



- DANS CE NUMÉRO**
- 2 Occasions d'affaires
 - 3 Chambre de commerce Canada-Suède
 - 4 Le secteur des TIC en Thaïlande
 - 6 Carrefour É.-U. : Bio 2001, Plast-Ex 2001 et la téléphonie des Carolines
 - 7 La CPI et la CCC
 - 8 La construction aux Pays-Bas
 - 10 Rapport de la SEE : les exportations
 - 11 Japon : Global Venture Forum 2001
 - 12 Chine : InfoCom-Chine occidentale
 - 13 Partenariats stratégiques avec des entreprises italiennes
 - 14 Conférences/colloques/réunions
 - 15 Foires et missions commerciales

LE ROYAUME-UNI
(Voir l'encart.)

Aux États-Unis et en France

Webmotion en mouvement



Au début de l'année dernière, le magazine Profit a classé **Webmotion Inc.** (www.webmotion.com) parmi les 10 nouvelles entreprises susceptibles de connaître la plus forte croissance au Canada. L'augmentation de 237 % du chiffre d'affaires de cette entreprise en 2000 indique que le magazine ne s'était pas trompé.

Réussir, c'est exporter

Si l'entreprise d'Ottawa de conception de sites internet aime faire parler d'elle au Canada, le secret de sa réussite, c'est les percées qu'elle réalise actuellement sur les marchés d'exportation par l'entremise de ses bureaux à San Francisco et, depuis peu, à Paris. « Bien que nous ayons beaucoup fait parler de nous dans les médias au Canada, le gros de notre chiffre d'affaires provient encore des États-Unis », déclare le co-fondateur de l'entreprise, M. Laurent Liscia. « Nous avons prouvé que nous pouvons soutenir la concurrence sur la scène mondiale tout en

demeurant une entreprise typiquement canadienne : souple et axée sur le service. »

Avec de grands clients comme le Musée des civilisations, à Hull, Webmotion aurait pu se reposer sur ses lauriers, mais le marché ne connaît pas de frontières.

De fait, les grandes sociétés sont les clients tout indiqués pour certains des services offerts par l'entreprise, qui propose des solutions de commerce électronique et notamment de stratégie commerciale, de création et de déploiement de sites internet, d'hébergement de contenu et d'administration de systèmes. Les services sont élaborés à partir d'un logiciel spécialisé, WebDeployer™, qui permet aux clients d'automatiser la gestion du contenu, la commercialisation personnalisée et l'ensemble des services associés au commerce électronique.

Et elle compte parmi ses clients deux des plus grandes sociétés américaines de

Voir page 10 – Webmotion

Reprise du dialogue avec l'Inde

Le ministre des Affaires étrangères, M. John Manley, a annoncé le 20 mars 2001 que le gouvernement du Canada a décidé d'élargir le plus possible les relations politiques et économiques avec l'Inde. Le Canada entend encourager les visites ministérielles bilatérales, réactiver tous les programmes de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) en Inde, y compris la coopération industrielle, et fournir un appui aux secteurs de la culture et des sports.

Le Canada continuera à mettre à profit les relations solides qu'il entretient depuis toujours avec l'Inde. Les deux pays collaborent dans un certain nombre de dossiers multilatéraux au sein du Commonwealth, aux Nations Unies et à l'Organisation mondiale du commerce, qu'il s'agisse du maintien de la paix ou encore du commerce et du développement. De plus, la grande communauté dynamique indo-canadienne contribue à la richesse du

Voir page 13 – Reprise

Le Centre des occasions d'affaires

Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) offre un service de jumelage entre les acheteurs étrangers et les entreprises canadiennes. Le Centre obtient de l'acheteur étranger des débouchés d'affaires opportuns, pertinents et ciblés, et les communique aux entreprises canadiennes.

Voici quelques-unes des occasions d'affaires offertes par le Centre. Pour en obtenir la liste, consulter le site internet www.iboc.gc.ca/webleads/webleads.asp

Les exportateurs canadiens qui ont besoin d'aide pour rédiger les documents exigés pour les appels d'offres internationaux peuvent avoir recours aux services de la Corporation commerciale canadienne (CCC) et tirer profit de l'expertise de son personnel en matière de contrats internationaux. La CCC a ses bureaux au 50, rue O'Connor, bureau 1100, Ottawa (Ontario) K1A 0S6, tél. : (613) 996-0034, téléc. : (613) 995-2121.

SINGAPOUR — Brosses métalliques de mise à terre — Singapore MRT Ltd. (SMRT) invite des fournisseurs ou fabricants à présenter des soumissions en vue d'un contrat de deux ans pour la fourniture et la livraison de brosses métalliques de mise à terre qui sont utilisées dans le mécanisme des rames automotrices électriques. Les soumissionnaires doivent eux-mêmes obtenir le dossier d'appel d'offres chez

SMRT par un service de messagerie. Coût (non remboursable) du dossier d'appel d'offres : 25,75 \$S. Date limite : le 15 mai 2001. Communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : eleads@dfait-maeci.gc.ca en indiquant le numéro de dossier 010215-00551 du COAI. Pour plus de renseignements, consulter le site www.iboc.gc.ca/webleads.asp?id=1836en (avis reçu du haut-commissariat du Canada à Singapour).

SINGAPOUR — Rail d'alimentation pour rampe à haute vitesse — Singapore MRT Ltd. (SMRT) invite des fournisseurs ou fabricants à présenter des soumissions en vue d'un contrat à terme pour la fourniture et la livraison d'un rail d'alimentation pour rampe à haute vitesse de 5168 mm de longueur. Les soumissionnaires doivent eux-mêmes obtenir le dossier d'appel d'offres par un service de messagerie. Coût du dossier d'appel d'offres : 25,75 \$S. Date limite : le 22 mai 2001. Communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : eleads@dfait-maeci.gc.ca en indiquant le numéro de dossier 010314-00946 du COAI. Pour plus de renseignements, consulter le site www.iboc.gc.ca/webleads.asp?id=1974en (avis reçu du haut-commissariat du Canada à Singapour).

THAÏLANDE — Accessoires de câble de 12 kV et 24 kV — La Metropolitan Electricity Authority lance un appel d'offres (n° CF3-9031-WBX) pour des

accessoires de câble de 12 kV et 24 kV. Coût du dossier d'appel d'offres : 600 baht ou 35 \$US. Date limite : le 18 mai 2001. Communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : eleads@dfait-maeci.gc.ca en indiquant le numéro de dossier 010308-00898 du COAI. Pour plus de renseignements, consulter le site www.iboc.gc.ca/webleads.asp?id=1975en (avis reçu de l'ambassade du Canada à Bangkok). 🌟

Occasions d'affaires du COAI — Pour plus de renseignements, cliquer sur www.iboc.gc.ca



Le Centre des occasions d'affaires internationales

Le Centre des occasions d'affaires internationales est le Centre de repérage de fournisseurs d'Équipe Canada inc. Le Centre fait le lien entre les débouchés d'affaires identifiés par les délégués commerciaux à l'étranger et les exportateurs canadiens, en particulier les petites et les moyennes entreprises. Le Centre offre un service à valeur ajoutée aux délégués commerciaux en communiquant les occasions d'affaires directement aux sociétés canadiennes compétentes.

Visitez notre site internet à www.coai.gc.ca

Rédacteur en chef : Bertrand Desjardins
Rédacteur délégué : Louis Kovacs
Rédactrice : Julia Gualtieri
Mise en page : Yen Le
Tirage : 70 000
Tél. : (613) 996-2225
Téléc. : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Internet : 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) 996-2225. Pour la version courriel, consulter l'adresse internet de *CanadExport* ci-dessus. Pour un changement d'adresse, renvoyez 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 (Ontario) K1A 0G2
ISSN 0823-3349

CanadExport

Depuis deux ans, la Suède se classe au premier rang dans le monde pour l'utilisation de la technologie de l'information, domaine où le Canada possède une expertise considérable. Il n'est donc pas étonnant que l'organisation de gens d'affaires qui s'occupe de promouvoir les relations commerciales entre les deux pays maximise son utilisation de l'internet.

relations commerciales entre la Suède et le Canada., qui comportait un exposé très apprécié, présenté par le directeur de la commercialisation d'une filiale canadienne de la société suédoise Nobel Biocare. Cette présentation portait sur les différentes pratiques commerciales et culturelles en Suède, au Canada et aux États-Unis.

les entreprises canadiennes qui souhaitent s'installer en Suède, déclare M^{me} Wennberg. Nombre de nos membres ont en effet une société mère ou d'autres partenaires en Suède et, par le truchement de ce réseau, nous pouvons mettre les Canadiens en contact avec les personnes qui pourront les aider à mener à bien leur projet d'exportation.»

Une fenêtre sur les occasions d'affaires en Suède

CHAMBRE DE COMMERCE CANADA-SUÈDE

Le 15 février, la **Chambre de commerce Canada-Suède (CCCS)** a lancé son site internet réaménagé, dont elle se servira comme principal outil pour aider les entreprises canadiennes et suédoises à se rencontrer et à faire des affaires dans l'un et l'autre pays.

La CCCS, dont le siège est à Toronto, a célébré son 35^e anniversaire en 2000. Elle a pour mission de promouvoir les contacts commerciaux, culturels et sociaux entre le Canada et la Suède. À cette fin, elle organise à l'intention de ses 200 membres actifs des colloques, des événements de réseautage à caractère social ou commercial, des visites d'entreprises, des projets réalisés en collaboration avec d'autres organismes commerciaux et un programme de mentorat informel.

Des débouchés intéressants

Le nouveau site internet de la CCCS offre aux Canadiens un premier aperçu attrayant des possibilités qui existent en Suède. Une section intitulée « About Sweden » brosse un tableau complet du pays, notamment des grands secteurs industriels, le contexte des affaires et les pratiques commerciales.

