



*Contre vents et marées*

## Japon : le défi de Nagoya

### Dans ce numéro

- 2 Ventes à la GSA avec l'aide de la CCC
- 3 Malgré la distance ...
- 4 Échanges transfrontières 2003 : partenariats dans l'industrie médicale
- 5 L'essor des nouveaux adhérents à l'UE  
Programme Renaissance Europe de l'Est
- 6 La Chine adopte une nouvelle règle de certification obligatoire
- 7 Semaine de la technologie canadienne au Pérou : une réussite
- 8 Foires et missions commerciales

**D**emandez aux Canadiens quels sont les trois grands centres économiques du Japon, et la plupart mentionneront Tokyo en premier, cela va de soi. Certains placeront Osaka, qui se trouve au cœur de la région de Kansai et la deuxième ville la plus peuplée du pays, au deuxième rang. Mais quelle ville occupe alors la troisième position? La plupart seront sans doute surpris d'apprendre que Nagoya est la troisième grande agglomération urbaine du Japon.

Nagoya se situe au centre de la région de Chubu, plaque tournante de la fabrication de produits de haute technologie, où se trouvent les sièges de grandes sociétés industrielles comme Toyota Motor Corporation, de fabricants affiliés comme Denso et Aishin Seiki, et du leader de l'aérospatiale Kawasaki Heavy Industries, sans compter de nombreux autres fabricants non affiliés des industries de l'automobile, de l'aérospatiale et des technologies de pointe.

*voir page 6 — Nagoya*



La ville Nagoya

Photo : Ville de Nagoya

Supplément  
FEMMES CHEFS D'ENTREPRISES  
À LA CONQUÊTE DES MARCHÉS  
INTERNATIONAUX  
(voir l'encart)

## Le secteur agricole de l'Inde est en plein essor

L'Inde est la quatrième économie au monde par son PIB en parité de pouvoir d'achat. Aussi, les débouchés sont-ils abondants pour les entreprises canadiennes dans cette économie diversifiée, en particulier dans les domaines de l'agriculture et de l'agro-

alimentaire. En 2001, la valeur des exportations agricoles canadiennes à destination de l'Inde a dépassé 200 millions de dollars, chiffre qui représente environ le tiers de toutes nos ventes à ce pays.

*voir page 7 — Le secteur*

Un marché de 25 milliards à votre portée grâce à la CCC

## Le point sur les marchés du gouvernement américain

**O**rgane central d'approvisionnement du gouvernement américain, la GSA (General Services Administration) a pour mandat de faciliter les achats qu'effectuent chaque année les ministères et organismes fédéraux, qui s'élèvent à plusieurs milliards de dollars. Les entreprises canadiennes peuvent se tailler une part de ce marché de 25 milliards de dollars US en s'inscrivant comme fournisseurs qualifiés de la GSA dans le cadre de son programme de listes pour les marchés à commandes (GSA Schedules Program).

Pour vendre ses produits ou ses services à la GSA, il faut figurer sur sa liste de fournisseurs. Bien qu'il soit possible de présenter une demande d'inscription sans aide, bon nombre d'entreprises préfèrent retenir les services d'un consultant pour les aider à présenter leur proposition. La présentation d'une proposition conforme aux exigences de la GSA peut en effet s'avérer une tâche ardue pour quiconque n'est pas familier avec le programme. C'est ici que la **Corporation commerciale canadienne (CCC)** peut rendre de précieux services.

La CCC se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers. Elle est déjà l'un des plus importants fournisseurs du département américain de la défense et de la NASA (National Aeronautics and Space Administration), mais elle a élargi son champ d'activité pour y inclure le volet civil du gouvernement américain par l'entremise du programme de listes de la GSA. La CCC collabore avec le Washington Management Group et la Coalition for Government Procurement (CGP), groupe sans but lucratif dont le siège est à Washington, pour offrir aux entreprises canadiennes désireuses s'inscrire auprès de la GSA un service rentable basé sur une connaissance approfondie du marché. Elle les aide en outre à maximiser leur potentiel de ventes en les renseignant sur les débouchés présents et futurs.

