



Réduire le risque avec l'AMGI

L'investissement privé dans les pays en développement

Dans ce numéro

- 2 À la découverte des Amériques avec la CCC
- 3 Page personnalisée du Délégué commercial virtuel
- 4 Le capital-risque dans la région des trois États
- 5 L'environnement : un bon marché au Japon
- On tourne! Filmart 2003 à Hong Kong
- 7 Nouvelles commerciales
- 8 Foires et missions commerciales/Au calendrier

Les entreprises canadiennes qui souhaitent réduire les risques non commerciaux que peuvent comporter leurs projets d'investissement dans des pays en développement peuvent avoir recours à l'**Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI)**. Les garanties offertes par l'AMGI ont aidé des entreprises, grandes et petites, et sont un catalyseur important pour offrir des avantages économiques, sociaux et environnementaux aux pays qui en ont le plus besoin.

Ayant son siège à Washington (DC), l'AMGI a été fondée en 1988, en tant que membre du Groupe de la Banque mondiale, pour favoriser l'investissement étranger direct dans les économies émergentes en vue d'améliorer la vie des gens et de réduire la pauvreté. L'Agence remplit son mandat en offrant des assurances (garanties) politiques aux investisseurs et aux prêteurs et en aidant les pays en développement à attirer et à conserver l'investissement privé.

voir page 7 — L'AMGI

Médias numériques : bonne mission

L'Europe accueille bien les femmes entrepreneures

Vol. 21, n° 8
1^{er} mai 2003



Rappel : certification
obligatoire pour des
exportations en Chine
(voir p. 7)



De gauche à droite : M^{me} Diane Williamson, Digital Wizards Inc.; M^{me} Robin Gardiner-Poncía, Etraffic Solutions Inc.; M. Brian Young, vice-consul, consulat du Canada à Munich; M^{me} Kirstin Simmons, B.C. New Media; M^{me} Julia Walden, Borden Street Productions; M^{me} Claudia Seeber, agente commerciale, ambassade du Canada à Berlin; M^{me} Natalia Usselman, Idea Bureau; M. Albert Galpin, MAECI; M. Jon Scott, consul, consulat du Canada à Munich; M^{me} Mala Fuller, CBT Vision; M. Michel Bélanger, Industrie Canada; M^{me} Suzanne Bubic, Patrimoine canadien, et M^{me} Leila Boujnane et M. Paul Bloore d'Idée Inc.

voir l'article page 6 — Les femmes

À la découverte des Amériques avec la CCC

Une fois parachevée, la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) sera la plus grande zone du genre au monde. Ses 800 millions d'habitants comptent pour près du sixième de la population mondiale. De plus, son produit intérieur brut (PIB), d'environ 17 billions de dollars, représente plus du tiers de l'activité économique mondiale.

La ZLEA, qui permettra de resserrer les liens commerciaux entre le Canada, les États-Unis, le Mexique, le Chili et le Costa Rica, coexistera avec des accords conclus antérieurement, dont l'ALENA. Elle appor-

tera de nombreux avantages aux entreprises canadiennes, entre autres : abaissement des droits de douane, ouverture de débouchés dans les services et protection de l'investissement canadien.

Le chapitre sur les marchés publics est un élément important de la ZLEA. Son inclusion permettra une intensification de la concurrence et la réduction des barrières au commerce. Les exportateurs canadiens vont pouvoir accéder à des marchés qui, autrement, leur auraient peut-être été fermés. Et grâce à la réduction des obstacles au commerce, les entreprises vont bénéficier d'un processus d'approvisionnement plus simple et grandement amélioré.

À l'appui des efforts du Canada dans le développement de la ZLEA, la CCC (Corporation commerciale canadienne) poursuit actuellement des occasions avec des exportateurs canadiens dans divers pays des Caraïbes, en Amérique latine et du Nord (soit en Équateur, au Pérou, en République dominicaine et à Trinité-et-Tobago ainsi qu'au Mexique et à Panama).

La CCC travaille en étroite collaboration avec les délégués commerciaux en poste dans ces pays pour y identifier les principaux contacts, promouvoir la viabilité des sources d'approvisionnement canadiennes et soutenir des projets canadiens. Ainsi, la CCC travaille actuellement au développement d'un projet d'électrification au Pérou, à la construction d'un aéroport à Quito, en Équateur, à des programmes oncologiques à Trinité-et-Tobago, et enfin, à des projets d'aménagement résidentiel, à la construction d'un barrage hydro-électrique et à l'aménagement d'un aqueduc en République dominicaine.

