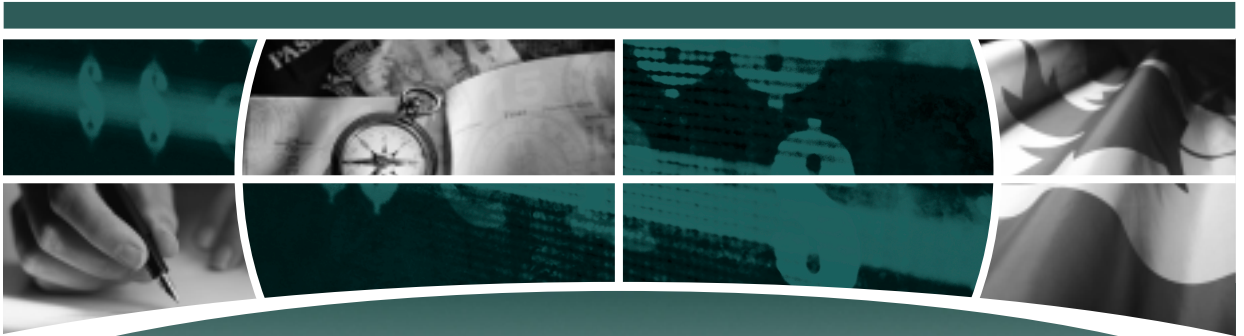




CanadaExport



Hors des sentiers battus de la capitale

Hiroshima, ville d'affaires par excellence

Dans ce numéro

- 2 Tournée de la CCC en Atlantique : un succès
- 3 Contacts, information, service : allez-y!
- 4 É.-U. : conférence Invest Northwest à Seattle
- 5 Le Canada remporte l'or à SIAL Paris
SIAL Montréal 2003 au calendrier
Branchez-vous sur ITU Telecom 2003 de Genève
- 6 Un menu accueillant vous attend en Chine
- 7 Foires et missions/ nouvelles commerciales

Les entreprises désireuses de faire des affaires au Canada ne vont pas forcément s'établir à Toronto ou à Vancouver. Il en va de même pour le Japon. En général, les entreprises canadiennes

semblent jeter leur dévolu sur Tokyo et Osaka. Pourtant, d'autres villes japonaises peuvent aussi être très intéressantes et cela, tant pour les entreprises qui veulent s'implanter sur le marché que pour celles qui veulent y étendre leur activité. Située dans le Sud du Japon, dans la région de Chugoku, Hiroshima est une de ces villes méconnues pourtant très riche en débouchés.



Vue aérienne d'Hiroshima

Hiroshima et la région Chugoku
Situé dans le Sud-Ouest de Honshu (principale île de l'archipel nippon), le district de Chugoku a une population de 7,8 millions d'habitants. Par sa taille, l'économie de la **voir page 6 — Hiroshima**

Prix d'excellence à l'exportation 2003

Dates limites des candidatures

Depuis 1983, le gouvernement du Canada rend hommage aux exportateurs canadiens exceptionnels en décernant, chaque année, les **Prix d'excellence à l'exportation canadienne**.

Nous vous invitons à proposer des candidatures en complétant électroniquement le formulaire de nomination d'ici le **31 janvier 2003**. Les sociétés peuvent aussi faire une demande (la date limite de réception des formulaires d'inscription

est le **31 mars 2003**) sans avoir été recommandées.

Pour être admissible, une entreprise doit être établie au Canada et avoir exporté activement ses produits ou ses services depuis au moins trois ans.

Pour plus de renseignements sur le programme des Prix d'excellence à l'exportation canadienne (ce sera le 20^e anniversaire), ses critères de sélection et les formulaires de nomination et de candidature, cliquer sur **www.infoexport.gc.ca/awards-prix**



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

Tournée de la CCC en Atlantique

Profiter au maximum des débouchés à l'exportation

Pour aider les exportateurs canadiens de l'Atlantique à exploiter leur potentiel aux États-Unis et ailleurs, le personnel de la Corporation commerciale canadienne (CCC) s'est rendu dans la région à la mi-novembre pour y animer une série d'activités.