### Services offerts par la CCC pour l'obtention de contrats auprès de la GSA

La CCC offre un programme à double volet pour aider les exportateurs canadiens à tirer parti des débouchés disponibles dans le cadre du programme de la GSA. Les entreprises qui franchissent avec succès la première étape sont automatiquement admises à la seconde.

**Première étape : avant l'adjudication du contrat** — présentation d'une proposition à la GSA (18 000 dollars)

**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**

La première étape consiste à appuyer les démarches de l'exportateur canadien désireux de décrocher un contrat d'offres à commandes dans le cadre du programme de la GSA. Les services offerts à ce stage comprennent la prestation de conseils sur la proposition de l'entreprise et l'examen de cette dernière par des spécialistes, en l'occurrence les consultants de Washington, ainsi que des conseils au sujet des discussions avec la GSA et de la négociation des prix. Le coût indiqué s'applique à la présentation d'une proposition pour une des catégories de la GSA.

**Seconde étape : après l'adjudication du contrat** — services de marketing pendant cinq ans (2 500 dollars par année)

La seconde étape est obligatoire pour toute entreprise qui a franchi avec succès la première étape et qui est inscrite auprès de la GSA. Ces frais comprennent la cotisation annuelle de 1 500 dollars à la CGP. Celle-ci offre des services de renseignements sur les marchés et de mise en contact à ses membres (plus de 350), qui sont tous inscrits auprès de la GSA et qui ensemble représentent environ la moitié de la valeur des contrats passés par la GSA.

*voir page 4 — Services*

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**  
Site web :  
**www.infoexport.gc.ca/canadexport**

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

*CanadExport* est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

*CanadExport* est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec *CanadExport* au **(613) 992-7114**. Pour la version courriel, consulter l'adresse internet de *CanadExport* ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

*CanadExport* (BCS)  
Ministère des Affaires étrangères et  
du Commerce international  
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2  
**ISSN 0823-3349**

CanadExport

# DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

## INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... à portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en direct et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

## Malgré la distance ...

Grâce au Délégué commercial virtuel, il est dorénavant plus facile de tirer parti des services offerts par nos agents en poste dans 140 villes à l'étranger : aperçu du potentiel de marché, recherche de contacts clés, renseignements concernant les visites, information sur les entreprises locales, rencontres personnelles et dépannage.

C'est simple : il vous suffit de cliquer sur l'un des services présentés dans la fenêtre *Commander un service personnalisé* et d'indiquer clairement vos besoins dans le formulaire de courriel. Le système traitera votre demande immédiatement et la fera parvenir au délégué commercial sur votre marché cible. Vous recevrez un accusé de réception de votre demande dans les cinq jours ouvrables suivants.

En vous inscrivant pour obtenir un Délégué commercial virtuel, vous fournissez de l'information sur votre entreprise. Cette information mise à la disposition des délégués commerciaux leur permet de vous offrir de meilleurs services personnalisés lorsque vous faites une demande de service.

**Inscrivez-vous pour obtenir un Délégué commercial virtuel dès aujourd'hui! Et tirez parti de nos services personnalisés ... malgré la distance.**



Pour en savoir davantage sur ce service, consultez les prochains numéros de CanadExport.

Pour obtenir de plus amples informations sur le Délégué commercial virtuel ou pour vous y inscrire, visitez :

Échanges transfrontières 2003 en préparation

# Partenariats dans l'industrie médicale

**N** IAGARA-ON-THE-LAKE (ONTARIO) — Le 25 mai 2003 — L'initiative Échanges transfrontières encourage la collaboration canado-américaine au sein de l'industrie médicale depuis 1996. Plus de 100 fabricants, entreprises de services et instituts de recherche des deux côtés de la frontière y participent chaque année pour établir des contacts, prendre connaissance des nouveaux règlements et surtout trouver des partenaires pour la vente de leurs produits et services ailleurs dans le monde. Plusieurs alliances ont été conclues au fil des années, notamment entre **Pharmax**, une entreprise de Toronto, et STS DuoTek, située à Rochester (New York).

## Aperçu du marché

L'industrie de la fabrication médicale se compose d'entreprises qui se consacrent aux activités de recherche et développement et à la fabrication de produits servant à la prévention, au diagnostic, au traitement et à la guérison de maladies. Elle se divise en deux grandes catégories : instruments médicaux et produits pharmaceutiques.