Appui de la CCC

En 2002-2003, le volume d'affaires de la CCC en Amérique latine s'est élevé à quelque 150 millions de dollars. La CCC a eu des pourparlers avec divers gouvernements de la région et a signé des protocoles d'entente avec des organismes publics afin d'accroître le niveau des échanges entre les pays signataires et le Canada.

Le Canada : un allié puissant pour vos exportations



La CCC (Corporation commerciale canadienne) 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**

Pour le directeur des services de Promotion commerciale de la CCC, M. Tom DeWolf : « Ces marchés offrent un large éventail de débouchés aux exportateurs canadiens, et la CCC est très bien placée pour les aider. Les arrangements de gouvernement à gouvernement sont souvent la formule privilégiée sur de nombreux marchés. La CCC est l'agent du gouvernement du Canada, ce qui lui permet d'établir la crédibilité des projets aux yeux des acheteurs étrangers, en particulier dans les pays où la transparence constitue un facteur clé. »

La CCC est une société d'État qui appartient au gouvernement du Canada. Son mandat est de faciliter les ventes à l'exportation, en particulier auprès des gouvernements étrangers. Elle aide les entreprises canadiennes à décrocher, à des conditions avantageuses pour ces dernières, des marchés auprès des gouvernements étrangers en agissant à titre d'entrepreneur principal et en donnant la garantie du gouvernement du Canada quant à la réalisation du marché. De cette façon, la CCC met en jeu dans la transaction la crédibilité du gouvernement du Canada, ce qui accroît la compétitivité

voir page 4 — La CCC

Rédactrice en chef : vacant
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 internet : **www.dfait-maeci.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 par courriel, consulter l'adresse internet de *CanadExport* ci-dessus.

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

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

CanadExport

Êtes-vous une entreprise canadienne désirant des renseignements à jour sur les marchés d'exportation? Voulez-vous être tenue au courant des nouvelles occasions d'affaires dans votre secteur d'activités? Si vous avez répondu « oui » à ces questions, inscrivez-vous comme client du Service des délégués commerciaux du Canada et obtenez une page Web personnalisée.

Voici un modèle d'une

Page personnalisée du Délégué commercial virtuel

Rencontrer les délégués commerciaux

Le Délégué commercial virtuel affiche les coordonnées des délégués commerciaux responsables d'un secteur d'industrie particulier, au sein d'un marché particulier. À l'aide des onglets situés en haut de la page, les utilisateurs peuvent accéder rapidement à chacun de leurs marchés pour connaître les nouvelles, recueillir des renseignements sur le marché, déceler des occasions d'affaires ou préparer un voyage d'affaires à l'étranger.

Accéder à l'information sur le marché

Cette section contient les études de marché, les occasions d'affaires, les listes d'événements commerciaux et les nouvelles commerciales les plus récentes. Les utilisateurs peuvent choisir d'être avertis lorsque de nouveaux renseignements sont affichés.

Commander un service personnalisé

À l'aide de la section *Commander un service personnalisé*, les clients inscrits peuvent demander n'importe quel de nos six services de base. Par l'intermédiaire de cette technologie, le délégué commercial reçoit la demande directement à son bureau.

Personnaliser sa page

Le menu à gauche permet aux utilisateurs de personnaliser la mise en page, d'ajouter des liens et des contacts ou de stocker des études de marché pour consultation ultérieure. Les utilisateurs peuvent reconfigurer leur Délégué commercial virtuel en mettant à jour leur profil d'entreprise, en changeant leurs secteurs d'industrie, leurs marchés cibles et autres paramètres.

S'inscrire à des événements

Les utilisateurs peuvent s'inscrire en ligne à différents événements commerciaux, notamment à des missions commerciales, à des colloques portant sur les exportations et à des activités de sensibilisation au Canada et à l'étranger.

Pour en savoir davantage sur le Service des délégués commerciaux du Canada, ou pour obtenir votre Délégué commercial virtuel personnalisé, allez à

www.infoexport.gc.ca

Le capital-risque dans la région trois-États

Devant le nombre croissant de demandes d'information venant des entreprises canadiennes qui sont à la recherche de capital de risque, les responsables du Programme d'investissements du consulat général du Canada à New York ont terminé récemment la production d'un rapport sur l'état de l'industrie du capital-risque (CR) dans la région des trois États. Ce rapport présente une évaluation des tendances du marché et fournit des indications sur les débouchés et les défis qui attendent les entreprises canadiennes qui veulent courtiser les sociétés d'investissement en capital-risque de New York, du New Jersey et du Connecticut.