Ces dernières se sont déroulées à St John's, Terre-Neuve (avec l'appui de la Newfoundland and Labrador Association of Technology Industries, NATI); à Summerside, Île-du-Prince-Édouard (avec l'appui de Slemon Park Corporation); à Halifax, Nouvelle-Écosse (avec l'appui de

l'Agence de promotion économique du Canada Atlantique, APECA); et à Fredericton, Nouveau-Brunswick (avec l'appui d'Entreprises Nouveau-Brunswick).

Comme l'a expliqué M. Tom DeWolf, directeur des services de la Promotion commerciale à la CCC : « L'un des principaux défis que doivent actuellement relever les entreprises est de trouver de nouveaux acheteurs et de nouveaux débouchés pour leurs produits. Nous, les Canadiens, nous savons que nous avons des entreprises et des produits très novateurs. La difficulté, c'est de les faire connaître à l'étranger. Mais la CCC a justement pour mandat de mettre des acheteurs étrangers en relation avec des exportateurs canadiens et de travailler avec ces derniers pour promouvoir leur projet d'exportation et négocier le contrat le plus avantageux possible pour eux. »

Chaque activité comprenait un petit-déjeuner de réseautage, des discussions de même qu'un exposé général sur la CCC et sur ses services pour aider les entreprises canadiennes à optimiser leurs possibilités à l'exportation. Des ateliers ont également été offerts sur les sujets suivants :

Projet GSA de la CCC — La General Services Administration (GSA) est l'organisme responsable des achats de l'État fédéral américain. En cette qualité, elle conclut chaque année pour les départements et organismes fédéraux américains des marchés d'approvisionnement qui représentent des milliards de dollars. La CCC est à élaborer deux programmes spéciaux pour aider les exportateurs canadiens à tirer parti des débouchés offerts par la GSA.

Deepwater — La United States Coast Guard (USCG) allouera 17 milliards de dollars américains au programme Deepwater — programme d'acquisition visant à remplacer tous les biens de la USCG par des équipements neufs à la fine pointe de la technologie. La USCG a accordé le contrat de gestion du programme Deepwater à Integrated Coast Guard Systems. La CCC participera à Deepwater en sélectionnant

Le Canada : un allié puissant pour vos exportations



La **Corporation commerciale canadienne (CCC)** est une société d'État qui a pour mandat de faciliter le commerce international, en particulier sur les marchés publics. Agissant à titre de maître d'œuvre, la CCC signe les contrats d'exportation, fournit aux exportateurs un accès aux marchés et offre aux acheteurs la garantie du gouvernement en ce qui concerne l'exécution du contrat. La CCC aide également les exportateurs à obtenir auprès de sources commerciales le crédit d'exploitation nécessaire et met à leur disposition l'expertise qu'elle a acquise dans le domaine de l'impartition internationale, contre rémunération des services. En matière d'exportation, CCC est synonyme de crédibilité, confiance et contrats.

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

des fournisseurs canadiens et en les aidant à s'inscrire au programme.

Aérospatiale et défense — En tant qu'organisme de passation de contrats d'exportation du Canada, la CCC se spécialise dans la vente aux gouvernements et à d'autres acheteurs à l'extérieur du Canada. Elle est l'un des plus grands fournisseurs du département de la Défense des États-Unis et de la National Aeronautics and Space Administration (NASA).

Annnonce spéciale

Durant la tournée, M. Hugh O'Donnell, vice-président exécutif (Expansion des affaires et opérations) de la CCC, a signé un protocole d'entente avec M. Norman Betts, ministre d'Entreprises Nouveau-Brunswick, officialisant leur collaboration en vue d'aider les exportateurs néo-brunswickois à pénétrer les marchés internationaux.

La CCC et Entreprises Nouveau-Brunswick mettront en place des mécanismes favorisant des projets de collaboration pour aider les exportateurs canadiens à prendre de l'expansion sur les marchés internationaux. Parmi ces mesures figurent : des activités

voir page 4 — La CCC

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

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

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



Conférence Invest Northwest

Investir, c'est vital

Seattle, Washington — 10-11 mars 2003 — La deuxième conférence annuelle **Invest Northwest** mettra en évidence les nouveaux produits développés et les résultats de travaux de recherche très pointus effectués par une grappe d'entreprises concentrées dans la région du Nord-Ouest du Pacifique, c'est-à-dire dans les États de Washington et de l'Oregon et dans les provinces de la Colombie-Britannique et de l'Alberta.

