affaires sur la manière de s'engager dans l'activité commerciale au Kazakhstan, le régime fiscal du pays, la réglementation des permis de travail, les conditions régissant la

formation de coentreprises ou la présence dans le pays et la réglementation douanière.

Don Krusky, de Propak Systems Ltd., présent à KIOGE pour la première fois, s'est dit très impressionné par l'usage courant des pratiques commerciales occidentales au Kazakhstan et par le potentiel global du pays. Il a souligné qu'il suivrait avec intérêt la mise en valeur des ressources au Kazakhstan.

L'ambassade du Canada au Kazakhstan s'emploie actuellement à organiser un pavillon du Canada à KIOGE 2005 et invite les entreprises canadiennes à y participer.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Michael J. Reshitnyk, délégué commercial, Direction de l'Europe de l'Est, MAECI, tél. : **(613) 996-7701**, téléc. : **(613) 995-1277**, courriel : michael.reshitnyk@dfait-maeci.gc.ca. 🌟

Construct Canada 2003

TORONTO — du 3 au 5 décembre 2003

— Quelque 30 délégués commerciaux du Service des délégués commerciaux du Canada participeront à **Construct Canada 2003**. Ces délégués viendront des quatre coins du monde pour mieux faire connaître aux entreprises canadiennes les débouchés qui s'offrent sur leurs marchés respectifs. Venez les rencontrer à la Session de réseautage international, qui se tiendra de 13 h 30 à 16 h 30 le mercredi 3 décembre, ou rendez-leur visite au Centre du commerce international d'Équipe Canada inc pendant toute la durée de la foire.

Pour s'inscrire à la session de réseautage, communiquer avec Aimee Gillis, tél. : **(416) 952-6327**, courriel : gillis.aimee@ic.gc.ca ou visiter le site Web de Construct Canada à www.constructcanada.com. 🌟

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**; 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