Le rapport contient des renseignements commerciaux essentiels pour les entreprises qui en sont à leur premier tour de financement institutionnel, ainsi que pour les entreprises qui en sont déjà aux tours subséquents (B, C, etc.). Outre un aperçu de l'industrie du CR, qui sera mis à jour tous les six mois, le rapport contient des stratégies d'accès aux marchés, des analyses de débouchés, une liste à jour des entreprises canadiennes ayant obtenu récemment du financement auprès d'investisseurs de la région des trois États, ainsi que des listes exhaustives d'adresses sur lesquelles figurent notamment des sociétés d'investissement en capital-risque et des tiers fournisseurs. On trouvera en annexe un exemple d'une entente de financement type, des explications sur la différence à établir entre le financement par capitaux propres et le financement par emprunt, des définitions des ressources types et un glossaire des termes utilisés couramment dans l'industrie.

Comme ailleurs aux États-Unis, les ententes conclues récemment dans la région des trois États sont des ententes de deuxième tour ou plus. On observe néanmoins des ententes de premier tour, mais elles sont désormais moins fréquentes et plus modestes en valeur. Tandis que les financements de premier tour sont moins fréquents en raison de la prudence dont font encore preuve les

sociétés d'investissement en capital-risque, environ 25 % des ententes dans la région des trois États sont du premier tour ou d'une étape antérieure. Les dernières tendances des investissements indiquent qu'il n'existe pas de préférence marquée pour un secteur en particulier, mais les secteurs de la biotechnologie et des télécommunications sont encore ceux qui reçoivent la plus grande part des investissements.

L'intérêt des investisseurs en capital-risque de la région des trois États pour des projets canadiens demeure inégal. Le rapport conclut que la plupart des sociétés d'investissement envisageront d'investir dans une société canadienne pour diverses raisons : similitude des marchés, diversification des investissements, expérience antérieure, bons contacts au Canada, degré d'avancement technologique du Canada et compétence de sa main-d'œuvre. Parmi les raisons invoquées pour le manque d'intérêt à l'égard des entreprises canadiennes, notons le mandat des sociétés d'investissement (projets aux États-Unis seulement), l'éloignement, une connaissance limitée du marché et le sentiment d'incertitude ou la crainte de se heurter à des obstacles sérieux.

Conseils stratégiques

Au delà des chiffres et des listes de ressources, le rapport offre un certain nombre de tuyaux aux entrepreneurs canadiens, p. ex. préparer une documentation complète, faire du réseautage, publicité stratégique, recours aux services d'un tiers, exploiter des contacts, mettre au point la présentation parfaite et démarche pragmatique.

La meilleure façon de prendre pied sur le marché très concurrentiel du CR dans la région des trois États est de se constituer des réseaux de manière proactive. Pour

cela, il faut bien connaître les principaux intervenants et les possibilités d'affaires. À cet égard, le rapport énumère les 20 plus grosses sociétés d'investissement en capital-risque, ainsi que divers intermédiaires tels que les tiers fournisseurs et les associations, et il présente un certain nombre de forums pour fins de réseautage.

Réseaux, réseaux, réseaux

Lorsqu'on veut cibler une société d'investissement en capital-risque, il est recommandé de discuter avec d'autres entrepreneurs qui ont reçu du financement de cette société. Mieux vous connaîtrez les habitudes de l'entreprise, plus vous aurez de chances d'aborder ses dirigeants pour leur faire connaître votre projet. Établir des liens dès maintenant pourrait vous assurer du financement dans l'avenir. Le réseautage vous permet en outre de prendre régulièrement le pouls du marché et de vous tenir au fait des possibilités de financement qui ne sont pas du domaine public.