Par ailleurs, le site présente des reportages, un répertoire des membres, de l'information sur l'adhésion et une liste des avantages, et des renseignements sur les événements à venir. À l'automne 2000, la CCCS a organisé un colloque sur les

« Il s'agit d'une question importante, affirme la directrice générale de la CCCS, M^{me} Alexandra Wennberg. Les gens qui n'ont jamais fait affaire à l'étranger s'attendent à ce que les pratiques commerciales soient semblables à celles de leur pays. »



Des échanges bilatéraux harmonieux

Cela dit, M^{me} Wennberg considère que les échanges commerciaux entre la Suède et le Canada s'harmonisent parfaitement : « Il existe des similarités sur le plan de l'infrastructure, du mode de vie et de l'éducation, qui facilitent l'intégration des Canadiens sur le marché suédois, et vice versa. Il n'y a pas de grand choc culturel. »

Il existe de solides débouchés dans les secteurs des pâtes et papiers, des produits pharmaceutiques, de l'automobile, des forêts, des communications sans fil et, bien entendu, de la technologie de l'information. Membre de l'Union européenne (UE), le pays est vu comme une porte d'entrée vers les marchés nordiques et baltes.

L'union fait la force

La création de réseaux est le principal atout de la Chambre. « Nos membres eux-mêmes constituent un réseau apte à aider

Des liens précieux en Suède

En Suède, la CCCS reste en contact étroit avec l'ambassade du Canada à Stockholm et participe à des projets conjoints avec des organisations comme l'Association des gens d'affaires Canada-Suède, dont le siège est à Stockholm, ainsi qu'avec les 12 chambres de commerce des diverses régions. « Nos liens avec d'autres chambres de commerce en Suède constituent un atout très important qui nous permet d'obtenir pour des entreprises canadiennes des renseignements précis sur le marché d'une région, ce qui leur fait gagner du temps et de l'argent dans leurs propres recherches. »

Un programme de mentorat informel pour les nouveaux membres

En outre, la Chambre offre un mentorat informel qui peut se révéler particulièrement utile pour les nouveaux membres. « Lorsqu'une entreprise se joint à nous, je peux la recommander à l'un de nos membres à Toronto qui a déjà exporté ou qui œuvre dans la même industrie, ou encore qui possède des contacts ou des ressources susceptibles de l'aider — à condition bien sûr qu'il ne s'agisse pas d'un concurrent direct! »

Comme l'explique M^{me} Wennberg, ce qui attire les nouveaux membres, « c'est la possibilité de multiplier leur potentiel pour les contacts et le réseautage en joignant leurs forces à celles d'entreprises qui font face aux mêmes problèmes qu'eux ». Une visite sur le nouveau site internet de la CCCS offre un excellent point de départ pour les entreprises.

Pour obtenir plus d'information, s'adresser à M^{me} Alexandra Wennberg, directrice générale, tél. : (416) 925-8661, téléc. : (416) 929-8639, courriel : alexandra@sccc.ca Internet : www.sccc.ca

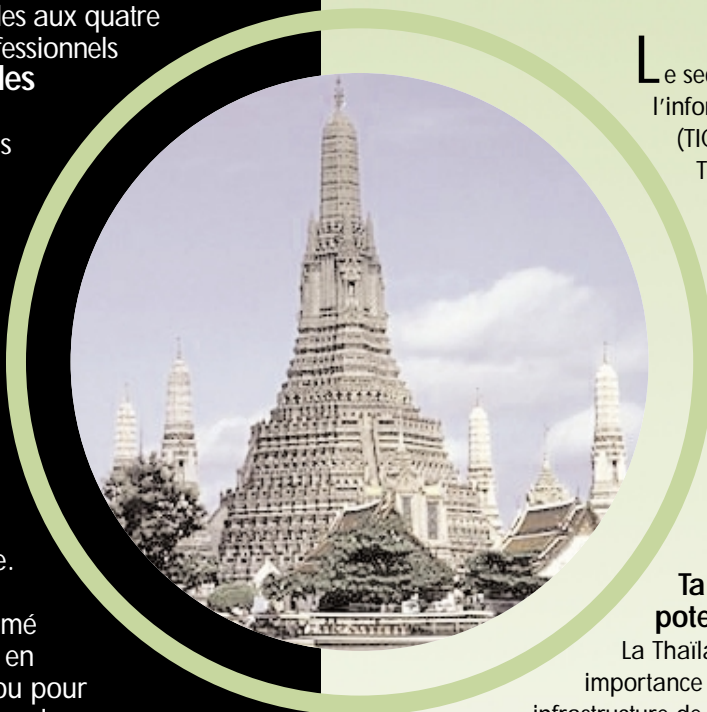
(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique **Chambres de commerce et associations.**)

THAÏLANDE

Présents dans plus de 130 villes aux quatre coins du monde, les 500 professionnels du commerce du **Service des délégués commerciaux** connaissent bien les marchés étrangers. Pour vous aider à percer sur ces marchés, notre Centre des études de marché et nos bureaux à l'étranger ont préparé plus de 600 études de marchés, disponibles gratuitement sur notre site Web. Ces études vous aideront à trouver des débouchés d'affaires à l'étranger et à mieux connaître votre marché-cible.

Nous vous offrons ici le résumé de l'une de ces études. Pour en obtenir la version intégrale ou pour accéder aux autres études, rendez-vous sur notre site Web. Lorsque vous serez prêt à faire des affaires à l'étranger, utilisez notre site Web pour communiquer avec nos bureaux à l'étranger et demandez nos services personnalisés électroniquement.

www.infoexport.gc.ca



Le secteur des l'information e

Le secteur des technologies de l'information et télécommunications (TIC) est en plein essor en Thaïlande, et de nombreux débouchés apparaissent pour les entreprises canadiennes. En 2000, la croissance de ce secteur, d'une valeur de 1,75 milliard \$, a atteint 40 %. En 1999, les craintes suscitées par le passage à l'an 2000 avaient permis à ce secteur d'atteindre une croissance remarquable de 35 %.

Taille du marché et potentiel

La Thaïlande a accordé une grande importance au développement de son infrastructure de télécommunications et de TI.

En plus de réformer sa Loi sur le droit d'auteur, en 1994, elle a créé un centre qui veille au développement des TI, le *National Electronics and Computer Technology Centre*. Elle a aussi ouvert le capital de ses deux entreprises publiques de télécommunications pour faciliter l'essor des communications sans fil et d'Internet. Afin de remplir ses obligations dans le cadre de l'Organisation mondiale du

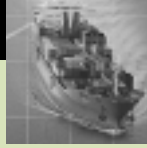
« DE L'EXPÉRIENCE À VOTRE ACTIF »

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA



- Aperçu du potentiel de marché
- Recherche de contacts clés
- Information sur les entreprises locales
- Renseignements concernant les visites
- Rencontre personnelle
- Dépannage

Voir l'encart pour la liste de vos contacts pour le marché des technologies de l'information et télécommunications en Asie-Pacifique.



Plus de 600 études de marché portant sur 25 secteurs sont disponibles à :

www.infoexport.gc.ca

technologies de télécommunications

commerce, le gouvernement thaïlandais a adopté un plan visant à libéraliser et à privatiser progressivement les télécommunications d'ici 2006.

La Thaïlande est un marché ouvert aux nouvelles technologies, et ses entreprises savent qu'elles doivent investir dans les TIC pour rester concurrentielles. Bien que ce secteur ait connu des difficultés financières dans la foulée de la crise économique de 1997, ses perspectives demeurent prometteuses.

Débouchés

Pour les entreprises canadiennes, des débouchés existent dans les secteurs des logiciels, des ordinateurs et des périphériques, d'Internet, des technologies sans fil, de l'intégration des systèmes administratifs et de la formation. Les clients les plus actifs demeureront les petites et moyennes entreprises (PME); on s'attend toutefois à ce qu'il y ait davantage de gros clients à la suite des privatisations.

- **Logiciels** : Malgré le piratage, les ventes de logiciels ont atteint 250 millions \$ en 1999. Elles devraient s'élever à plus de 2 milliards \$ d'ici 2004. La demande de logiciels éducatifs — un marché estimé à 100 millions \$US — connaîtra une forte progression lorsque la scolarité obligatoire pendant 12 ans sera devenue un droit fondamental pour tous. Des débouchés existent pour des logiciels multilingues, de commerce électronique et de multimédia, des systèmes d'exploitation, des logiciels d'affaires et de gestion des



approvisionnements, des systèmes d'échange de données électroniques, de gestion de l'information, de formation et de conseil.

- **Internet et services connexes** : Les entreprises et les consommateurs thaïlandais s'empressent de saisir les occasions offertes par Internet pour ne pas être à la remorque de leurs voisins sud-asiatiques. Il existe des débouchés dans la création de sites Web, l'achat de données financières en temps réel, les logiciels de sécurité, les services bancaires électroniques, les transactions boursières en ligne, le développement d'entreprise à entreprise, les dispositifs d'approvisionnement et de livraison en temps réel, la formation, la logistique et l'entretien des réseaux.
- **Ordinateurs** : Les principaux détaillants prévoient une progression des ventes de 10 à 30 % pour 2000. Le marché des pièces et accessoires pour micro-ordinateurs est également en expansion.
- **Technologies sans fil** : On s'attend à ce que le nombre de fabricants et de distributeurs de produits sans fil augmente considérablement.
- **Investissements** : Des occasions d'affaires sont offertes grâce à la privatisation des télécommunications.