Cette activité, qui réunit des entreprises canadiennes et américaines, est parrainée par la Washington Biotechnology and Biomedical Association, en collaboration avec BC Biotech, BioAlberta et la Oregon Biosciences Association. En tout, 87 sociétés, dont 28 canadiennes, se sont inscrites à la conférence pour présenter, à une assistance réunissant 500 investisseurs et intervenants de l'industrie, l'historique de leur entreprise et les résultats de leurs travaux de recherche les plus récents.

Entreprises canadiennes et américaines au rendez-vous

Le but de cette conférence est de permettre au nombre sans cesse croissant d'entreprises biotechnologiques et biomédicales établies dans le Nord-Ouest de la région du Pacifique de se faire connaître. À l'heure actuelle, la région compte quelque 320 entreprises biotechnologiques et biomédicales et présente toutes les caractéristiques d'une grappe industrielle promise à la réussite : on y trouve d'excellentes universités et des centres de recherche manifestement capables d'obtenir du financement à la recherche et de créer des entreprises en démarrage.

Les entreprises ouvertes et fermées qui présenteront des exposés à Invest North veulent nouer des contacts, former des alliances, établir des collaborations de recherche et, par dessus tout, attirer l'attention d'analystes de l'industrie et obtenir du financement d'entreprises de capital-risque, de banques d'investissement et de gestionnaires de fonds communs de placement.

La conférence permettra aux entreprises canadiennes, au même titre que leurs homologues américaines, de promouvoir leur société et leur stratégie de recherche. Invest Northwest présente un intérêt particulier pour les petites entreprises, d'une part parce qu'elle leur permet d'observer des sociétés établies et de rencontrer les investisseurs qui s'intéressent aux grandes entreprises et, d'autre part, parce qu'elle crée un climat favorable au réseautage.

Entreprises participantes

Plusieurs cadres de la société d'Edmonton **Isotechnika** participeront à Invest Northwest et profiteront de leur passage à Seattle pour rencontrer des investisseurs dans le cadre de rencontres pré-établies. Ils parleront aux investisseurs de leur médicament vedette, qui sert à prévenir le rejet après une greffe d'organe et à soigner les maladies auto-immunes comme la polyarthrite rhumatoïde et le psoriasis. **Isotechnika** a conclu une entente de recherche et de codéveloppement avec la société Roche.

Les représentants de la société vancouveroise **Angiotech Pharmaceuticals** feront le point sur leur stent à élution de médicaments et présenteront d'autres développements dans le domaine médicaments-instruments médicaux. Les représentants de la société vancouveroise **Xenon Genetics**, entreprise ayant identifié, au monde, le plus de gènes responsables de maladies et validés cliniquement, travaille au développement de thérapies médicamenteuses pour le traitement de maladies cardiovasculaires, métaboliques et neurologiques. **NeuroMed**, qui elle aussi a pignon sur rue à Vancouver, a récemment ouvert un bureau à San Francisco et est à préparer de nouveaux programmes pour la prochaine génération de médicaments contre la douleur chronique, l'anxiété et l'épilepsie.

La société **ID Biomedical**, qui a des bureaux à Seattle et à Vancouver, développe actuellement des vaccins sous-unité pour prévenir diverses maladies, dont celles causées par le streptocoque A, et un vaccin antigrippal administré par voie nasale. La société **Stressgen Biotechnologies**, qui

a des bureaux à Victoria et à San Diego, se concentre sur le développement et la commercialisation d'immunothérapies novatrices faisant appel à la protéine du stress pour un large éventail de virus et de cancers connexes. **SemBioSys Genetics**, de Calgary, travaille dans la biotechnologie végétale et s'apprête à appliquer sa technologie de corps gras végétaux et d'oléosine pour produire, à coût avantageux, des protéines recombinantes.