Le rapport permet de mieux connaître l'industrie du capital-risque de la région des trois États et les divers problèmes auxquels se heurtent les entreprises canadiennes lorsqu'elles cherchent du financement dans cette région. Tandis que la conjoncture actuelle est particulièrement difficile, la région des trois États demeure une source importante de financement pour les entreprises canadiennes et elle devrait être prise en considération dans l'élaboration des stratégies de financement. Parmi des exemples d'ententes conclues récemment par des entreprises canadiennes dans la région des trois États, figurent : 10,4 millions de dollars US pour **BT Photonics** et 9 millions de dollars US pour **KLOCwork Inc.**, deux entreprises d'Ottawa.

Pour plus d'information, communiquer avec M. Robert Bult, agent des investissements, consulat général du Canada à New York, tél. : **(212) 596-1674**, courriel : **robert.bult@dfait-maeci.gc.ca** ✨

Au calendrier É.-U.

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

La CCC — suite de la page 2

des entreprises canadiennes, en particulier des PME, à l'échelle internationale.

Pour plus de renseignements ou pour savoir comment la CCC peut mettre le poids du Canada au service de vos exportations, cliquer sur : www.ccc.ca ✨

L'environnement : un bon marché au Japon

Au Japon, plus de 500 millions de tonnes de déchets sont déversés chaque année dans l'environnement. Vu que le territoire du Japon est petit et la forte densité de la population, l'incinération est devenue la méthode privilégiée d'élimination des déchets, une méthode qui est l'une des principales causes d'émissions de dioxines à travers le pays.

Reconnaissant la gravité des problèmes de santé liés aux dioxines, le Japon a fixé, en janvier 2000, des limites plus strictes pour contrôler les émissions et a pris davantage de mesures pour les faire respecter, l'objectif étant de réduire les émissions de dioxines, d'ici 2004, de 90 % par rapport aux niveaux de 1997.

Malgré des mesures législatives, cette contamination des sols et des nappes phréatiques s'aggrave à cause d'une mauvaise gestion des déchets et de leur

mise en décharge illégale. Le Japon compte actuellement plus de 440 000 sites qui doivent être testés pour déterminer l'existence d'une éventuelle contamination. Donc le marché éventuel que représente le nettoyage de ces sites est estimé à 611 milliards de dollars.

Plus de 500 milliards \$ seront investis dans le marché de l'environnement au Japon, d'ici 2010. Cette somme sera répartie comme suit : 60 % pour la gestion des déchets, 29 % pour la protection de l'eau, 9 % pour la protection de l'air et 2 % pour d'autres secteurs. D'ici 2025, ce marché devrait quadrupler de 200 milliards \$ à 800 milliards \$.

Débouchés

Il existe de nombreux débouchés pour les sociétés canadiennes qui se spécialisent dans : la restauration des sites; l'analyse, le suivi et la réduction des dioxines; la destruction des BPC et d'autres déchets

dangereux; les nouvelles technologies; le nettoyage des déversements de pétrole et comment prévenir les désastres écologiques. Près de 90 % du marché environnemental japonais porte sur l'équipement environnemental de pointe, l'incinération des déchets et le recyclage.

Les fabricants japonais adoptent les normes ISO 14000 plus rapidement que leurs homologues d'autres pays. Les entrepreneurs canadiens doivent donc s'attendre à ce que le coût de lancement résultant de la modification de l'équipement, des technologies, des systèmes et des pratiques commerciales soit élevé, car il est nécessaire de se conformer aux normes et aux règlements du Japon, ainsi que de satisfaire les besoins et les attentes des clients locaux.

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

Attention, on tourne!

Filmart 2003 à Hong Kong

HONG KONG — 25-27 juin 2003 — La 7^e édition annuelle de **Filmart (2003)** — le marché international du film et de la télévision de Hong Kong — est organisée par le Hong Kong Trade Development Council (HKTDC) (Conseil d'expansion du commerce de Hong Kong). Plus de 1 600 acheteurs venus d'une quarantaine de pays ont visité Filmart l'an dernier pour établir des relations d'affaires, créer des partenariats et partager les plus récentes informations sur le marché.

L'une des priorités du HKTDC en matière de promotion est de créer un partenariat entre des sociétés de Hong Kong, de la Chine continentale et de l'étranger. De même, Filmart 2003 vise à favoriser la coproduction avec Hong Kong, la République populaire de Chine et des pays étrangers. HKTDC offrira une remise spéciale pour susciter la participation des entreprises de commercialisation et du milieu du divertissement

numérique, des cinéastes indépendants, ainsi que des entreprises spécialisées dans les produits et les services liés à la cinématographie, comme les techniques de production et le matériel de tournage. L'organisateur offrira aussi un service de jumelage d'entreprises en ligne pour les délégués, afin de les aider à organiser des réunions avec d'éventuels partenaires commerciaux.