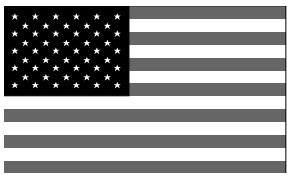
En janvier 2000, le gouvernement thaïlandais a supprimé les droits de douane sur 157 types d'équipements informatiques et électroniques. Si cette décision est appliquée, les produits importés deviendront plus compétitifs sur le marché thaïlandais. Le faible coût du capital et de la main-d'œuvre fait de la Thaïlande un bon endroit où fabriquer et assembler pièces et puces.

Ce marché vous intéresse ?

Pour en savoir plus, nous vous invitons à lire le rapport complet intitulé *Les technologies de l'information et des communications en Thaïlande*. Pour consulter ce rapport préparé par le Service des délégués commerciaux à Bangkok (Thaïlande), visitez www.infoexport.gc.ca

The screenshot shows a web browser window with the address bar containing 'www.infoexport.gc.ca'. The main content of the page reads: 'Est-ce un marché pour vous? Étude complète sur l'Internet www.infoexport.gc.ca'. Below this is a circular image of a Thai temple spire. At the bottom, there is a call to action: 'Consultez nos études de marché' with a mouse cursor pointing to it.

Publié par la Direction du marketing, Service des délégués commerciaux (TCW)



Carrefour États-Unis

La rubrique Carrefour États-Unis est produite en collaboration avec la Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis (URT) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Pour plus de renseignements sur les articles de cette page, s'adresser à la direction URT, téléc. : (613) 944-9119, courriel : commerce@dfait-maeci.gc.ca Pour tout autre renseignement sur les exportations, appeler sans frais les Services de renseignements sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119.

SAN DIEGO — 24-27 juin 2001 — Le secteur canadien des bio-industries est en plein essor, et la preuve en est le pavillon du Canada à l'exposition **BIO 2001** (www.strategis.ic.gc.ca). Quatre-vingts entreprises, associations et centres de recherche œuvrant dans le domaine des biotechnologies ainsi que des organismes municipaux, provinciaux et fédéraux ayant des responsabilités dans ce domaine y seront représentés à l'intérieur d'une zone d'exposition comptant 51 stands.

Les exposants canadiens à **BIO 2001** représentent un secteur dynamique qui a connu une croissance de 25 % entre 1998 et 1999, pour atteindre un chiffre d'affaires de 1,9 milliard de dollars en 1999. Quant

BIO 2001 : « PORTE D'ENTRÉE POUR LA BIOTECHNOLOGIE »

au nombre d'entreprises de biotechnologie à proprement parler, c'est-à-dire d'entreprises dont la principale activité est la biotechnologie, il est passé de 282 en 1997 à plus de 360 en 1999. Les dépenses de R-D ayant pour leur part affiché une augmentation de 19 % entre 1998 et 1999, il est clair que ce secteur poursuivra sa croissance au cours des prochaines années.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Brantley Haigh, agent de promotion commerciale, consulat général du Canada à Los Angeles, tél. : (213) 346-2761, téléc. : (213) 346-2767, courriel :

brantley.haigh@dfait-maeci.gc.ca ou avec M. Mark Craig, coordonnateur de l'Équipe commerciale Canada des bio-industries, direction générale des sciences de la vie, Industrie Canada, tél. : (902) 426-9958, téléc. : (902) 426-6093, courriel : craig.mark@ic.gc.ca 🌟

La foire commerciale n° 1 du plastique au Canada

Plast-Ex 2001

TORONTO — 30 avril-3 mai 2001 — **Plast-Ex 2001** (www.plastex.org) est la deuxième plus grande foire commerciale du plastique de l'Amérique du Nord, réunissant près de 500 exposants et environ 12,000 participants de l'industrie venus du monde entier. Toutes les divisions de l'industrie seront à **Plast-Ex 2001** — les fabricants de résine, de moules, de produits plastiques et de machines pour l'industrie.

Plast-Ex est un événement mondial à ne pas manquer!

L'Équipe Canada inc sera en force à **Plast-Ex**. Venez nous rencontrer le 2 mai pour le petit-déjeuner, au stand 127, du Café Export, et au centre du commerce international de la foire.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Jim Burt, direction de l'expansion des affaires aux États-Unis (MAECI), tél. : (613) 944-6576, téléc. : (613) 944-9119, courriel : jim.burt@dfait-maeci.gc.ca 🌟

tél. : (803) 731-0662, téléc. : (803) 731-0341, courriel : Rcrassoc@infoave.net internet : www.rcrlink.com 🌟

Symposium téléphonie et technologie

MYRTLE BEACH, CAROLINE DU SUD — 11-13 octobre 2001 — Le consulat général du Canada à Atlanta invite les fabricants canadiens de matériel et de logiciels de télécommunications ainsi que les fournisseurs de services de télécommunications spécialisés dans les installations d'abonnés et le matériel de centraux téléphoniques à prendre part au **2001 Carolinas Telephony & Technology Symposium** (symposium de la téléphonie et de la technologie 2001 des Carolines). La participation à cette manifestation est une stratégie très rentable, car elle permet aux entreprises d'accéder à un marché régional d'environ 11 millions de consommateurs.

Le symposium est une foire annuelle qui attire généralement plus de 120 directeurs des services de télécommunications de grandes sociétés utilisatrices finales de la Caroline du Nord et de la Caroline du Sud, ainsi que des dirigeants des compagnies de téléphone locales, des exploitants de centraux urbains compétitifs, des

exploitants de services intercirconscriptions et des fournisseurs de services internet. Les participants peuvent exposer leurs produits, faire des présentations techniques et échanger avec ces décideurs du secteur des télécommunications, ce qui donne souvent des résultats fructueux. À titre d'exemple, une entreprise albertaine a obtenu un nombre considérable de renseignements utiles qu'elle a pu immédiatement mettre à profit après sa présentation au symposium de l'année dernière.

Si vous désirez faire une présentation, communiquer avec M. Steve A. Flamm, agent de promotion commerciale, consulat général du Canada à Atlanta, tél. : (404) 532-2018, téléc. : (404) 532-2050, courriel : steve.flamm@dfait-maeci.gc.ca

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. R. Carlisle Reames, directeur général (et organisateur du symposium), Telephony & Technology Association of the Carolinas, Columbia S.C.,

Consultez le site de la Section commerciale des relations Canada-États-Unis (www.dfait-maeci.gc.ca/geo/usa/business-f.asp)... pour obtenir toute une gamme de renseignements sur la manière de faire des affaires aux États-Unis.

Les bons partenariats reposent sur une bonne communication. Inversement, c'est parce qu'elle a su former de bons partenariats que la société **CPI Canada Inc.**, division des communications et des produits médicaux, est devenue le premier fournisseur au monde de klystrons pour les communications par satellite. La Corporation commerciale canadienne (CCC) est l'un des partenaires à la fois les plus anciens et les plus utiles de la société.

De vieux partenaires aux États-Unis

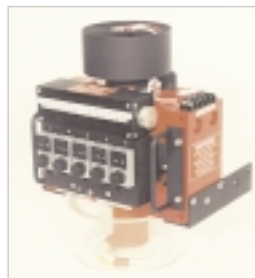
La CPI et la CCC

En effet, la CCC travaille depuis plus de 45 ans avec celle-ci pour l'aider à exporter son savoir-faire. C'est ainsi que la CPI a conclu son plus récent marché avec la U.S. Army's Communications and Electronics Command (CECOM).

CPI Canada a vu le jour en 1954, quand la société américaine Varian Associates a ouvert une filiale canadienne, Varian Canada Inc., à Georgetown, en Ontario, pour fabriquer des klystrons réflex destinés à être utilisés dans les systèmes avioniques des avions de chasse canadiens. Avec le temps, Varian Canada est devenue la première entreprise au monde pour la conception, le développement et la fabrication de tubes hyperfréquence et de tubes à ondes millimétriques de même que d'équipements électroniques sophistiqués servant dans les domaines des communications et de la médecine. En 1995, Varian Canada prenait le nom de CPI Canada.

CPI Canada, qui a un effectif de 300 salariés, s'attend cette année à réaliser un chiffre de ventes de 35 millions de dollars

américains. La société exporte 98 % de sa production, principalement vers les États-Unis, l'Europe et l'Asie. Ce qui fait dire au vice-président au développement des affaires, M. Klaus Beecker : « On trouve nos équipements partout dans le monde ».



Le tube klystron de la CPI Canada Inc.

Un avantage concurrentiel

Le CECOM compte depuis 15 ans environ parmi les clients de CPI Canada au sein des forces armées américaines. À l'époque où elle s'appelait encore Varian, la société fabriquait des klystrons utilisés dans les équipements que l'armée américaine achetait pour son réseau tactique de télécommunication par satellites. Comme M. Beecker l'expliquait, la société a remplacé ou réparé ces klystrons au fur et à mesure qu'ils arrivaient à la fin de leur vie utile.

C'est dans le cadre d'appels d'offres que CPI a décroché les contrats auprès du CECOM, toujours avec la CCC comme mandataire principal. Le contrat le plus récent remporté par CPI auprès du CECOM, toujours pour les klystrons et pour un an, atteint 1,5 million de dollars américains. Tous les contrats signés par le CECOM comportent une option d'achat annuelle pouvant être exercée pendant cinq ans, option que le CECOM a d'ailleurs toujours exercé.

Comme l'a affirmé le gestionnaire de projet à la CCC, M^{me} Victoria MacKenzie, qui collabore depuis trois ans avec CPI : « Pour qu'un client exerce chaque fois son

DES SOLUTIONS COMMERCIALES POUR NOS EXPORTATEURS



Corporation Commerciale Canadienne

La Corporation commerciale canadienne (CCC) est un organisme de vente à l'exportation du gouvernement du Canada. Elle offre un accès privilégié aux marchés de l'aérospatiale et de la défense des États-Unis et se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers.