D'autres entreprises seront choisies par le comité de sélection et la liste finale des 70 participants sera affichée à : www.investnorthwest.org Parmi les conférenciers invités du déjeuner figurent M. Mark Edwards, de la société **Recombinant Capital**, et M. Jay Hagen, de la société Amgen, qui parleront des meilleures pratiques dans les domaines des alliances, des fusions et des acquisitions. Il y aura aussi, à l'heure du midi, une table ronde d'investisseurs qui sera dirigée par M. Rod Ferguson, de JP Morgan Partners.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Jane Shaw, agent de promotion commerciale, consulat général du Canada à Seattle, tél. : **(206) 770-4081**, courriel : jane.shaw@dfait-maeci.gc.ca 🌟

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

La CCC — suite de la page 2

de commercialisation, de la formation, un programme de partage de renseignements; et un programme pour le développement des produits et des services. Enfin, dans le cadre du protocole, il a été prévu qu'un agent d'Entreprises Nouveau-Brunswick serait détaché, au besoin, près la CCC.

Pour plus de renseignements sur la façon de mettre tout le poids du Canada au service de vos exportations, communiquer avec la CCC, tél. : **1-800-748-8191**, internet : www.ccc.ca 🌟

De succès en succès : après Paris, Montréal!

Le Canada à la table d'hôte remporte l'or à SIAL

Le **Salon International de l'Alimentation (SIAL)**, tenu à Paris en octobre dernier, a accueilli une participation canadienne particulièrement importante, avec 41 entreprises regroupées au sein du plus grand pavillon national canadien jamais construit à SIAL. Couvrant le secteur des aliments et des boissons, 5,240 exposants venus de 98 pays ont attiré plus de 135,000 visiteurs professionnels, dont la moitié de l'étranger.

Le Secrétaire d'État (Amérique latine, Afrique et Francophonie), M. Denis Paradis, qui représentait le Ministre de l'Agriculture et de l'Agro-alimentaire, M. Lyle Vanclief, a notamment déclaré que SIAL était « une vitrine de choix qui permettait de présenter les dernières innovations en matière de produits agro-alimentaires. »

Deux entreprises canadiennes y ont particulièrement attiré l'attention. D'un côté, **Loblaws Brands Ltd.** a reçu le « Global Sial d'Or » pour sa dinde demie-déossée, farcie aux canneberges et facile à trancher — la première fois qu'un produit canadien se méritait un tel honneur! De l'autre, **La Face Cachée de la Pomme** et son cidre de glace « Neige » a été sélectionné comme produit nouveau dans la section

« Tendances et Innovations ».

Par ailleurs, le chef du Fairmont-Château Frontenac de Québec, M. Jean Soulard, a



L'ambassadeur du Canada en France, M. Raymond Chrétien (à gauche), avec le ministre français de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires rurales, M. Hervé Gaymard, à l'ouverture officielle du Pavillon canadien à SIAL 2002, à Paris.

mis en valeur, de façon exceptionnelle, les produits canadiens, qui ont fait le régal tant des visiteurs au pavillon du Canada que des participants à l'activité de réseautage organisée pour les exposants canadiens et les principaux acheteurs internationaux.

C'est également à l'occasion de SIAL qu'a été lancé le projet-pilote de « Boutique

canadienne en France ». Ce projet vise à positionner un certain nombre de produits canadiens dans la grande surface alimentaire française. Jusqu'ici, 120 produits de 27 sociétés ont été pré-sélectionnés et présentés à cette occasion.

EUROPE

Le Salon avait aussi permis aux sociétés canadiennes de rencontrer individuellement les quelque 30 délégués et agents commerciaux venus des missions canadiennes de l'Europe, du Maghreb et du Moyen-Orient, pour discuter des régions et des marchés qui les intéressaient.

Le pavillon du Canada était toujours très achalandé, au grand bonheur des exposants canadiens qui faisaient découvrir aux nombreux visiteurs les produits qu'ils avaient à offrir. D'ailleurs, selon les données préliminaires, on estime que les ventes canadiennes sur place se sont élevées à quelque 2 millions de dollars, tandis que celles prévues au cours des 12 mois après SIAL devraient atteindre près de 10 millions de dollars.