Un « corridor médical » dynamique s'installe aujourd'hui dans une région qui s'étend de Toronto jusqu'à Buffalo et Rochester, dans l'État de New York — un bassin où on dénombre plus de 800 entreprises qui se consacrent à la recherche et à la fabrication de produits pharmaceutiques et biotechnologiques et emploient 250 000 personnes. Avec ses 7,8 millions d'habitants, cette région est, en termes de densité démographique, la troisième en Amérique du Nord, après les villes de New York et

de Los Angeles. Dans un rapport intitulé *The Regional Economy of Upstate New York*, publié à l'automne 2002, la Federal Reserve Bank of New York estime que la région du nord de l'État (upstate New York) est un acteur de premier plan dans la fabrication médicale aux États-Unis : si elle formait un État distinct au sein de la fédération américaine, cette région occuperait le huitième rang aux États-Unis pour ce qui est des emplois liés à la fabrication et à la fourniture d'instruments médicaux, et le onzième pour ce qui est des emplois dans le secteur pharmaceutique.

Des 50 plus grandes sociétés pharmaceutiques au monde, 19 ont leur siège mondial ou national dans les États de New York ou du New Jersey. Les entreprises situées dans le nord de l'État de New York et la Pennsylvanie occidentale veulent collaborer avec des homologues canadiennes et sont en quête d'alliances stratégiques qui leur permettront d'étendre leur action à travers le monde. Les travaux de recherche portent essentiellement sur les outils permettant de mettre au point de nouveaux médicaments, les instruments médicaux et de diagnostic, les stratégies thérapeutiques pour le traitement des troubles neurologiques, le génie tissulaire et la fabrication d'organes, la médecine régénérative et l'oncologie.

La fabrication médicale est une industrie à forte intensité technologique, payante et porteuse d'un avenir prometteur. Le nord de l'État de New York joue un rôle important et diversifié au sein de cette industrie, car il se spécialise dans la fabrication à la fois d'instruments médicaux et de produits pharmaceutiques. Cette région occupe une position particulièrement solide pour ce qui est des instruments médicaux, et constitue l'un des principaux centres de cette industrie aux États-Unis.

## Au menu...

L'initiative est coparrainée par le consulat général du Canada à Buffalo, l'Association of Ontario Medical Manufacturers (AOMM),

la Health Care Industries Association of Upstate New York, Ontario Export Inc. et la société Empire State Corporation. Le programme, qui dure toute la journée, comprend des thèmes tels que les nouvelles tendances de la vente et de l'achat de produits médicaux, le bioterrorisme, le marché de la population vieillissante et les transferts binationaux de technologie médicale. Il y aura également un atelier des PDG sur les défis à relever au cours des prochaines années et une séance d'information sur la réglementation, qui sera donnée par l'agence américaine de réglementation des aliments et des médicaments (Food and Drug Administration).

**Pour plus de détails**, communiquer avec M<sup>me</sup> Mary Mokka, agent d'expansion des affaires, consulat général du Canada à Buffalo, tél. : **(716) 858-9556**, courriel : **mary.mokka@dfait-maeci.gc.ca** ou visiter le site web de l'AOMM, à **www.aommcanada.com/cbe** ✨

## Services de la CCC

— suite de la page 2

Étant donné que la GSA encourage les entreprises qui figurent sur ses listes à former équipe, l'adhésion à la CGP est le moyen le plus efficace de rencontrer d'autres entreprises agréées et de former des partenariats avec elles. L'obtention d'un contrat d'offres à commandes auprès de la GSA ne représente qu'une étape du processus que doit suivre l'entreprise désireuse de réussir sur ce marché. Il est tout aussi important de se servir de ce contrat pour faire connaître ses produits et ses services aux acheteurs de l'administration fédérale américaine. L'adhésion à la CGP vous facilitera grandement la tâche au moment de vendre vos produits et vos services.