Les exportateurs canadiens qui font appel à la CCC ont de meilleures chances de remporter des marchés publics ou privés et bénéficient d'un avantage concurrentiel en raison de l'expérience de la CCC en matière de passation de contrats et de sa formule unique de garantie d'exécution des marchés offerte par le gouvernement.

La CCC peut faciliter les ventes à l'exportation, et ses efforts permettent fréquemment aux exportateurs d'obtenir une dispense de caution de bonne exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles plus favorables.

Au besoin, la CCC fait office de maître d'œuvre pour les opérations intergouvernementales et permet d'obtenir un financement des exportations avant livraison auprès de sources commerciales.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la CCC, tél. : (613) 996-0034, sans frais : 1 800 748-8191, téléc. : (613) 947-3903, courriel : info@ccc.ca internet : www.ccc.ca

option d'achat, puis qu'il revienne et signe de nouveaux contrats avec CPI, il faut qu'il soit satisfait de la qualité du produit et de l'entreprise en tant que fournisseur ».

Des partenaires de longue date

La CCC est depuis bien longtemps le partenaire de CPI qui n'est pas non plus une nouvelle venue sur le marché américain. M. Beecker le dit bien : « Au fil des ans, nous avons beaucoup travaillé avec des organismes et des laboratoires du gouvernement américain afin de développer de nouveaux produits. C'est par l'entremise de la CCC, que nous avons décroché tous nos contrats auprès des organismes du gouvernement américain. »

L'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense stipule que tous les achats de plus de 100 000 dollars américains auprès d'entreprises canadiennes doivent passer par l'entremise de la CCC. Cela dit, comme l'expliquait M. Beecker, CPI Canada compte beaucoup sur ce service : « La CCC se porte garante des entreprises canadiennes et elle nous épargne bien des tracasseries, puisque nous n'avons pas à nous préoccuper des méthodes comptables américaines. Nous

Voir page 9 – La CPI

COMMENT FAIRE AFFAIRES AVEC LE GOUVERNEMENT AMÉRICAIN?

Rendez-vous au site internet de l'ambassade du Canada à Washington (D.C.) (www.ambassadeducanada.org) et consultez, dans la section Promotion du commerce, l'encadré Marchés publics du gouvernement américain.

Vous pouvez également consulter les appels d'offres au site internet de la General Services Administration (GSA) (www.gsa.gov), organisme qui facilite les achats du gouvernement américain (le premier consommateur au monde), et au site de l'Electronic Posting System (www.eps.gov).

Si vous êtes prêt à tirer parti de ces occasions d'affaires, la Corporation commerciale canadienne (www.ccc.ca) peut vous aider à mieux comprendre le système d'approvisionnement du gouvernement américain ou à faire en sorte que votre entreprise, en tant qu'entreprise canadienne, soit agréée à titre de fournisseur.

Le secteur de la construction aux Pays-Bas est en plein essor, grâce à la solidité de l'économie et aux faibles taux hypothécaires, deux facteurs qui incitent les Néerlandais à acheter une maison plutôt que de continuer à verser un loyer. Stimulée par cette demande croissante attribuable aux nouveaux acheteurs et à l'infrastructure connexe, la production a augmenté de 4 % en 1999, la construction commerciale et institutionnelle progressant de 7,5 %. Le nombre d'entreprises qui œuvrent dans le secteur s'élève maintenant à 86 000. La croissance devrait toutefois fléchir sous peu, en partie à cause d'une pénurie de main-d'œuvre spécialisée, des coûts en hausse et des problèmes de capacité.

(155 millions de florins). Une économie en bonne santé et un marché de l'habitation en pleine ébullition ont contribué à la montée continue de ce secteur, qui s'est chiffrée à 29 % entre 1995 et 1999.

Les maisons neuves ont besoin de jardins, et le marché du jardinage, bien établi, connaît aussi tout un essor.

Les Pays-Bas : la construction et les produits de construction

Aperçu du marché

Les chiffres récents publiés par le Bureau central de statistique laissent croire que le chiffre d'affaires des entrepreneurs néerlandais a augmenté, en moyenne, de 10 % en 2000 pour atteindre 132 milliards de florins, contre 119 milliards en 1999 (1 florin = 0,64 \$ CA). Parmi ces entreprises, les installateurs ont signalé une croissance inférieure à la moyenne, tandis que les sociétés spécialisées dans l'hydraulique et la construction de routes ont vu leur volume de ventes grimper de 13 %. Les moyennes entreprises réalisent 42 % des ventes dans la construction, les grandes sociétés, 38 %, et les petites, 20 %.

Le secteur compte 485 000 employés (équivalence temps plein), mais les ouvriers spécialisés manquent. Les effectifs dans le secteur se sont multipliés sans arrêt ces dernières années, mais un fléchissement graduel est prévu d'ici 2005 : leur nombre devrait avoir baissé à 472 000.

L'institut économique de la Banque européenne d'investissement (BEI) prévoit un ralentissement de la croissance au cours des quelques années à venir : elle sera de 2,5 % en 2001 et de 1 % par année ensuite; cette situation est imputable surtout à la hausse des coûts et aux problèmes de capacité. La construction dans le secteur des services publics et des édifices de bureaux va subir les plus graves contre-coups, la croissance en 2001 tombant à 1 % environ. La construction de nouvelles maisons devrait rester vigoureuse et se hausser de 4 % cette année. Cependant, une fois que les gros complexes immobiliers « Vinex » seront terminés en 2002,

la construction d'habitations perdra aussi probablement de son élan. Comme c'est souvent le cas, lorsqu'une porte se ferme, une fenêtre s'ouvre, donc cette demande réduite frappant la construction sera compensée par une demande accrue dans le secteur de la rénovation et de l'entretien.

EUROPE

La construction de routes et l'aménagement fluvial se sont également accélérés en 1999, soit de 9,7 %, et devraient connaître une poussée de 11,4 % cette année; cette évolution s'explique principalement par les dépenses affectées à l'infrastructure ferroviaire, dont plusieurs projets de grande envergure comme les liens haute vitesse et la ligne de transport de marchandises Betuwe. La croissance dans ce sous-secteur sera aussi vraisemblablement freinée après 2002.

Le marché du bricoleur aux Pays-Bas est également florissant et affiche des ventes au détail en 2000 près de 5 % supérieures à l'année précédente. Ce marché atteint quelque 8 milliards de florins par année; les consommateurs dépensent 2,6 milliards annuellement pour acheter des produits du bois et de construction destinés à des travaux d'amélioration de leur foyer. Les Néerlandais achètent énormément de peinture, de matériaux pour les murs et les fenêtres (1,32 milliard de florins); des appareils sanitaires et des carreaux (1,0 milliard de florins); de la quincaillerie (543 millions de florins), des outils (388 millions de florins — avec une préférence marquée pour les produits de première qualité); des adhésifs et des enduits

Débouchés

Les exportations canadiennes traditionnelles vers les Pays-Bas dans le secteur du bois d'œuvre — plus spécifiquement le bois d'épinette-pin-sapin (EPS) conforme aux normes canadiennes du bois d'œuvre — profitent bien de cette croissance dans l'industrie de la construction néerlandaise. Les exportations de bois d'œuvre de pruche de l'Ouest et de pruche du Canada servent essentiellement à la menuiserie et à l'ébénisterie, tandis que le cèdre rouge de l'Ouest est destiné à l'habillage extérieur.

Les exportateurs canadiens de bois d'œuvre peuvent s'attendre à ce que les débouchés persistent, compte tenu de la fermeté de l'industrie de la menuiserie aux Pays-Bas, qui produit notamment des cadres de portes et fenêtres, et de l'absence de normalisation des dimensions de ces produits. Il existera certainement un marché pour les matériaux et les produits de construction canadiens faits de bois, depuis le bois de construction et les panneaux jusqu'au bois d'œuvre de feuillus plus onéreux en passant par les produits à valeur ajoutée comme les revêtements de plancher préfinis ou prêts à poser.

Du côté des panneaux, le contreplaqué canadien a connu un recul lorsque les Néerlandais se sont tournés vers les panneaux de particules orientées, dont le Sterlingboard écossais de Norbord. Cependant, il subsiste un marché pour du contreplaqué de spécialité.

Outre le cèdre rouge de l'Ouest, des débouchés existent pour des produits novateurs et attrayants faits de matériaux

Voir page 9

composites servant à l'habillage extérieur. Le Canoxel, par exemple, a déjà percé le marché avec succès.

Malgré un secteur de la construction sur charpente en bois bien développé, le marché néerlandais pour les habitations préfabriquées et pièce sur pièce s'avère restreint en raison de la densité urbaine dans la partie occidentale du pays.

Les produits de construction canadiens sont déjà en montre aux foires nationales de la construction « Bouwbeurs » et incluent, en plus de ce qui est mentionné plus haut, les matériaux composites et recyclés en panneaux, les systèmes d'aspirateur central, les élévateurs d'échafaudage pneumatiques ainsi que les serrures pour les portes et coffres-forts.

La construction, un marché ouvert

Le marché des Pays-Bas est relativement ouvert et se caractérise par une solide présence des importations. Peu d'entraves s'opposent à l'entrée des concurrents, mises à part les mesures européennes comme le séchage au séchoir obligatoire pour le bois d'œuvre résineux. La plupart des exportateurs canadiens dans ce secteur se sont trouvés des partenaires locaux, dont la présence est essentielle pour la vente aux utilisateurs. Dans le cas du bois d'œuvre scié, les producteurs peuvent soit vendre directement aux importateurs, soit recourir à des négociants en bois d'œuvre, qui demandent une commission. S'il est vrai que la documentation relative au produit devra être traduite en néerlandais, l'anglais demeure acceptable pour l'exploration initiale du marché.