Lors de la visite d'Équipe Canada en 2001, le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a signé un protocole d'entente sur la coproduction de films et d'émissions de télévision entre le Canada et Hong Kong. Au cours des trois dernières années, l'Association canadienne de production de film et télévision (ACPFT) et le bureau du HKTDC de Toronto ont rencontré un succès certain à Filmart. Trois sociétés ont fait état de ventes de distribution de films, et un producteur de films

indépendant a conclu un accord de coproduction avec une société de production cinématographique de Hong Kong.

La présence de l'ACPFT au Filmart de Hong Kong a également reçu le soutien du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), et notamment de son Programme de développement des marchés d'exportation qui offre de l'aide aux associations commerciales qui cherchent à étendre leurs activités à l'étranger. Pour le Filmart 2003, l'ACPFT collaborera à nouveau avec le HKTDC pour offrir un soutien aux participants; elle pourra compter aussi sur la collaboration du MAECI et du consulat général du Canada à Hong Kong.

Pour plus d'information, communiquer avec M. Andrew Yui, directeur, HKTDC (bureau de Toronto), tél. : **(416) 366-3594**, téléc. : **(416) 366-1569**, courriel : **andrew.yui@tdc.org.hk** ou avec M^{me} Kitty Ko, agent commercial, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : **(011-852) 2847-7448**, téléc. : **(011-852) 2847-7441**, courriel : **Kitty.ko@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.hkfilmart.com** 🌟

Les femmes entrepreneures en Europe — suite de la page 1

Au début de février 2003, *Équipe Canada inc* a piloté en France et en Allemagne une mission commerciale réunissant des femmes entrepreneures exerçant leur activité dans les médias numériques. Organisée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), le ministère du Patrimoine canadien et Industrie Canada, la mission aura ouvert des portes pour les entreprises canadiennes sur le marché européen des médias numériques et aura permis de faire connaître les compétences du Canada dans ce secteur.

La mission, qui a commencé dans le corridor Lyon-Rhône et a pris fin à Munich, visait à accroître les débouchés à l'exportation en Europe pour les entreprises canadiennes spécialisées dans les médias numériques et à aider les femmes entrepreneures à développer leurs réseaux. Comme l'a précisé M. Albert Galpin, directeur adjoint, Direction de la promotion des arts et des industries culturelles, au MAECI : « Un autre de nos objectifs était d'amener les entrepreneures à réfléchir un petit peu à leur industrie. Qui sont les intervenants et que font-ils? L'industrie est très variée : apprentissage en ligne, jeux en ligne, divertissements éducatifs et ainsi de suite. »

La parole aux participantes

Pour M^{me} Julia Walden, de **Borden Street Productions Inc.** (Toronto) : « On a atteint les deux objectifs de la mission. Je dirais

même que les résultats de la mission ont dépassé nos espérances. Les possibilités de réseautage étaient merveilleuses. D'ailleurs, certaines d'entre nous nous sommes réunies à Toronto. Et nous avons bien l'intention de rester en contact. » M^{me} Walden note avoir déjà eu l'occasion de recommander à l'un de ses clients le produit d'une des participantes à la mission et avoir reçu une demande de complément d'information d'une entreprise allemande.



De dire M^{me} Robin Gardiner-Poncica de **Etraffic Solutions Inc.**, de Vancouver, société spécialisée dans l'apprentissage en ligne : « Si vous avez un produit ou un service unique ou novateur, il ne manquera pas d'attirer l'attention. ». Quant à l'utilité de la mission : « J'ai établi des alliances avec des entreprises, et dans les domaines de la recherche et des produits. Ces alliances ont pour effet d'étendre nos marchés. La synergie née de la collaboration entre le MAECI, Patrimoine canadien et Industrie Canada a eu des retombées immédiates pour mon entreprise! »

« Maintenant j'ai une bien meilleure idée des marchés français et allemand » a pour sa part affirmé M^{me} Diane Williamson, propriétaire de la société de production de London, **Digital Wizards Inc.**, « et je suis maintenant en mesure de concevoir des propositions d'affaires pour ces marchés.