**Pour plus de renseignements** au sujet des formulaires de demande et des modalités de paiement et pour savoir comment vous pouvez compter sur l'appui du Canada pour réaliser vos ventes à l'exportation grâce à la CCC, rendez-vous à l'adresse suivante : **www.ccc.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**

## Une ère nouvelle en Europe centrale

# L'essor des nouveaux adhérents à l'UE

**A**u début de décembre 2002, les trois délégués commerciaux principaux des ambassades du Canada à Budapest, Prague et Varsovie, ainsi que le représentant d'Exportation et développement Canada (EDC) en poste à Varsovie, ont animé des séances d'information qui ont eu lieu à Ottawa, Montréal, Toronto, Windsor, Saskatoon, Calgary et Vancouver, attirant quelque 1 100 participants. En collaboration avec EDC, les trois missions d'Europe centrale ont mis en marche une stratégie de promotion régionale au lieu d'une approche centrée sur des marchés nationaux.

Les séminaires visaient quatre objectifs principaux : montrer que l'Europe centrale est un marché attrayant pour les exportateurs canadiens; rehausser le profil de la région dans son ensemble au Canada; rencontrer les exportateurs des secteurs prioritaires (produits alimentaires et agricoles, environnement, construction, transports et industrie automobile, technologies de l'information et des communications); et inviter les exportateurs canadiens déjà présents dans un pays d'Europe centrale, en même temps que les organisations qui les appuient, à élargir leurs horizons et à examiner les débouchés qui s'offrent ailleurs dans la région.

### Débouchés

L'adhésion à l'Union européenne (UE), en mai 2004, de pays tels que la Pologne, la Hongrie, la République tchèque, la Slovaquie et la Slovénie — un marché de quelque 65 millions de consommateurs — offrira aux entreprises canadiennes présentes dans la région un tremplin donnant accès à ce qui deviendra alors la plus vaste zone de libre-échange au monde. Les séminaires ont par ailleurs permis de souligner que l'Europe centrale peut aussi servir de porte d'entrée vers l'Europe de l'Est et les Balkans.

Il existe d'excellents débouchés en Europe centrale pour les exportateurs et investisseurs

canadiens désireux de pénétrer de nouveaux marchés locaux à partir d'une base située dans la région. De façon générale, la croissance moyenne y a été plus forte ces dernières années que dans les autres pays européens. L'UE prévoit une progression impressionnante de 4 % en 2003 et 2004, soit la plus forte de toutes les régions du monde.



L'Europe centrale a également bénéficié, au cours des cinq dernières années, d'un volume important d'investissements étrangers directs. Grâce à ces facteurs positifs, il s'est créé un environnement dans lequel on planifie aujourd'hui des projets attrayants dans toutes les sphères de l'activité industrielle, et les entreprises canadiennes se trouvent dans une excellente position pour tirer parti de ces développements. Par ailleurs, tout exportateur ou investisseur canadien déjà présent dans l'UE peut désormais chercher des débouchés supplémentaires

rendus possibles par l'adhésion de nouveaux pays.

### Pleins feux sur l'avenir

Les réactions des participants aux séminaires indiquent que bon nombre d'entre eux se proposent d'exploiter les nouvelles occasions qui s'offrent en Europe centrale. Un participant a déclaré : « J'ai pu faire d'excellents contacts, et j'ai l'intention de communiquer avec les personnes qui ont fait des exposés ». Cette tournée d'information a également montré que les entreprises canadiennes ont aujourd'hui une connaissance plus nuancée de l'Europe centrale et que la perception qu'elles en ont évolué. Il ne s'agit plus d'une région en phase de transition, mais bien d'une région qui offre d'excellentes perspectives dans un environnement commercial évolué et à faible risque, où les concurrents sont relativement peu nombreux (du moins pour l'instant).

**Pour plus de détails**, consulter les sections consacrées à Varsovie, Budapest et Prague sur le site web du Service des délégués commerciaux ([www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)) ou communiquer avec Pierre Boucley, délégué commercial, Direction des pays baltes, de l'Europe centrale et de la Méditerranée orientale/MAECI, tél. : **(613) 992-1449**, téléc. : **(613) 995-8756**, courriel : [pierre.boucley@dfait-maeci.gc.ca](mailto:pierre.boucley@dfait-maeci.gc.ca) 🇨🇦

## Vous voulez investir en Europe centrale et en Europe de l'Est?

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) peut vous aider. Le programme **Renaissance Europe de l'Est (REE)** administré par l'ACDI vise à apporter son soutien aux entreprises canadiennes qui désirent investir dans les pays d'Europe centrale et orientale pour promouvoir une croissance économique durable.