La CPI — Suite de la page 7

n'avons nullement l'intention de modifier nos arrangements avec la CCC. Pourquoi changer quelque chose qui fonctionne bien, si ce n'est pour l'améliorer encore! »

Grâce à son produit de qualité exceptionnelle et à son excellent service après-vente qui gagnent sans cesse en popularité, il ne fait aucun doute que, dans les années qui viennent, CPI Canada continuera de compter sur le solide partenariat qu'elle a établi avec la CCC.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Klaus Beecker, vice-président au Développement des affaires, tél.: (905) 877-0161, téléc.: (905) 877-5327, courriel : klaus.beecker@cmp.cpii.com

Croissance durable

Les Pays-Bas appliquent des politiques environnementales strictes, et les habitants sont fort conscients des enjeux écologiques, dont l'importance de la bonne intendance des forêts. DuBo, programme soutenu par le gouvernement et qui fait la promotion de la construction durable, encourage les économies d'énergie dans la construction et l'utilisation de matériaux produits selon des procédés durables, dont le bois. Les produits qui ont fait la preuve de leur « convivialité environnementale » peuvent donc obtenir un avantage concurrentiel.

Un intérêt grandissant se manifeste pour le bois d'œuvre certifié « produit selon des procédés durables ». Les importateurs des Pays-Bas appuient l'organisation de poinçonnage du bois d'œuvre Keurhout, qui évalue les certificats accompagnant les livraisons de bois d'œuvre, et les organisations environnementales du pays font la promotion active du système de certification du Forest Stewardship Council (FSC).

De petits volumes de bois d'œuvre canadien certifié ont été importés à ce jour, mais au fur et à mesure que davantage de producteurs canadiens offriront un avantage clair en faisant certifier leurs forêts, les importations de bois d'œuvre canadien s'intensifieront probablement. Ce sera particulièrement le cas d'essences telles que le cèdre rouge de l'Ouest, qui est favorisé par les architectes, les utilisateurs et les sélectionneurs d'échantillons, mais est considéré « non durable » par les organismes non gouvernementaux en environnement, qui font campagne pour en décourager l'utilisation.

Principaux concurrents

Les Néerlandais comblent eux-mêmes leurs plus gros besoins en ce qui concerne les produits de construction, notamment les cadres de portes et de fenêtres, mais ils importent d'Europe une bonne partie de

l'équipement électrique, de l'équipement de chauffage, ventilation et climatisation, des céramiques et carreaux ainsi que des matériaux de couverture. Les produits provenant de pays à faibles salaires dominent le marché du bricoleur et le secteur du jardinage, où la concurrence des prix est féroce. Par conséquent, les exportateurs canadiens de produits de grande valeur, destinés au marché haut de gamme, peuvent avoir plus de succès que ceux qui font concurrence directement aux pays d'Europe de l'Est et d'Asie.

Les Pays-Bas importent la majeure partie du bois d'œuvre résineux de la Scandinavie, quoique les importations des pays baltes s'accroissent depuis un certain temps. Le Canada reste un joueur de petite taille dans ce marché, contribuant seulement 2 % à l'ensemble des importations.

Même s'il existe des débouchés dans certains créneaux pour les fabricants canadiens de maisons préfabriquées à ossature en bois et pièce sur pièce, ceux-ci devraient savoir qu'ils sont en concurrence directe avec les constructeurs néerlandais qui travaillent sur charpente en bois.

Sources d'information

- Association du commerce du bois d'œuvre des Pays-Bas (VVNH), courriel : vvnh@wxs.nl
- H.I.B.I.N. (Organisation des négociants en matériaux de construction), internet : www.hibin.nl
- Bouwbeurs (principale foire nationale des produits de construction), internet : www.bouwbeurs.nl

Pour tout renseignement, communiquer avec M. C. J. Rowley, agent commercial, ambassade du Canada à La Haye, tél. : (011-31-70) 311-1664, téléc. : (011-31-70) 311-1682, courriel : chris.rowley@dfait-maeci.gc.ca internet : www.ocanada.nl

365 jours par an!

Canadexport en direct : www.infoexport.gc.ca/canadexport
« branché » sur les marchés du monde

Canadexport en direct : Commanditaires



L'année 2000 a été formidable pour les exportateurs canadiens. Ils n'auraient pu espérer mieux : une croissance économique mondiale de près de 5 %, un dollar canadien favorable et des prix vigoureux dans la plupart des marchés canadiens des ressources.

des analystes reconnaissent que cette modération de la croissance économique est nécessaire pour éviter de nouvelles pressions inflationnistes. D'ailleurs, c'est pour empêcher la situation d'exploser que la plupart des banques centrales ont relevé leurs taux d'intérêt il y a un an.

confiance des consommateurs, ce secteur a maintenant perdu du terrain. Comme ce sont les dépenses de consommation qui font marcher l'économie, si les consommateurs américains restent chez eux, les exportateurs qui vendent sur le marché américain risquent bien d'en faire autant.

Les exportations subissent un choc, pas un effondrement

par Stephen S. Poloz, vice-président et économiste en chef, Société pour l'expansion des exportations

Le cycle économique a ceci d'ennuyeux que dès que l'activité économique atteint son point culminant, il ne lui reste plus qu'à se contracter. Les marchés financiers nous rappellent depuis plusieurs mois que toute bonne chose a une fin.

Ralentissement mondial

L'économie mondiale, dont les États-Unis constituent depuis plusieurs années l'élément moteur, connaîtra de toute évidence un ralentissement, et celui-ci aura son épiscentre aux États-Unis. La plupart

Mais la question est de savoir si c'est le ralentissement économique qui est maintenant hors de contrôle? Beaucoup l'affirmeront, en faisant valoir que l'économie américaine s'achemine vers une crise et qu'elle nous entraînera dans sa chute. Qu'est-ce qui a donc transformé ce réglage de précision par les banques centrales en un phénomène bien plus profond?

Le principal facteur semble avoir été la perte d'enthousiasme pour les valeurs technologiques sur les marchés boursiers. Après avoir bénéficié de la grande

Inquiétudes et solutions

Il y a de quoi s'inquiéter. Les liens entre les marchés financiers et la confiance des consommateurs ne sont pas très clairs. Mais il y a de bonnes raisons de penser



M. Stephen S. Poloz de la SEE

que l'économie des États-Unis n'est tout de même pas au bord du gouffre.

Premièrement, la Réserve fédérale américaine a clairement montré qu'elle était disposée à

réduire les taux d'intérêt et à injecter des liquidités dans le système financier dans toute la mesure nécessaire pour éviter que ne se prolonge le ralentissement économique. Le rôle de la Réserve n'est pas aujourd'hui d'abaisser l'inflation, comme dans les années 1980, mais plutôt

Voir page 11 – Les exportations

Webmotion en mouvement — Suite de la page 1

services financiers, Charles Schwabb & Co et Washington Mutual Inc. Elle vient aussi de décrocher un contrat en France avec Novartis, une des cinq plus grandes organisations au monde dans le domaine des produits pharmaceutiques.

Les petits clients comptent

Il ne faut pas croire pour autant que Webmotion voit trop grand. Pour elle, servir les petits clients demeure également une priorité. M. Liscia fait d'ailleurs remarquer à cet égard : « Notre avantage stratégique vient en partie de ce que nous sommes en mesure de vendre toute une variété de services à de petites, de moyennes et de grandes entreprises. Nous pouvons non seulement personnaliser et déployer chaque projet internet dans les délais et de façon rentable, mais aussi aider les entreprises à élaborer une infrastructure susceptible de s'étendre en même temps que leurs activités de commerce électronique. »

Pour aider les clients éventuels, petits et grands, à examiner dans tous les détails

les questions de conception, Webmotion a mis sur son site une liste de contrôle exhaustive pour la planification d'un site.

En outre, la prestation de conseils sera appelée à devenir une nouvelle activité importante pour l'entreprise, qui a lancé cette année une division spécialisée appelée WM Consulting. Celle-ci cherchera essentiellement à aider les clients à améliorer les aspects ergonomiques de leur site internet ainsi que les services à la clientèle offerts en ligne et les communications.

Selon M^{me} Dorsaf Meliane, chef de WM Consulting : « Parmi les 1000 plus grandes entreprises au monde, un grand nombre ont besoin de services de conseils pour les aider à mieux définir leur stratégie concernant les activités en ligne et pour obtenir un avantage concurrentiel. Nous offrons un service complet pour établir le profil du commerce électronique par secteur d'activité et d'analyse personnalisée de sites internet. Nous aidons les entreprises à comprendre quels sont les besoins de leur marché cible, comment leurs prin-

cipaux concurrents répondent à cette demande et dans quels domaines elles doivent elles-mêmes apporter des changements pour demeurer à l'avant-garde. »

Pour pénétrer les marchés étrangers

Comment Webmotion s'y est-elle prise pour pénétrer les marchés étrangers?

« Les contacts personnels et le bouche à oreille ont joué un rôle très important au tout début, affirme M^{me} Meliane. Et ce sont encore des facteurs clés » ajoute-t-elle.

« De plus, dès le départ, nous avons emprunté la voie des foires commerciales comme la conférence et exposition sur le financement électronique, qui aura lieu en avril au Hilton & Towers de New York. C'est en se mesurant aux meilleurs qu'on peut montrer qu'on est vraiment des leurs. »

Renseignements : M^{me} Cindy Goldberg, directrice, marketing et communications, Webmotion Inc., tél. : (613) 731-4046, téléc. : (613) 260-9545, courriel : cindy.goldberg@webmotion.com

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique Les trucs du métier.)