Les entreprises allemandes et françaises semblent vraiment désireuses de faire des affaires avec nous! »

Regard sur l'avenir

Compte tenu du succès qu'a remporté la mission, l'avenir du secteur canadien des médias numériques semble extrêmement prometteur. D'affirmer M. Galpin : « C'est la première fois qu'une mission semblable est organisée dans le secteur des industries culturelles, et très certainement dans les médias numériques. Tout a très bien fonctionné, alors pourquoi ne pas continuer dans cette voie? Dans trois mois, nous allons effectuer des suivis auprès des participantes pour déterminer les filons qu'elles ont exploités et pour faire le point avec elles. »

Bien que cette mission n'ait pas encore permis de conclure des marchés rapportant des millions de dollars, elle aura certainement donné de l'allant aux entrepreneures canadiennes en médias numériques et leur aura permis de mieux se faire connaître en Europe.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Michel Bélanger, Direction des technologies de l'information et des communications, Industrie Canada, tél. : **(613) 954-4803**, téléc. : **(613) 990-3858**, courriel : **belanger.michel@ic.gc.ca** ou avec M. Albert Galpin, directeur adjoint, Direction de la promotion des arts et des industries culturelles, MAECI, tél. : **(613) 944-7009**, téléc. : **(613) 992-5965**, courriel : **albert.galpin@dfait-maeci.gc.ca** ou enfin, avec M^{me} Suzanne Bubic, agente commerciale principale, Patrimoine canadien, tél. : **(819) 956-9769**, téléc. : **(819) 953-5367**, courriel : **suzanne_bubic@pch.gc.ca** 🌟

Un salon aux vertus guérissantes

PADOUE, ITALIE — 4-6 juin 2003 — Le consulat général du Canada à Milan organise une mission d'entreprises pharmaceutiques et biotechnologiques canadiennes à **BIONOVA**, le seul salon de la biotechnologie en Italie.

BIONOVA, qui cette année fête son troisième anniversaire, n'a pas, depuis sa

création, cessé de grandir et de s'internationaliser. De nombreuses entreprises italiennes et internationales s'y sont déjà inscrites — Genzyme, Amgen, Roche, Glaxo SmithKline, pour n'en nommer que quelques-unes.

Les entreprises pharmaceutiques et biotechnologiques canadiennes qui prendront part à la mission pourront présenter leurs

affiches et documentation au stand du Canada. Elles auront aussi l'occasion de rencontrer des exposants et des visiteurs italiens et étrangers, et pourront présenter leurs technologies à l'atelier du Canada, qui se tiendra dans la matinée du **5 juin**.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Sandra Marchesi, agent de promotion commerciale, consulat général du Canada à Milan, tél. : **(011-39-02) 6758-3351**, téléc. : **(011-39-02) 6758-3900**, courriel : **sandra.marchesi@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.canada.it** 🌟

L'AMGI dans les pays en développement — suite de la page 1

Tout citoyen d'un pays membre de l'AMGI peut faire une demande de garantie d'investissement dans n'importe quel pays membre en développement. L'AMGI a actuellement 160 membres, dont le Canada. Les garanties données à des investisseurs canadiens représentent actuellement 5,4 % de la valeur brute du portefeuille de l'AMGI, part qui est la septième en importance parmi les pays investisseurs et que l'AMGI espère augmenter.

Les garanties réduisent le risque

Les garanties de l'AMGI peuvent assurer une protection jusqu'à concurrence de 200 millions de dollars par projet et plus, par le moyen de la co-assurance et de la ré-assurance, le capital étant protégé à 90 % et les titres de créance, jusqu'à 95 %. Les garanties de l'AMGI offrent une protection contre les risques non commerciaux d'inconvertibilité des monnaies et de non-transfert des devises, de rupture de contrat, d'expropriation, ainsi que de guerre, de terrorisme et de désobéissance civile.

En tant qu'institution de développement, l'AMGI offre une large gamme de services d'aide technique. Les entreprises canadiennes peuvent avoir accès à toute une variété de renseignements sur les possibilités d'investissement, à des profils de secteurs et à des guides des affaires par le moyen des services d'information en ligne de l'AMGI sur l'investissement : l'Investment Promotion Network (www.ipanet.net), le PrivatizationLink

(www.privatizationlink.com), le PrivatizationLink Russia (www.russia.privatizationlink.org) et le FDI Xchange (centre d'échange sur l'IED) (www.fdiexchange.com).