En plus d'appuyer la création de co-entreprises et de filiales, le programme REE cofinance des études de viabilité en vue d'analyser tous les facteurs susceptibles de contribuer à la mise en place d'une entreprise rentable. Le programme cofinance également la formation du personnel de la nouvelle entreprise. En défrayant une partie des coûts, le programme aide à réduire certains des risques liés aux investissements des entreprises.

L'investissement dans les pays de l'Europe centrale et orientale permet aux entreprises canadiennes d'avoir accès à de nouveaux marchés et à une main-d'œuvre qualifiée. Huit pays de cette région se préparent à faire leur entrée dans l'Union européenne en 2004. Le programme REE peut être la porte d'entrée des investisseurs canadiens qui souhaitent se développer et prospérer dans l'Union européenne.

Vous pouvez **obtenir plus de détails** au sujet du programme REE en composant le **(819) 956-8343**, numéro sans frais au Canada : **(1-800) 230-6349**, téléc. : **(819) 994-1208**, internet : [www.acdi-cida.gc.ca/ree](http://www.acdi-cida.gc.ca/ree) 🇨🇦

Nouvelles règles pour les exportateurs

# La certification obligatoire chinoise



La Chine a mis en place des règlements relatifs à une nouvelle marque de certification obligatoire des produits, la certification obligatoire chinoise (CCC). Ces nouvelles règles, qui doivent entrer en vigueur en mai 2003, couvrent 132 produits en tout. À partir du 1<sup>er</sup> mai 2003, la marque de certification obligatoire devra être nécessairement obtenue pour ces produits avant d'être importés en Chine ou d'en être exportés.



La nouvelle marque remplace la CCEE (symbole d'assurance qualité pour les produits faits en Chine) et la marque CCIB (symbole d'assurance qualité pour les produits importés). Le régime de la CCC permettra de normaliser les règlements techniques, les marques de certification et les grilles tarifaires des produits chinois et

des produits importés. Ces modifications résultent de l'engagement pris par la Chine de se conformer à l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur les obstacles techniques au commerce.

Les entreprises canadiennes qui exportent vers la Chine les produits visés sont invitées à se préparer à se conformer au nouveau système et à prendre les mesures nécessaires pour obtenir la marque CCC. Pour obtenir une marque CCC, consulter le site web du China Quality Certification Center : [www.cqc.com.cn/index-e.htm](http://www.cqc.com.cn/index-e.htm)

En plus des coûts de la demande, de l'inspection des produits et des étiquettes, les exportateurs devront également payer les frais des inspections de travail et des inspections annuelles. Les entreprises qui demandent une marque CCC doivent fournir à l'organe d'inspection une liste

détaillée du matériel de production, de l'outillage d'essai et des principaux composants des produits exportés vers la Chine.

L'administration de la certification et de l'accréditation de la République populaire de Chine (CNCA), l'autorité chinoise chargée de gérer le nouveau système d'accréditation CCC, a indiqué que des organes d'inspection étrangers pourraient être chargés des inspections d'essai et des inspections de travail.

**Pour plus de renseignements** sur ces modifications, communiquer avec M. Eric Pelletier, délégué commercial, Direction de la Chine et de la Mongolie, MAECI, tél. : (613) 996-7177, courriel : [eric.pelletier@dfait-maeci.gc.ca](mailto:eric.pelletier@dfait-maeci.gc.ca) ou avec Pierre Pyun, délégué commercial, ambassade du Canada à Beijing, tél. : (011-86-10) 6532-3536, courriel : [pierre.pyun@dfait-maeci.gc.ca](mailto:pierre.pyun@dfait-maeci.gc.ca)

(Pour en savoir davantage sur les catégories de produits visées par les nouveaux règlements, consulter la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport); cliquer sur la rubrique « Pleins feux sur la Chine et Hong Kong ».)