Voilà qui est de bon augure pour le prochain rendez-vous, soit SIAL-Montréal, qui aura lieu du 2 au 4 avril 2003 dans la grande métropole canadienne. 🌟

SIAL Montréal 2003

MONTRÉAL — 2-4 avril 2003 — **SIAL** est le lieu de rencontre incontournable des professionnels de l'alimentation, des boissons, des vins et spiritueux en Amérique du Nord. On s'attend à y accueillir 800 exposants (680 en 2001) venant de 50 pays (40 en 2001) ainsi que 15 000 visiteurs (12 500 en 2001).

Plus d'une cinquantaine de spécialistes du Service des délégués commerciaux du MAECI, venant des quatre coins du monde, seront là pour discuter avec les entreprises canadiennes des débouchés qui s'offrent sur leurs marchés. Les rencontres se tiendront dans le cadre du **Café Export** qui aura lieu le jeudi **3 avril** de **7h30** à **10h00**.

voir page 7 — SIAL

Branchez-vous!

ITU Telecom World 2003

GENÈVE, SUISSE — 12-18 octobre 2003 — **ITU Telecom World 2003** est le plus important événement et celui qui s'impose dans le domaine des télécommunications. Les exposants auront l'occasion de présenter leurs technologies et leurs services de pointe dans le domaine des télécommunications, des technologies de l'information et des loisirs audiovisuels à plus de 200 000 visiteurs professionnels.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et Industrie Canada vous invitent à exposer

dans le pavillon du Canada. Les exposants auront aussi accès à un salon, à un centre de télécommunications, une salle de presse et à des salles de réunion.

Pour tout renseignement, cliquer sur www.dfait-maeci.gc.ca/trade/missions/oltm/menu-fr.asp ou communiquer avec M^{me} Ouafâa Douab, Industrie Canada, tél. : **(613) 990-4216**, courriel : douab.ouafaa@ic.gc.ca ou M^{me} Louise Giguère, MAECI, tél. : **(613) 996-1892**, courriel : louise.giguere@dfait-maeci.gc.ca 🌟

Un menu accueillant vous attend en Chine

B EIJING, CHINE — 4-6 mars 2003 — Le Canada participera en force, avec l'appui de l'ambassade à Beijing, au salon des aliments et de l'accueil (**Food and Hospitality China 2003, FHC Beijing 2003**) qui portera sur les aliments, les boissons, l'accueil, les services d'alimentation, la boulangerie et la pâtisserie, et les industries de détail.

Fondé en 1994 à Shanghai, c'est le plus important salon annuel des aliments et de l'accueil pour toute la Chine. Fort de

cette importance, FHC Beijing 2003 offre directement accès aux marchés en pleine expansion de l'accueil et de détail dans le Nord de la Chine. En effet, il s'agit là d'une région à croissance rapide grâce à une économie locale prospère et à la hausse du revenu des consommateurs. Par ailleurs, suite à l'accès de la Chine à

l'Organisation mondiale du commerce et la décision d'accorder les Jeux olympiques d'été de 2008 à Beijing, la



ville elle-même ainsi que la région qui l'entoure ne manqueront pas de créer des débouchés encore plus attrayants.

Pour tout renseignement sur le marché et les débouchés, communiquer avec M. Gordon Parsons, conseiller (Commercial), ambassade du Canada à Beijing, courriel : gordon.parsons@dfait-maeci.gc.ca ou avec M. Brandon Geithner, délégué commercial, MAECI, courriel : brandon.geithner@dfait-maeci.gc.ca

Pour des détails sur FHC Beijing 2003, cliquer sur www.fhcbeijing.com

Pour réserver un espace dans le pavillon du Canada à FHC Beijing 2003, communiquer avec M^{me} Anne Heath, UNILINK, tél. : **(613) 549-0404**, téléc. : **(613) 549-2528**, courriel : ah@unilinkfairs.com 🌟

Hiroshima — suite de la page 1

région (dont le PIB s'élevait à 370 milliards de dollars environ en 2001) est comparable à celle de la Belgique. Cela dit, la superficie de Chugoku correspond à 3,4 % seulement de celle de la Colombie-Britannique.

Par ailleurs, le coût des affaires dans la région est généralement inférieur à ce qu'il est à Tokyo ou à Osaka, soit de 30 à 40 % inférieur pour la main-d'œuvre, la location d'entrepôts ou de centres de distribution et l'achat de terrains.