O SAKA — les 25 et 26 octobre 2001 — Pour une entreprise qui évolue dans une des quatre industries technologiques clés et ayant dans son point de mire le dynamique marché de la haute technologie du Japon, le **Global Venture Forum (GVF) 2001** constitue une occasion unique de promotion des affaires.

Le **GVF 2001** n'est pas une foire commerciale : il s'agit plutôt d'un événement sans but lucratif, organisé par la Chambre de commerce et d'industrie d'Osaka avec l'aide financière du gouvernement et du secteur privé du Japon. Il vise à consolider des partenariats dans les domaines de la technologie de l'information, de la biotechnologie et des technologies médicales, de l'environnement et de l'énergie, et des nouveaux matériaux. Seules les entreprises qui offrent des solutions technologiques présentant un solide potentiel et qui souhaitent étendre leurs activités outre-mer devraient demander à participer. Elles devront aussi posséder des ressources suffisantes pour assurer le suivi et ne pas avoir déjà noué des liens exclusifs au Japon.

Environ 50 entreprises sont sélectionnées chaque année, parmi les quelque 160 à 200 candidatures reçues du monde entier, pour présenter leurs produits et leurs services au **GVF**, qui en est à sa septième année. Ces présentations sont également distribuées dans des brochures, sur l'internet et dans les médias japonais à plus de 15 000 organisations du Japon qui

Global Venture Forum 2001

cherchent des possibilités de partenariat et d'investissement. Une entreprise peut seulement être choisie une fois, mais cela suffit souvent pour prendre pied au Japon.

Grâce au **GVF**, certains participants ont pu commercialiser leur technologie par la concession de licences et trouver



des distributeurs ainsi que des partenaires qui ont établi des circuits de vente en territoire japonais. D'autres encore se sont rendus compte que le **GVF** constituait un excellent tremplin pour faire avancer le développement de leurs produits et prototypes ou pour effectuer de la R-D en collaboration. Certaines entreprises ont plutôt fait porter leurs efforts vers le financement. Tous ceux qui ont participé au **GVF** ont profité de la grande visibilité de l'événement dans les médias locaux

et nationaux, toujours à l'affût d'histoires intéressantes dans le domaine de la technologie.

Le premier pas vers une expérience unique

Il n'en coûte rien pour poser sa candidature au **GVF**; il suffit de présenter une ébauche de deux pages décrivant votre entreprise, avant le 14 juin 2001, à un comité de bénévoles qui évalueront votre demande selon plusieurs critères. Si vous êtes choisi, vous devez verser des frais d'inscription minimales de 1 300 dollars américains qui comprennent le coût de la plupart des repas, une nuit à l'hôtel, l'utilisation de tout l'équipement audiovisuel, les services d'un interprète professionnel en tout temps et l'interprétation simultanée de votre présentation.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Peter Drabble, secrétaire en chef, Secrétariat pour l'Amérique du Nord, Global Venture Forum, tél. : (202) 467-4403, téléc. : (202) 467-4413, courriel : drabble@wibvwith.com internet : www.wibv.com 🌟

Les exportations — Suite de la page 10

de la maintenir à un taux faible et stable. Cela signifie éviter les booms comme les récessions économiques.

Deuxièmement, une réduction d'impôts se prépare. Celle-ci pourrait bien changer de forme chemin faisant dans les dédales de Washington, mais il y a fort à parier qu'elle se concrétisera vers le milieu de l'année.

Troisièmement, les prix du pétrole ayant reculé considérablement, cela équivaut à une autre réduction d'impôts qui se fraie un chemin dans l'économie.

Quatrièmement, grâce à la technologie et aux systèmes de gestion des stocks dont nous disposons aujourd'hui, les secousses traversent tous les secteurs de

l'économie à une allure jamais vue encore. La soudaineté du ralentissement sera donc probablement suivie par un prompt retour à une croissance modérée plus tard au cours de l'année.

Perspectives mondiales modérées

En conséquence, il ne faut pas s'attendre à une baisse prolongée de l'activité économique aux États-Unis. Cette année, la croissance américaine rebondira, mais s'établira à 2 % en moyenne, pendant que l'Europe enregistrera une croissance de près de 3 %. L'Amérique du Sud devrait, quant à elle, continuer d'afficher une croissance vigoureuse, grâce à ses liens relativement étroits avec l'Europe. En Asie,

la croissance subira les contrecoups du ralentissement américain, mais la Chine tout comme l'Inde se sont dotées de facteurs économiques fondamentaux plus forts qu'il y a quelques années.

Ce sont le Mexique et le Canada qui supporteront le poids du ralentissement, mais les deux pays semblent avoir pris un élan suffisant pour pouvoir se tirer d'affaire.

Le fin mot de l'histoire? La croissance économique mondiale moyenne s'établira probablement à 3,5 % cette année. Les ventes canadiennes à l'exportation devraient progresser d'environ 2 à 3 % en 2001, un taux plutôt faible par rapport au rendement spectaculaire enregistré l'an dernier, il va sans dire, mais un rendement satisfaisant malgré tout. 🌟

C'est en mettant à profit les technologies de l'information et des communications (TIC) qu'il sera possible d'exporter davantage de biens et de services dans le Sud-Ouest de la Chine, région qui compte 150 millions d'habitants. Voilà pourquoi le consulat du Canada à Chongqing, de concert avec les gouvernements provinciaux de Chongqing, Sichuan, Yunnan et Guizhou, organise **InfoCom – Chine occidentale**, un colloque de réseautage destiné à la création de partenariats de TIC dans le cadre de la stratégie de développement de l'Ouest de la Chine (SDO). Le colloque se déroulera à Chongqing le 12 juin 2001.

InfoCom – Chine occidentale



Un des volets critiques de la SDO pour le Sud-Ouest de la Chine consiste à développer l'infrastructure et le potentiel dans le secteur des TIC. La SDO est engagée financièrement à se servir des technologies de l'information et des communications pour élargir la gamme de biens et de services offerts à la région, ce qui ouvrira ensuite des débouchés substantiels sur ce marché pour les technologies, les produits et les services en TI et en télécommunications. De plus, en éliminant les obstacles réglementaires qui freinent l'investissement étranger, les gouvernements locaux visent à améliorer le contexte commercial dans la région et à encourager plus de partenariats pour l'investissement et la technologie.

Les délégués commerciaux du Sud-Ouest de la Chine connaissent déjà bien l'expertise et les compétences canadiennes en TIC, car ils ont assisté aux deux foires commerciales **Softworld** à Vancouver et à Halifax, avant de visiter d'autres noyaux importants en matière de TIC au Canada. La mission commerciale d'Équipe Canada, qui s'est rendue en Chine en février dernier, a aussi accru la visibilité du Canada dans la région concernant les TIC.

Dans le cadre d'**InfoCom – Chine occidentale**, le ministère chinois des Industries de l'information et les quatre gouvernements provinciaux du Sud-Ouest de la Chine pourront présenter leurs plans et programmes en matière de TIC de même que les possibilités et les enjeux que soulève l'amélioration de la capacité dans ce domaine dans leurs régions respectives. Suivront des séances en après-midi, où les entreprises canadiennes pourront décrire

leur technologie, leurs produits et leurs services au moyen d'une série d'allocutions et de montages sur place.

Rôle du consulat dans le réseautage

Le consulat du Canada mettra à contribution ses liens solides avec les gouvernements locaux pour faire en sorte que l'administration gouvernementale et les gens d'affaires de chaque localité soient bien représentés à **InfoCom – Chine occidentale**. À cette fin, il collaborera avec les bureaux locaux de TIC en vue de cerner les possibilités de réseautage assorties d'un bon potentiel et en vue de faciliter le maillage, puis tiendra des séances de partenariat individuelles réunissant des clients et des partenaires chinois éventuels ainsi que des participants canadiens au colloque.

Les séances de l'après-midi offrent aussi une valeur ajoutée en permettant le rapprochement des décideurs gouvernementaux locaux, des acheteurs d'équipement de télécommunications, des fournisseurs de services internet et des concepteurs de sites, des fournisseurs de solutions de commerce électronique et des représentants des universités de la région. Les sujets suivants seront à l'ordre du jour : logiciels, commerce électronique, services d'adaptation pour l'accès à large bande, internet, télécommunications, transport intelligent, fabrication par procédés optiques et électroniques, circuits intégrés, localisation de la R-D, et secteurs très spécialisés de l'industrie locale des TIC où la demande est forte.

Inscrivez-vous sans tarder

On encourage les participants chinois et canadiens à tirer le plus possible parti du colloque en s'inscrivant en ligne à www.cdncon.org avant le **15 mai 2001**; ils doivent préciser leurs capacités et objectifs, décrire le profil de leur entreprise et les partenariats qui les intéressent. Ainsi, nous pourrions mieux déterminer les alliances possibles et organiser les rencontres individuelles d'avance. Et ce n'est pas tout : chaque entreprise recevra l'information sur les autres participants sous la forme d'une brochure et d'un CD bilingues; les allocutions seront aussi télédiffusées sur l'internet en direct sur le plus important site des TIC de Chine : www.yesky.com

Date limite pour l'inscription : le **15 mai 2001**.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Peter Liao, agent commercial principal, consulat du Canada à Chongqing, tél. : (011-86-23) 6373-8007, téléc. : (011-86-23) 6373-8026, courriel : peter.liao@dfait-maeci.gc.ca internet : www.canada.org.cn/chongqing/index.htm ou avec M. Dale Forbes, gestionnaire, Chine et Hong Kong, direction générale des technologies de l'information et des communications, Industrie Canada, tél. : (613) 990-9092, téléc. : (613) 990-4215, courriel : forbes.dale@ic.gc.ca 🍁

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

Faites connaître votre entreprise à l'étranger !