## Nagoya

— suite de la page 1

Avec un produit intérieur brut global de plus de 600 milliards de dollars et un revenu par habitant qui compte parmi les plus élevés au monde, la région de Chubu pourrait devenir membre du G7 si c'était un pays indépendant.

Ces éléments positifs sont toutefois masqués par la déprime des prévisions économiques qui émanent du Japon. L'économie de Chubu a réussi à rester stable dans la conjoncture actuelle. Étant axé sur les industries de l'automobile et de l'aérospatiale, où la concurrence est féroce, le secteur de la fabrication a toujours dû adopter des pratiques de production à haut rendement et des structures organisationnelles légères.



### Le marché agroalimentaire de Chubu

On évalue le marché agroalimentaire de la région à plus de 40 milliards de dollars par année. La désintégration des systèmes traditionnels d'importation et de distribution causée par la dérégulation du marché et la morosité de la conjoncture offre aux exportateurs canadiens de produits alimentaires (aliments transformés, produits de la mer et produits de la viande, notamment) d'excellents débouchés dans le domaine des services alimentaires et du détail.

### Le marché des matériaux de construction de Chubu

La région de Chubu représente environ 9 % des mises en chantier de logements du Japon, ce qui s'est traduit par 103 500 nouveaux domiciles en 2001. Ce chiffre est en diminution de 4,7 % par rapport à 2000, mais il correspond à la tendance nationale.

Dans la région de Chubu, en particulier dans la zone de Nagoya, les maisons à charpente en bois représentent 12 % des nouveaux logements, alors que la moyenne nationale est de 10 % seulement.

**Pour plus de renseignements** sur les débouchés offerts par la région de Chubu, communiquer avec M. Charles Gardner (secteur agroalimentaire), agent commercial, consulat du Canada à Nagoya, courriel : [charles.gardner@dfait-maeci.gc.ca](mailto:charles.gardner@dfait-maeci.gc.ca) ou avec M. Naoki Makino (matériaux de construction), agent commercial, courriel : [naoki.makino@dfait-maeci.gc.ca](mailto:naoki.makino@dfait-maeci.gc.ca) On peut également joindre ces deux personnes par téléphone à (011-81-52) 972-0450, par télécopieur à (011-81-52) 972-0453 ou par courrier électronique à [nagoya@dfait-maeci.gc.ca](mailto:nagoya@dfait-maeci.gc.ca) Sites web : [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca) ou [www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka/](http://www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka/)

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

## Haute technologie en haute altitude

# La Semaine de la technologie canadienne au Pérou : une réussite

**E**n novembre dernier, l'ambassade du Canada à Lima organisait la **Semaine de la technologie canadienne**, mission multisectorielle destinée à aider les entreprises canadiennes à trouver des partenaires au Pérou.

Trente entreprises canadiennes représentant cinq secteurs de la technologie ont pris part à cette mission; c'était là une des plus importantes délégations canadiennes à avoir participé à une mission technologique au Pérou. Les représentants des firmes canadiennes ont fait d'excellents

exposés sur leurs produits et services, et ont rencontré plusieurs distributeurs éventuels ainsi que des clients clés.

Au cours de la même semaine s'est également tenue la première « table ronde sur la connectivité », organisée par l'ambassade canadienne et Industrie Canada. Cette rencontre réunissait les principaux acteurs du secteur de la connectivité du Pérou. Plusieurs chefs d'entreprise et hauts fonctionnaires ont participé aux colloques sectoriels. Le fait que plusieurs contrats pourraient éventuellement être conclus par les entreprises canadiennes, conjugué à la réussite exceptionnelle de la table ronde, pourrait

servir de point de départ pour la création d'un groupe de travail informel Canada-Pérou sur la connectivité — une initiative qui pourrait ouvrir le marché péruvien à ces entreprises.