Collaboration avec EDC

L'AMGI a des ententes de collaboration avec de nombreuses agences de crédit à l'exportation — dont Exportation et développement Canada (EDC) — en vue d'assurer avec elles le soutien financier de certains projets et de réduire encore plus les risques. En 1996, l'AMGI a consenti une protection de 45 millions de dollars américains en réassurance à EDC pour l'investissement de **Cameco Corporation** dans la mine d'or de Kumtor, au Kirghizistan.

L'AMGI peut aider les entreprises de toutes tailles, y compris les petites et moyennes (PME). La **Banque Scotia, Cambior Inc., Banff Resources** et **Barrick Gold Corporation**, société torontoise qui est un chef de file international de l'extraction de l'or, sont d'autres entreprises canadiennes pour lesquelles l'AMGI a fourni des garanties. En fait, la garantie de 172 millions de dollars américains fournie par l'AMGI à Barrick et à ses investisseurs en 1999 — pour le développement minier de Bulyanhulu (district de Kahama), dans le nord-ouest de la Tanzanie, d'une valeur de 280 millions de dollars américains — est la plus importante que l'Agence ait fournie jusqu'à maintenant pour un projet en Afrique. Le projet est coassuré par EDC.

Extraction de l'or sans risque

« En tant que partenaires dans le financement de la mine de Bulyanhulu, l'AMGI et EDC ont apporté leur expérience internationale et leur professionnalisme dans la transaction, de même que l'assurance contre le risque politique », dit le vice-président principal et directeur financier de Barrick, M. Jamie Sokalsky. « Maintenant, après plus de trois ans, nous pouvons constater que ce soutien donne des résultats sous forme d'avantages sociaux et économiques durables pour la Tanzanie. »

Le projet Barrick, soutenu par l'AMGI et EDC, a directement créé 1 000 emplois permanents pour l'exploitation des installations, et encore 600 postes de contractuels. Souvent les projets soutenus par l'AMGI contribuent à améliorer des éléments d'infrastructure comme les routes, la distribution d'électricité, les hôpitaux, les écoles et les aqueducs.

Les entreprises qui souhaitent demander une garantie de l'AMGI devraient communiquer avec l'Agence tôt dans le cycle de développement du projet afin de s'assurer qu'elles sont admissibles. On peut avoir accès à la demande préliminaire gratuitement, en ligne, à www.ipanet.net/garantees/index.cfm.

Pour plus de renseignements sur l'AMGI, joindre Mme Federica dal Bono, agent des relations avec les entreprises, tél. : (202) 458-9292, téléc. : (202) 522-0316, courriel : fdalbono@worldbank.org ou M. Stéphane Charbonneau, Directeur, Bureau de Liaison avec les Institutions financières internationales, ambassade du Canada à Washington, tél. : (202) 682-7719, téléc. : (202) 682-7789, courriel : FIWashington@dfait-maeci.gc.ca ✨

Nouvelle réglementation pour exportateurs

Marque de certification des produits obligatoire en Chine

La Chine a mis en place des règlements relatifs à une nouvelle marque obligatoire de certification des produits, la certification obligatoire chinoise (CCC). Ces nouvelles règles, qui doivent entrer en vigueur le 1^{er} mai



2003, couvrent 132 produits en tout. Donc il faudra nécessairement obtenir la marque de certification obligatoire pour ces produits avant qu'ils ne puissent être importés en Chine ou en être exportés.

Pour plus d'information ou pour savoir si vous avez besoin de la marque CCC, communiquer avec la Direction de la Chine, MAECI, courriel : pcm@dfait-maeci.gc.ca ✨

(On trouvera la version intégrale et la liste des catégories de produits à www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport dans la rubrique « Pleins feux sur la Chine et Hong Kong ».)

Forum-affaires au Mexique

MEXICO, MEXIQUE — 4-6 juin 2003 — Les entreprises canadiennes sont invitées à assister au sixième **Forum des affaires annuel**, qui comprendra des conférences, ateliers et rencontres entre gens d'affaires et des occasions d'explorer plusieurs possibilités d'investissement.

Le forum sera axé sur les secteurs des articles-cadeaux, des fruits et légumes frais, des aliments transformés et des boissons. Il a pour but de faciliter l'établissement de relations d'affaires entre les entrepreneurs hispaniques au Canada et aux États-Unis et leurs homologues au Mexique. Il vise en outre à faire connaître aux entrepreneurs mexicains les débouchés offerts sur les marchés américain et canadien.