En outre, étant de plus en plus conscientes de la nécessité de promouvoir les atouts commerciaux de la région, les administrations ont mis en place diverses mesures pour faciliter l'implantation d'entreprises étrangères sur leur territoire. La ville d'Hiroshima (1,1 million d'habitants, 3 millions pour la préfecture) a engagé un Canadien qui parle le japonais et l'anglais pour faciliter les échanges avec les entreprises canadiennes. (Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Chris Keeffe, superviseur, Promotion des affaires avec les entreprises étrangères, Hiroshima, tél. : **(011-81-82) 504-2241**, téléc. : **(011-81-82) 504-2259**, courriel : keeffe@city.hiroshima.jp)

En septembre 2000, l'ambassade du Canada à Tokyo ouvrait un bureau de

commerce à Hiroshima, lui confiant le mandat d'aider les entreprises canadiennes à exploiter les débouchés offerts par la ville et à y établir des partenariats avec des entreprises japonaises. Au nombre des autres objectifs, citons : approfondir les connaissances du Canada sur Hiroshima, faire connaître les capacités des sociétés canadiennes aux entreprises de la ville, explorer les possibilités d'investissement réciproque, et organiser diverses activités, par exemple, des ateliers ainsi que des missions et des foires commerciales.

Débouchés extraordinaires

Au cours des deux dernières années, plusieurs entreprises d'Hiroshima ont noué de solides liens avec des sociétés canadiennes. Deux contrats ont été signés dans le domaine de la biotechnologie. La ville d'Hiroshima et l'Organisation japonaise pour le commerce extérieur (JETRO) ont accompagné, l'automne dernier, les dirigeants de cinq sociétés de biotechnologie et de technologie environnementale dans le cadre d'une mission à Montréal, au terme de laquelle ont été entamées de sérieuses négociations visant des ententes de partage de technologies et d'exporta-



tion de technologies canadiennes vers Hiroshima.

D'autres ententes ont été conclues entre entrepreneurs en construction, aérospatiale, importateurs de produits alimentaires et magasins de vêtements, témoignant de la richesse des débouchés qui s'y s'offre.

Du **7 au 9 février 2003**, les fabricants canadiens d'appareils fonctionnels pourront présenter leurs produits et leurs organes de promotion au stand du Canada à l'occasion de la **foire commerciale de Chugoku-Shikoku**, qui attirera des acheteurs de tout l'Ouest du Japon.

Des débouchés lucratifs existent dans cette région pour les entreprises qui sont prêtes à y investir temps et argent. Si ce marché vous intéresse, la Section commerciale du consulat honoraire du Canada à Hiroshima et la ville pourront vous fournir information et assistance.

Pour plus de renseignements, joindre M. Scott McKeeman, agent commercial, Bureau du consul honoraire du Canada à Hiroshima, tél. ou téléc. : **(011-81-82) 211-0505**, courriel : ctohiroshima@gol.com internet : www.infoexport.gc.ca/ie-fr/OfficeSelection.jsp?cid=515 🌟

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Cap sur le Japon ».)

Le logiciel sera à l'honneur à Guadalajara et Monterrey

GUADALAJARA ET MONTERREY, MEXIQUE — 17-20 février 2003 — Les consulats du Canada à Guadalajara et Monterrey organiseront une mission commerciale pour des sociétés canadiennes du secteur du logiciel. L'objectif est d'abord de présenter les sociétés canadiennes à des acheteurs et distributeurs éventuels, en plus d'offrir de l'information sur le marché dans les deux plus grandes villes à l'extérieur de Mexico.

Les technologies de l'information (TI) au Mexique représentent un marché de l'ordre de 9 milliards de dollars. De ces revenus, environ 1 milliard de dollars sont attribuables à l'acquisition de licences et 3 milliards de dollars aux services. Malgré un ralentissement de la croissance économique, les acquisitions des TI dans les grandes sociétés

démontrent un taux de croissance soutenu dans son ensemble avec 5,2 % dans le secteur financier et 5,1 % pour les sociétés de distribution.