Pays à économie de marché, le Pérou est en plein essor et présente un potentiel considérable pour les entreprises canadiennes. Les conditions favorables accordées aux investisseurs étrangers ont contribué à créer un climat d'affaires dynamique et ouvert, et la rigueur dont fait preuve le gouvernement actuel en matière de gestion financière fait en sorte que la croissance de l'économie péruvienne est parmi les plus rapides dans la région.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec M<sup>me</sup> Katia Rivadeneyra, agent commercial, ambassade du Canada à Lima, tél. : **(011-511) 444-4015**, poste **3356**, téléc. : **(011-511) 444-4347**, courriel : **katia.rivadeneyra@dfait-maeci.gc.ca** ou **lima-td@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.infoexport.gc.ca/pe** 🌟

## Le secteur agricole de l'Inde

— suite de la page 1

### Aperçu du marché

L'Inde est un gros importateur de produits agricoles, notamment de légumineuses à grains (pois verts et jaunes, pois chiches et lentilles). Parmi les autres principaux produits importés régulièrement, mentionnons les huiles alimentaires, les noix-cajou et autres noix, les fruits, la laine et la soie, le bois et les produits ligneux, ainsi que le coton brut. Quand la production nationale est insuffisante, l'Inde importe aussi du blé, du riz, du sucre et du coton.

Les catégories suivantes sont au nombre de celles où la croissance devrait s'accroître : jus de fruits, céréales, fruits frais, confiseries, produits laitiers, boissons alcoolisées et non alcoolisées, poissons et fruits de mer, porc. Il existe également des débouchés dans la mise en place d'infrastructures pour la manutention, l'entreposage et le transport de céréales en vrac, ainsi que de chaînes frigorifiques pour la conservation des cultures horticoles.

La plupart des grandes multinationales alimentaires étant désormais implantées

en Inde, la demande d'aliments prêts à manger va en augmentant. Selon une étude récente de McKinsey & Co., le chiffre d'affaires du secteur indien de la transformation des aliments devrait plus que doubler d'ici à 2005, pour passer de son niveau actuel de 20 milliards de dollars américains à plus de 50 milliards.

### Suppression des obstacles à la croissance

En 1991, l'Inde a engagé des réformes visant à réduire les droits de douane, dont certains atteignaient jusqu'à 300 %, de sorte qu'ils ne dépassaient pas 40 % en 1998. Les taux de droits et de taxes ont été simplifiés et abaissés considérablement, et la roupie a été rendue partiellement convertible. En outre, les règlements et les mécanismes d'approbation — y compris un bon nombre de restrictions à l'importation — ont été éliminés ou simplifiés, et certains secteurs ont été ouverts à l'investissement étranger direct. Le 1<sup>er</sup> avril 2001, toutes les restrictions

quantitatives encore en vigueur ont été levées.

**Pour plus de renseignements** sur l'Inde, y compris une information détaillée sur les marchés, visiter le site web du MAECI : **www.dfait-maeci.gc.ca** ou communiquer avec :

- M. James Gilmour, délégué commercial, Direction de l'Asie du Sud, MAECI, tél. : **(613) 944-1342**, courriel : **james.gilmour@dfait-maeci.gc.ca**
- M. Ram Gupta, conseiller principal (Affaires commerciales), haut-commissariat du Canada à New Delhi, courriel : **ram.gupta@dfait-maeci.gc.ca**
- M. Apurva Mehta, conseiller (Affaires commerciales), consulat du Canada à Mumbai, courriel : **mehta.apurva@dfait-maeci.gc.ca**
- M. Gurbans Sobti, conseiller (Affaires commerciales), Bureau du haut-commissariat du Canada à Chandigarh, courriel : **sobtichc@glide.net.in**
- M. Blair Gowan, agent de développement des marchés, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : **(613) 759-7524**, courriel : **gowanb@agr.gc.ca** 🌟

# Calendrier des événements

## PRODUITS DE CONSOMMATION

**MANAMA, BAHRÉÏN** — 15-18 avril 2003 — **Homestyle 2003** est la foire internationale de la décoration intérieure, de l'ameublement et des appareils électroménagers. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M<sup>me</sup> Rasha Serry, agent de commerce, ambassade du Canada à Riyad, tél. : **(011-966-1) 488-2288**, poste **3359**, téléc. : **(011-966-1) 488-0137**, courriel : **rasha.serry@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.homestyle.com.bh**