L'or noir jaillit

MANAMA, BAHRÉÏN — 9-12 juin 2003 — **MEOS 2003**, 13^e foire-conférence du Moyen-Orient sur le pétrole et le gaz, qui devait avoir lieu en mars 2003, a été reportée au mois de juin. Toutes les inscriptions déjà reçues resteront valides.

Pour plus de renseignements sur comment participer au pavillon du Canada, communiquer avec M^{me} Anne Heath, d'Unilink, tél. : **(613) 549-0404**, téléc. : **(613) 549-2528**, courriel : **ah@unilinkfairs.com** Pour présenter des catalogues au stand de l'ambassade du Canada, communiquer avec M. Imad Arafat, agent de commerce, ambassade du Canada à Riyadh, tél. : **(011-966-1) 488-2288**, poste **3360**, téléc. : **(011-966-1) 488-0137**, courriel : **imad.arafat@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.aeminfo.com.bh/meos2003/index.htm** 🌟

Les entreprises qui désirent organiser des rencontres de gens d'affaires devraient communiquer avec le consulat du Mexique le plus près ou avec les bureaux commerciaux mexicains de BANCOMEXT. La date limite d'inscription est le **16 mai 2003**.

Pour plus de renseignements, joindre M. Arturo Hauser Veytia, BANCOMEXT, tél. : **(514) 287-0899/ 287-1669**, téléc. : **(514) 287-1844**, courriel : **aahuser@bancomext.gob.mx** 🌟

TORONTO — 2 juin 2003 — **Forum des affaires balte** — **Pour renseignements**, communiquer avec M^{me} Tammy Ames, MAECI, tél. : **(613) 996-7107**, téléc. : **(613) 995-8756**, courriel : **tammy.ames@dfait-maeci.gc.ca**

MONTRÉAL — 5 juin 2003 — **Forum des affaires lithuanien** — **Pour renseignements**, communiquer avec l'ambassade de Lituanie, tél. : **(613) 567-5458**, téléc. : **(613) 567-5315**, courriel : **zelnienne@storm.ca** 🌟

Le Mexique ouvre ses mines

ACAPULCO, MEXIQUE — 23-25 octobre 2003 — **Expo Minería** est l'exposition présentée dans le cadre du congrès semestriel des géologues, ingénieurs miniers et métallurgistes du Mexique. Il s'agit de la seule exposition portant sur le marché mexicain de la prospection et de l'exploitation minière. En plus de réunir au moins 400 exposants du Canada, des États-Unis et du Mexique, cette exposition comprend diverses séances d'information sur la façon de pénétrer le marché minier hautement intégré du Mexique et d'en identifier les principaux intervenants.

Pour plus de renseignements sur le pavillon du Canada à Expo Minería 2003, communiquer avec M. Francis Bourqui, Association canadienne des exportateurs d'équipements et services miniers (CAMESE), tél. : **(905) 513-0046**, courriel : **bourqui@camese.org** internet : **www.camese.org** 🌟

Liens entre femmes d'affaires canado-australiennes

La section ontarienne de l'organisme Women in International Trade a inauguré la toute première mission commerciale en ligne à l'intention des femmes chefs d'entreprise du Canada et de l'Australie. L'activité « Liens entre femmes d'affaires canado-australiennes » met en relation les femmes s'adonnant aux activités du commerce international dans ces pays afin de leur permettre d'étudier en ligne des occasions d'affaires, de partager des renseignements précieux et d'examiner les meilleures pratiques.

Pour plus de renseignements, cliquer sur **www.dfait-maeci.gc.ca/trade/missions/oltm/auscan/** ou communiquer avec M^{me} Krista Robertson, déléguée commerciale, MAECI, tél. : **(613) 996-4785**, téléc. : **(613) 943-8820**, courriel : **krista.robertson@dfait-maeci.gc.ca** 🌟

Service des renseignements

Le Service des renseignements du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des études de marché, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376**; région d'Ottawa : **(613) 944-4000** ou par télécopieur au **(613) 996-9709**; en appelant le service FaxLink à partir d'un télécopieur au **(613) 944-4500**; ou, encore, en consultant le site internet du MAECI à **www.dfait-maeci.gc.ca**

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

Postes Canada
Numéro de convention 40064047