La mission commerciale permettra aux sociétés canadiennes d'identifier des occasions d'affaires et de parfaire leur connaissance du marché. Le point saillant de l'activité sera les rencontres individuelles organisées avec des acheteurs et des distributeurs éventuels dans les deux villes. En outre, le programme de colloques et de réseautage permettra de mieux comprendre les forces du marché et de rencontrer les gens d'affaires.

Pour plus d'information ou pour s'inscrire, communiquer avec M. Gilles Tassé, MAECI, tél. : **(613) 944-0699**, courriel : gilles.tasse@dfait-maeci.gc.ca 🌟

SIAL Montréal 2003 — suite de la page 5

Il y aura aussi des conférenciers qui parleront de sujets d'intérêt et expliqueront les enjeux et les réalités de leurs secteurs respectifs. Les sujets traités comprennent : les règles canadiennes en matière de salubrité; la raison pour laquelle KPMG considère le Canada comme le meilleur endroit au monde où investir; et le programme C-TPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism) par le Service des douanes des États-Unis.

Pour tout renseignement ou pour

s'inscrire à ces événements, communiquer par courriel à infocafeexport@agr.gc.ca ou par téléphone au **(514) 283-3815**, **poste 513**. Les places étant restreintes, une pré-inscription est obligatoire. La priorité sera accordée aux exposants sur la base « premier arrivé, premier servi. »

Pour renseignement sur SIAL, cliquer sur www.sialmontreal.com Pour consulter les études de marchés du MAECI sur l'agriculture, les aliments et les boissons, cliquer sur www.infoexport.gc.ca 🌟

INDE : VISITES MULTISECTORIELLES

DELHI, MUMBAI et BANGALORE, INDE — 5-13 février 2003 — Le Conseil de commerce Canada-Inde (CCCI) et Ontario Exports Inc. organisent une mission infrastructure et transports au salon **India Infrastructure Show**. La délégation de l'Ontario sera dirigée par le ministre des Entreprises, des Opportunités et de l'Innovation, M. Jim Flaherty, et le CCCI par M. Roy MacLaren.

Au même moment, M. Arthur Carty, président du Conseil national de recherches du Canada (CNRC), ainsi que des scientifiques de haut niveau des instituts de recherches du CNRC, seront à New Delhi. Il prendra la parole à **Biotech India 2003 (5-8 février)**. Le groupe se rendra aussi à Bangalore et à Mumbai où M. Carty s'adressera à la **National Association of Software and Service Companies Conference (11-14 février)**. Tout en rehaussant l'expertise canadienne en R et D, leur visite permettra de promouvoir les liens entre les instituts canadiens et indiens quant aux programmes futurs de collaboration en matière de science et de technologie.

Pour tout renseignement, communiquer avec le CCCI, tél. : **(416) 214-5947 poste 21**, courriel : info@canada-indiabusiness.ca internet: www.canada-indiabusiness.ca 🌟

Libre-échange Canada-Costa Rica : feu vert

Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, et le ministre costaricien du Commerce extérieur, M. Alberto Trejos, ont procédé à un échange de notes, marquant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica. Les ministres se sont rencontrés le 1^{er} novembre, lors d'une réunion bilatérale à Quito, en Équateur, en marge de la réunion ministérielle de la Zone de libre-échange des Amériques.

« Les exportateurs canadiens pourront profiter de cet accord, a affirmé M. Pettigrew. L'accord confère un accès équilibré au marché et offre des avantages considérables aux deux pays vers une collaboration accrue pour l'avenir. »

L'accord, signé en avril 2001, donne un meilleur accès au marché costaricien pour le poisson, les produits du papier, les pièces d'automobile, les matières plastiques, le bois et les produits agricoles canadiens. Il réduira aussi la bureaucratie et les formalités frontalières pour les Canadiens qui font des affaires au Costa Rica. Le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et le Costa Rica a atteint 250 millions de dollars en 2001.