## INDUSTRIES DE LA SANTÉ

**TÉHÉRAN, IRAN** — 25-29 mai 2003 — **Iran Med 2003** est le huitième salon international consacré au matériel médical, dentaire et pharmaceutique et à l'équipement de laboratoire. Le dernier salon a attiré plus de 70 000 visiteurs représentant 650 grandes entreprises médicales et pharmaceutiques, dont 250 entreprises internationales. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Majid Bagherzadeh, agent de commerce, ambassade du Canada à Téhéran, tél. : **(011-98-21) 873-2623/6**, téléc. : **(011-98-21) 875-7057**, internet : **www.infoexport.gc.ca**

## MÉTAUX, MINÉRAUX ET TECHNOLOGIES CONNEXES

**BELO HORIZONTE, BRÉSIL** — 23-26 septembre 2003 — Soyez présent au pavillon du Canada à **Exposibram 2003**, foire consacrée au matériel et aux services miniers. Cette exposition en est aujourd'hui à sa dixième année. Exposibram 2002 a attiré plus de 27 000 visiteurs. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Francis Bourqui, Association canadienne des exportateurs d'équipement et services

miniers, tél. : **(905) 513-0046**, courriel : **bourqui@camese.org**

## INDUSTRIE DE L'ENVIRONNEMENT

**BANGKOK, THAÏLANDE** — 24-27 juillet 2003 — **Entech/Pollutech Asia**, exposition internationale consacrée aux technologies de protection de l'environnement et de lutte contre la pollution, est la plus ancienne foire de Thaïlande; elle est aujourd'hui assortie de salons connexes, à savoir Lab Tech, Water Asia et Cleantech. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Patcharin Jedsadajin, CMP Media, tél. : **(011-662) 642-6911**, téléc. : **(011-662) 642-6919**, courriel : **patcharin@cmphailand**, internet : **www.cmphailand.com** ou encore avec M. Surin Thanalerktul, agent de commerce,

ambassade du Canada à Bangkok, tél. : **(011-662) 636-0560**, poste **3356**, téléc. : **(011-662) 636-0568**, courriel : **bngkk-td@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.bangkok.gc.ca**

**BANGKOK, THAÏLANDE** — 2-4 octobre 2003 — **Aquatec Asia 2003** est la principale foire de la technologie, des produits et des services liés à l'eau en Asie. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Sanit Karunyavanij, Bangkok Rai, tél. : **(011-662) 960-0141**, téléc. : **(011-662) 960-0140**, courriel : **aquatec@bkkrai.com** internet : **www.aquatec-asia.com** ou avec M. Surin Thanalerktul, agent de commerce, ambassade du Canada à Bangkok, tél. : **(011-662) 636-0560**, poste **3356**, téléc. : **(011-662) 636-0568**, courriel : **bngkk-td@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.bangkok.gc.ca** 🌟

## SALON DE L'EAU DU MOYEN-ORIENT

**MANAMA, BAHRÉÏN** — 6-8 octobre 2003 — **Water Middle East 2003** est l'un des plus prestigieux salons de l'eau au Moyen-Orient. On y présente un très large éventail de technologies, produits et services reliés à l'eau.

Pour participer au salon, certaines entreprises peuvent avoir droit à une aide financière du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME). Les entreprises admissibles peuvent se voir rembourser jusqu'à 50 % de leurs frais de voyage, de location d'un stand, etc. **Pour plus de renseignements** sur le PDME, rendez-vous à : **www.infoexport.gc.ca/pemd/menu-f.asp**

**Pour plus de renseignements** ou **pour participer** au salon, communiquer avec M<sup>me</sup> Amy Schur, UNILINK, représentante du Canada au salon, tél. : **(613) 549-0404**, téléc. : **(613) 549-2528**, courriel : **ah@unilinkfairs.com**

**Pour obtenir de l'information** sur ce marché, communiquer avec M. Mike Lazaruk, délégué commercial, ambassade du Canada en Arabie saoudite, tél. : **(011-966-1) 488-2288**, poste **3353**, téléc. : **(011-966-1) 488-0137**, courriel : **michael.lazaruk@dfait-maeci.gc.ca** ou encore avec M. Maher Abou-Guendia, délégué commercial principal, MAECI, tél. : **(613) 944-5984**, téléc. : **(613) 944-7431**, courriel : **maher.abou-guendia@dfait-maeci.gc.ca** internet (salon) : **www.water-middle-east.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** 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