Plus de 30 000 entreprises canadiennes sont membres de WIN. Et vous ? WIN est une base de données confidentielle d'exportateurs canadiens et de leurs champs de compétence. Les délégués commerciaux en poste au Canada et à l'étranger utilisent WIN afin d'aider les entreprises-membres à pénétrer les marchés internationaux. Pour vous y inscrire, faites le 1 888 811-1119. Ou encore, visitez www.infoexport.gc.ca et inscrivez-vous en ligne.

L'Italie est un chef de file de la technologie appliquée à plusieurs sous-secteurs de l'industrie agro-alimentaire, dont la transformation de la viande et des légumes, les tomates en particulier. Quelque 1 800 usines fabriquent des jambons et salamis italiens qui figurent

forte de tout son savoir-faire, l'Italie est à la recherche de nouveaux marchés pour ses nombreux produits.

Les entreprises italiennes peuvent soit exporter directement soit s'allier à une entreprise canadienne. Or, puisque l'Italie est déjà un pays exportateur, les entre-

prises de connaître 22 entreprises italiennes de produits alimentaires et d'évaluer dans quelle mesure les partenariats les intéressaient. La construction d'une usine d'eau embouteillée de 50 millions de dollars récemment annoncée par la coentreprise formée des sociétés Parmalat et Haricana

Partenariats stratégiques avec des entreprises italiennes

au menu quotidien de toute l'Italie et de l'Europe, et le point fort de l'industrie est assurément la transformation des tomates, qui sont pulvérisées selon une méthode semblable à celle de la fabrication de détersif.

L'Italie produit des milliers de fromages, dont plusieurs sont bien connus des consommateurs canadiens, tels le gorgonzola (un fromage bleu), le mozzarella, et celui que l'on désigne comme « le roi des fromages et le fromage des rois », le parmigiano reggiano, qui provient de Parme, dans le nord de l'Italie. Le savoir-faire italien dans la fabrication des fromages et des produits laitiers a donné naissance à Parmalat, une grande multinationale italienne, qui a fait l'acquisition des sociétés canadiennes **Les aliments Ault** et **Les aliments Béatrice**.

Toutefois, c'est pour leurs pâtes que les Italiens sont probablement le mieux connus : ils en produisent dans une multitude de formes et de grandeurs, depuis la nouille minuscule pour la soupe minestrone jusqu'à l'extra-grande pour la lasagne. Les usines de pâtes italiennes s'implantent en nombre croissant sur divers continents.

Les vingt régions de l'Italie produisent du vin, celui de la Toscane étant le plus prisé des Canadiens. Le savoir-faire italien est réputé dans ce secteur également, et bon nombre de crus italiens sont des appellations contrôlées (denominazione di origine controllata e garantita).

Dans l'industrie de la boulangerie et de la biscuiterie, l'Italie est surnommée « la terre des mille et un pains » (pane).

prises canadiennes ont à faire face à un autre concurrent. Aussi un partenariat pourrait-il servir les intérêts financiers des entreprises tant canadiennes qu'italiennes.

Dans le contexte de la mondialisation et de la rationalisation, les entreprises canadiennes auront peut-être avantage à rechercher une assistance financière ou technologique pour raffermir leur position sur le marché nord-américain.

Par ailleurs, les entreprises italiennes cherchent à prendre de l'expansion en Amérique du Nord et sont attirées par les entreprises canadiennes dotées d'excellents réseaux de distribution efficaces au Canada et aux États-Unis et qui jouissent d'un avantage marqué dans ce domaine.

Le **SIAL Montréal**, le Salon international de l'alimentation, des boissons, vins et spiritueux, qui a eu lieu du 4 au 6 mars 2001, a rassemblé de nombreuses entreprises du monde entier. L'un des principaux contingents venait d'Italie et a réservé une aire de 6 000 mètres carrés. Cette manifestation a été une excellente occa-

de Québec est un bel exemple des aboutissements des partenariats.

L'ambassade du Canada à Rome et le consulat du Canada à Milan s'emploient activement à promouvoir les partenariats qui profiteront à l'ensemble de l'industrie canadienne, dont les projets de coproduction, d'accords de licence et de coentreprise.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Paul Delaney, conseiller (Agriculture), ambassade du Canada à Rome, tél. : (011-39-06) 4459-8355, téléc. : (011-39-06) 4459-8754, courriel : paul.delaney@dfait-maeci.gc.ca internet : www.canada.it 🌟

Rectificatif

Dans l'article « La formation en commerce international » paru à la page 13 du numéro du 2 avril 2001 de *CanadExport*, l'adresse internet d'**Équipe Canada Inc** devrait se lire : <http://exportsource.gc.ca>

Reprise du dialogue avec l'Inde — Suite de la page 1

paysage culturel canadien et joue un rôle de catalyseur dans les échanges bilatéraux.

Le Canada trouve encourageants les réformes économiques engagées par l'Inde et les résultats que celle-ci a obtenus. Le gouvernement du Canada continuera à chercher de nouveaux débouchés commerciaux dans ce pays, où le climat des affaires évolue constamment, notamment dans le secteur de la technologie de l'information.

Pour lire la déclaration complète du ministre Manley, consulter le site internet du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international au www.dfait-maeci.gc.ca et cliquer sur **La Politique étrangère/Publications/Communiqués et allocutions des ministres**.

Pour précisions, voir le prochain numéro de *CanadExport*. 🌟

Femmes entrepreneurs du Canada : Tournées vers le monde

Les femmes propriétaires d'entreprises au Canada vendent leurs produits et leurs services partout dans le monde. Le 8 mars, dans le cadre de la Journée internationale de la femme, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et la Société pour l'expansion des exportations ont parrainé une conférence-vidéo diffusée en direct d'un océan à l'autre sous le titre «Tournées vers le monde» pour honorer les femmes chefs d'entreprise qui prospèrent sur les marchés étrangers et pour encourager d'autres à s'orienter vers l'exportation.

Les femmes d'affaires que l'activité d'exportation intéresse ont pu s'entretenir avec huit exportatrices qui ont réussi sur la scène internationale, et tirer profit de leur savoir-faire. De St. John's à Vancouver, les 400 participantes ont échangé sur leurs expériences et leurs meilleures pratiques et donné des conseils à d'autres femmes propriétaires d'entreprise de tout le pays. Les conférencières

invitées ont parlé aux participantes des difficultés de choisir et de développer un marché d'exportation, des aspects culturels des transactions commerciales à l'étranger et de la façon de faire face



De gauche à droite, les organisatrices de l'activité à St. John's : M^{mes} Bonnie Woodland et Bea Courtney, toutes deux de la Newfoundland & Labrador Organization of Women Entrepreneurs; M^{me} Cindy Roma, Telelink-The Call Centre; et M^{me} Joanne Smyth, Agence de promotion économique du Canada Atlantique.

aux risques à l'exportation. Cette conférence a donné aux participantes une occasion unique de s'intégrer à un réseau national de femmes chefs d'entreprise et d'en apprendre davantage

sur les ressources et les programmes spécifiquement destinés aux exportateurs.

La conférence Tournées vers le monde a été réalisée grâce aux efforts de diverses organisations de femmes chefs d'entreprise de tout le Canada.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Andrea Kucey, direction des services à l'exportation pour les petites et moyennes entreprises, MAECI, tél. : (613) 996-4785, téléc. : (613) 996-9265, courriel : andrea.kucey@dfait-maeci.gc.ca 🌟

DEUX ÉVÉNEMENTS PRÉCÉDANT LE SOMMET DES AMÉRIQUES

2 avril — Le **Rendez-vous des Amériques 2001**, à Montréal, comprenait des exposés présentés par la Société pour l'expansion des exportations et par des délégués commerciaux du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, ainsi qu'un discours par l'orateur invité, M. Pierre Pettigrew, ministre du Commerce international.

17-20 avril — La **Conférence de Montréal : Septième Forum international sur la nouvelle économie** portera sur la création d'une zone de libre échange comprenant tous les pays des Amériques. Y participeront neuf délégations de l'Amérique latine et des Antilles, ainsi que des chefs de files canadiens du milieu des affaires, de la vie politique, des syndicats et du monde universitaire. L'invité d'honneur sera le président du Mexique, M. Vicente Fox.

Pour renseignements : tél. : (514) 283-5142 ou sans frais 1 888 772-5142, courriel : conference@conference-demontreal.com internet : www.conferencedemontreal.com 🌟

Conférence sur l'éthique des affaires dans les transactions internationales

TORONTO — 24-25 mai 2001 — Dans le cadre de la deuxième Semaine annuelle de la responsabilité sociale des entreprises (RSE), le Conference Board du Canada organise une conférence au cours de laquelle on explorera les nouvelles questions éthiques de nature délicate soulevées par la conduite des affaires internationales, y compris la corruption et la subornation, les violations des droits de la personne, la conduite des affaires dans un environnement instable et les programmes d'éthique internationale efficaces, **Business Ethics 2001 : Conducting Business in a Global Marketplace**.

De grands spécialistes aborderont divers thèmes liés à l'éthique des affaires dans le monde, les principaux problèmes éthiques qui se posent dans la conduite des affaires à

l'étranger et les leçons à tirer d'études de cas en Amérique du Nord, en Europe et en Asie-Pacifique. Les participants auront également l'occasion d'établir des contacts utiles.

Business Ethics 2001 est organisée conjointement avec la Société pour l'expansion des exportations (www.edc-see.ca), le Institute for Global Ethics (Canada) (www.globoethics.org) et Nexen Inc. (www.nexeninc.com). Sa tenue coïncidera avec celle de deux autres conférences organisées dans le cadre de la Semaine de la RSE, sur l'investissement communautaire et sur l'environnement.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le Conference Board du Canada, tél. : 1800 267-0666, internet : www.conferenceboard.ca 🌟



Forum pour la formation en commerce international
FITT

Des experts offrent des procédés pratiques, étape par étape, sur les meilleures façons de faire des affaires à l'échelle internationale.