Pour tenir compte des différences quant à la taille et au niveau de développement des deux économies, le Canada libéralisera son marché plus rapidement que le Costa Rica. Par exemple, sur le plan de l'accès au marché, le Costa Rica éliminera sur-le-champ

voir page 8 — Le Costa-Rica

Calendrier des événements

AGRICULTURE, ALIMENTS ET BOISSONS

AUKLAND, NOUVELLE-ZÉLANDE — 24-26 août 2003 — Le **New Zealand National Hospitality Show** (salon national de l'industrie de l'accueil de Nouvelle-Zélande) est la plus importante manifestation commerciale de Nouvelle-Zélande dans le domaine de la restauration et de l'industrie de l'accueil. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Pierre-André Cusson, délégué commercial, bureau commercial du gouvernement canadien à Auckland, tél. : **(011-64-9) 309-3690**, courriel : **pierre-andre.cusson@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.nationalhospitality.co.nz**

CONSTRUCTION

SYDNEY, AUSTRALIE — 25-28 mai 2003 — **Designbuild** est le plus important salon du bâtiment en Australie. Y assistent 17 500 concepteurs, constructeurs, architectes, promoteurs, ingénieurs, marchands et décideurs importants. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Robert Grison, directeur des opérations, Canadian Export Development Inc. (CED), tél. : **(613) 825-9916**, téléc. : **(613) 825-7108**, courriel : **cced@sympatico.ca**

Océans (Technologies des)

TRONDHEIM, NORVÈGE — 12-15 août 2003 — **Aqua Nor 2003** est une foire commerciale internationale d'aquiculture

qui porte sur l'équipement et les services. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Rick Stephenson, conseiller commercial, ambassade du Canada à Oslo, tél. : **(011-47) 2299-5300**, téléc. : **(011-47) 2299-5301**, courriel : **rick.stephenson@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.aqua-nor.com**

TIC

NANJING, CHINE — 9-12 avril 2003 — Le **China International Electronic Information Technology Fair 2003** est le premier salon que le gouvernement de la Chine organise sur les technologies de l'information. **Pour plus de renseignements**, cliquer sur **www.ITchinaexpo.com** 🌟

Exposition d'échantillons au Guatemala

VILLE DE GUATEMALA, GUATEMALA — 4-7 février 2003 — Suite au succès qu'a connu l'exposition d'échantillons en novembre 2001, la Section des affaires commerciales de l'ambassade du Canada au Guatemala envisage d'en tenir une autre sur quatre secteurs prioritaires du pays, à savoir l'environnement, l'agriculture, les aliments et boissons et la construction.

L'exposition vise avant tout à appuyer les entreprises canadiennes qui veulent lancer leurs produits, technologies ou services sur le marché guatémaltèque.

L'accès est gratuit pour les entreprises. Pour participer, envoyer simplement 25 exemplaires de vos catalogues, brochures ou disques compacts à l'ambassade du Canada au Guatemala, comme suit : Sección Comercial, Embajada de Canada, 13 Calle 8-44,

Zona 10, Plaza Edyma, Nivel 8, Ciudad de Guatemala 01010, Guatemala, C. A.

Il est par ailleurs recommandé d'annexer aux brochures, catalogues et disques compacts une carte d'affaires ou une courte note sur laquelle figure le nom d'une personne-ressource. On peut aussi envoyer des échantillons, des affiches et des documents publicitaires. Il y aura un présentoir pour les échantillons, plusieurs ordinateurs pour les disques compacts et un téléviseur pour y projeter des films vidéos.

Pour plus d'information, communiquer avec M^{me} Christine Luttmann, agente de commerce, ambassade du Canada au Guatemala, tél. : **(011-502) 333-6102**, courriel : **gtmla-td@dfait-maeci.gc.ca**, internet : **www.dfait-maeci.gc.ca/guatemala/** 🌟

Le Costa Rica

— suite de la page 7

les droits de douane pour 67 % de ses lignes tarifaires; pour le reste des produits, l'élimination s'étendra sur 14 ans. Le Canada accordera dès maintenant un accès en franchise de droit pour 86 % de ses lignes tarifaires, l'élimination des droits de douane pour le reste des produits devant se faire sur une période de 8 ans seulement.

Des accords distincts entre le Canada et le Costa Rica sur la coopération en environnement et travail sont entrés en vigueur le 1^{er} novembre. Ils garantissent le respect des lois dans ces domaines, un élément essentiel de la prospérité économique qui accompagne la libéralisation du commerce.

Pour plus d'information, voir le site internet **www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/Costa_Rica-f.asp** 🌟

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

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