Tél. : 1 800 561-3488, internet : www.fitt.ca

Vous n'avez pu participer à la mission commerciale et au forum « Des femmes par-delà les frontières » au Royaume-Uni et en Irlande?

Ne laissez pas filer la chance à nouveau!

Il n'est pas trop tard pour participer, et vous pouvez le faire à partir du confort de votre foyer ou de votre bureau en regardant une diffusion internet sur demande.

Au cours de la dernière décennie, le nombre de nouvelles entreprises lancées

se sont rendues à Londres. Elles représentaient trois secteurs de l'économie : les technologies de l'information, les industries des services et les produits de consommation. Pendant deux jours et demi, ces femmes d'affaires ont participé à une



Les participantes à la mission commerciale « Des femmes par-delà des frontières » sur le grand escalier de la Maison du Canada à Londres.

par des femmes a plus que doublé et la contribution, déjà importante, des femmes chefs d'entreprise à l'économie canadienne ne cesse de croître. Les femmes jouant un rôle toujours plus grand dans l'exportation, il était temps de donner le coup d'envoi à la première **mission commerciale et au forum de femmes d'affaires « Des femmes par-delà les frontières »** au Royaume-Uni et en Irlande, qui se sont tenus du 4 au 9 février dernier.

Dans le cadre de cette mission commerciale, 24 femmes d'affaires canadiennes

se sont rendues à Londres. Elles représentaient trois secteurs de l'économie : les technologies de l'information, les industries des services et les produits de consommation. Pendant deux jours et demi, ces femmes d'affaires ont participé à une série de colloques, à des ateliers sectoriels et à une activité de réseautage entre entreprises où elles ont eu la chance de tisser des liens d'affaires. Certaines des participantes se sont ensuite rendues à Dublin, en Irlande, pour participer à une manifestation commerciale similaire.

Plus tard au cours de la semaine, les participantes se sont rassemblées à la Maison du Canada et au Foreign and Commonwealth Office, à Londres, pour le **Forum des femmes d'affaires** organisé conjointement par les gouvernements du

Canada et du Royaume-Uni. Le forum s'adressait aux femmes d'affaires britanniques et canadiennes qui dirigent de petites et de moyennes entreprises prêtes à exporter. Parmi les quelque 200 participants, on comptait des entrepreneurs de premier plan, des experts en gestion et en stratégie, des décideurs et des conseillers, des universitaires et des représentants d'organisations professionnelles et des médias. Le programme visait à renforcer les réseaux bilatéraux et à favoriser l'établissement de nouveaux partenariats entre les femmes d'affaires, les fonctionnaires et les universitaires canadiens et britanniques.

Si la mission commerciale et le forum ont pris fin, vous pouvez toujours en retirer certains des avantages. Grâce à l'entreprise canadienne de nouveaux médias *Global Links*, vous pouvez voir et entendre plus de vingt présentations dynamiques données par des chefs de file canadiens et britanniques du domaine des affaires et du gouvernement, de même que des cas de réussite d'entreprises appartenant à des femmes. « Renseignements préalables à l'expansion de l'entreprise » et « Travailler plus intelligemment grâce aux industries fondées sur le savoir » sont quelques-uns des sujets qui sont abordés. Grâce à la diffusion sur internet, on croirait y être! Vous n'avez qu'à visiter le site à l'adresse suivante : www.e-ventsplus.com

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Andrea Kucey, Direction des services à l'exportation pour les petites et moyennes entreprises, MAECI, tél. : (613) 996-4785, téléc. : (613) 996-9265, courriel : andrea.kucey@dfait-maeci.gc.ca 🌟

Exposition maritime internationale de l'Inde

MUMBAI, INDE — 10 -13 octobre 2001 — **INMEX 2001**, la deuxième exposition maritime internationale en importance de l'Inde, portera sur un large éventail de domaines, entre autres : la marine marchande, la construction navale, la réparation de navires, les ports et havres, le développement des ports, les infrastructures portuaires, les industries de la pêche, du loisir et du tourisme, les acti-

vités en haute mer, le dragage, les voies navigables intérieures, l'océanographie.

INMEX 99 s'est tenue à Goa et a permis de présenter la technologie et l'équipement de plus de 20 participants de l'étranger. Parmi les participants se trouvaient des représentants du gouvernement indien et des intervenants importants d'autres pays du littoral de l'océan Indien. Cette année, **INMEX** aura lieu dans la capitale des

affaires de l'Inde, Mumbai, où elle devrait avoir plus de retentissement.

Pour plus d'information sur la participation à INMEX, communiquer avec Pradeep Deviah & Associates, tél. : (011-91-80) 554-7169 / -7434, téléc. : (011-91-80) 554-2258, courriel : pdaexpo@vsnl.com internet : www.inmexindia.com

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Alan McBride, direction de l'Asie du Sud, MAECI, tél. : (613) 944-1653, téléc. : (613) 996-5897, courriel : alan.mcbride@dfait-maeci.gc.ca 🌟

EXPOSITION ET CONFÉRENCE D'INTERNATIONAL AID AND TRADE

NEW YORK — 20-21 juin 2001 — À l'exposition et à la conférence d'**International Aid and Trade** (International Aid and Trade Exhibition and Conference) découvrez comment vous pourriez devenir un fournisseur auprès des Nations Unies, dont les achats de biens et de services totalisent environ 3 milliards de dollars américains par année. Les fonctionnaires principaux chargés des achats expliqueront

leur processus d'appel d'offres, vous indiqueront les produits qu'ils achètent et d'où ils proviennent et vous aideront à vous joindre à leur liste de fournisseurs. De nombreux organismes des Nations Unies auront des stands où vous pourrez rencontrer individuellement les fonctionnaires chargés des achats.

Les entreprises peu familières avec le marché des Nations Unies auraient parti-

culièrement intérêt à assister aux nombreux colloques pour gens d'affaires qui auront lieu durant la conférence. Les représentants de divers organismes des Nations Unies, d'ONG et d'institutions financières internationales exposeront leurs pratiques commerciales.

Pour plus de renseignements sur le programme du colloque, visiter le site de **International Aid and Trade** à www.aidandtrade.com ou communiquer avec M^{me} Lisa Rambert, agente de développement des affaires, consulat général du Canada à New York, téléc.: (212) 596-1793, courriel : lrambert@canapple.com internet : www.canapple.com

Pour vous inscrire comme visiteur à l'exposition ou comme délégué à la conférence, visiter le site www.aidandtrade.com et cliquer sur **Who Should Attend?**

Pour participer à titre d'exposant, écrire à kevin.sammon@aidandtrade.com

Pour consulter des guides sur la façon de faire des affaires avec les agences internationales, visiter le site www.infoexport.gc.ca/ifinet

Pour plus de renseignements sur la façon de faire des affaires avec les Nations Unies et sur les procédures d'approvisionnement de l'organisme, communiquer avec M^{me} Lisa Rambert au consulat général du Canada à New York (voir ci-dessus). 🌟

La foire commerciale Food & Hotel China 2001

SHANGHAI, CHINA — 28-31 août — La plus importante foire commerciale de Chine dans le secteur des aliments, des boissons et de l'hébergement revient à Shanghai. La foire **Food & Hotel China (FHC)** est une exposition réservée aux spécialistes où sont présentés les innovations et les produits les plus récents en provenance du monde entier. Cette foire offre cinq expositions en une, soit les aliments, les vins et les spiritueux, les produits de boulangerie et de confiserie, l'équipement et les aménagements intérieurs pour l'hébergement. De plus, cette année, la China Zone Export présentera les principaux fabricants chinois de produits de qualité exportable.

La hausse du niveau de vie et le développement du tourisme sont les principaux facteurs de la croissance du secteur de l'alimentation et de l'hébergement en Chine. En cela, ils suscitent l'intérêt pour la foire FHC. En 2000, année où elle a eu lieu à Beijing, plus de 10 000 acheteurs s'y sont présentés.

Le Canada ainsi que 20 autres pays se sont déjà engagés à établir des pavillons nationaux et régionaux à la foire FHC 2001. Le consulat du Canada à Shanghai prévoit tenir un certain nombre de manifestations

afin d'aider les exposants canadiens à établir des relations avec des détaillants, des agents et des grossistes importants.

La foire FHC est la seule exposition chinoise sur l'alimentation qui soit reconnue par la prestigieuse Union des Foires internationales (www.ufinet.org).

Afin de réserver de l'espace à la foire **Food & Hotel China 2001**, communiquer avec M. Henry Deng, consulat général du Canada à Shanghai, tél.: (011-86-21) 6279-8400 poste 5563, téléc.: (011-86-21) 6279-8401, courriel : henry.deng@dfait-maeci.gc.ca internet : www.shanghai.gc.ca ou le représentant canadien à la foire FHC, UNILINK, tél.: (613) 549-0404, téléc.: (613) 549-2528, courriel : info@unilinkfairs.com internet : www.unilinkfairs.com

Pour plus d'information, communiquer avec M. Gregory Chin, direction de la Chine et de la Mongolie, MAECI, tél.: (613) 996-7256, téléc.: (613) 944-1068, courriel : gregory.chin@dfait-maeci.gc.ca ou M^{me} Maria Lo, agente de développement des marchés internationaux, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél.: (613) 759-7729, téléc.: (613) 759-7506, courriel : lom@em.agr.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 : 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

Le Service des renseignements du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des études de

Retourner en cas de non-livraison à
Canadexport
a/s MDS
2750, chemin Sheffield,
porte 1
Ottawa (ON) K1B 3V9

Postes Canada
Numéro de convention 1453033

