



DANS CE NUMÉRO

- 2 Occasions d'affaires
- 3 Équipe Canada : projet solaire brillant en Chine
- 4 Le marché des produits biomédicaux en Israël
- 6 Carrefour É.-U. : les artisans canadiens
- 7 CCC : vente couture de la 49th Apparel
- 9 Allemagne : les nouveaux matériaux
- 10 La Caisse de dépôt dans l'équipe Northstar
- 11 Japon : un robot canadien à l'œuvre
- 12 Chine : la haute technologie d'Ottawa en vedette
- 13 La Coupe du Ministre
- 14 Foires et missions commerciales
- 16 Conférences/colloques/réunions

Une plate-forme incontournable

La Chambre de commerce Mexique-Canada

Le commerce bilatéral entre le Canada et le Mexique a presque triplé depuis l'entrée en vigueur de L'ALÉNA, passant de 6.7 milliards \$ (1994) à 18 milliards \$ (2000).

Bien que la valeur des exportations canadiennes à destination du Mexique (5.9 milliards\$) ne représente que la moitié de la valeur des importations canadiennes de ce pays (12.1 milliards \$), la croissance des exportations canadiennes augmente plus rapidement que celles des exportations mexicaines à destination du Canada (36 % et 27 % respectivement de 1999 à 2000).

Avec ses 100 millions d'habitants, le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine et constitue une porte d'entrée vers les

autres marchés de cette grande région. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, le Mexique a dépassé l'Italie, Hong Kong, Taiwan et les Pays-Bas en termes de marché d'exportation pour le Canada.

Les investissements du Canada vers le Mexique ont presque triplé, passant de 1 milliard \$ canadiens en 1994 à 2,8 milliards \$ en 1999. Durant cette période, le Canada est ainsi passé du 9^e au 4^e rang en tant qu'investisseur au Mexique.

La Chambre, une valeur ajoutée

Mais au-delà de l'Accord de libre-échange Nord-Américain qui, sans aucun doute, génère des retombées importantes pour les entreprises des pays signataires, la Chambre de commerce Mexique-Canada

Voir page 8 – La Chambre de commerce



Le commerce international : étude sur les priorités du Canada

Le 11 avril dernier, le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, rendait public le rapport annuel intitulé *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2001*. Ce rapport définit les priorités du gouvernement dans ses efforts pour faciliter l'accès du Canada aux marchés étrangers.

Ouverture sur le monde décrit les objectifs du Canada quant à l'investissement et l'exportation de biens et de services sur divers marchés clés, notamment les États-Unis.

Ce rapport donne aussi des exemples d'importantes réalisations dans ce

Voir page 13 – Rapport

Aide financière aux sociétés
et aux associations



Voir l'encart.

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 — Approvisionnement en eau dessalée — La Commission des services publics entend procéder à la sélection préalable de soumissionnaires du secteur privé pour la fourniture de 30 millions de gallons impériaux par jour (136 000 mètres cubes par jour) d'eau dessalée en vertu d'un contrat de construction-exploitation. Les intéressés peuvent choisir parmi divers

procédés de dessalement, en particulier la distillation à effets multiples, la distillation éclair par détentes successives et l'osmose inverse. Pour être présélectionné, le soumissionnaire doit posséder suffisamment d'expérience dans l'exploitation et dans la mise en œuvre de projets de construction-exploitation ou de construction-exploitation-transfert financés par le secteur privé, dans les domaines de l'électricité ou de l'eau. Les candidats devraient aussi démontrer leurs compétences en ingénierie, en approvisionnement et en construction, ainsi qu'en exploitation et en entretien d'usines de dessalement ou de centrales électriques (s'il y a lieu). Coût (non remboursable) du document de présélection : 206 \$ S. Date de clôture : **1^{er} juin 2001**. Communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : eleads@dfait-maeci.gc.ca en mentionnant le numéro de dossier 010327-01114. Pour les détails : www.iboc.gc.ca/webleads.asp?id=2095en (Avis communiqué par le haut-commissariat du Canada à Singapour)

THAÏLANDE — Accessoires de câble (69 kV et 115 kV) — La Commission métropolitaine d'électricité lance un appel d'offres (n° WB4-9301-CBX) pour des accessoires de câble de 69 kV et 115 kV. Coût des documents de soumission : 35 \$ US. Date de clôture : **30 mai 2001**. Communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : eleads@dfait-maeci.gc.ca

en mentionnant le numéro de dossier **010321-01048**. (Avis communiqué par l'ambassade du Canada à Bangkok)

SINGAPOUR — Dispositif automatisé d'examen par ultrasons — Un appel d'offres a été lancé à tous les fournisseurs ou fabricants qui désirent concevoir, fournir, installer, mettre à l'essai et mettre en service un dispositif automatisé d'examen par ultrasons au terminus de la SMRT à Bishan. Coût des documents de soumission : 25,75 \$ S. Date de clôture : **12 juin 2001**. Communiquer avec le COAI, téléc. : (613) 996-2635, courriel : eleads@dfait-maeci.gc.ca en mentionnant le numéro de dossier **010326-01095**. (Avis communiqué par le haut-commissariat du Canada à Singapour) *

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, consultez 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

Maitriser l'énergie solaire, un rêve qui remonte à l'Antiquité, s'est concrétisé maintenant en une réalité si banale que les gens tendent à en devenir blasés bien que l'industrie de l'énergie solaire soit encore à ses débuts, comme les spécialistes peuvent l'attester, car nous avons à peine commencé à en puiser tout le potentiel.

Alimenter la Chine rurale en électricité

Projet solaire brillant

Alors que la Chine se modernise et que les préoccupations écologiques se font plus pressantes, acquérir les meilleures technologies énergétiques de pointe s'avère d'autant plus essentielle que jamais.

ATS, un pionnier de l'énergie solaire

Entre en scène un pionnier canadien de l'énergie solaire : **Automation Tooling Systems Inc. (ATS)**. Cette entreprise de Cambridge (Ontario), comptant 3 200 employés à 25 installations réparties dans 3 continents, est un chef de file en matière de conception et de production de systèmes automatisés de fabrication et d'essai clés en main, utilisés principalement par des compagnies multinationales qui veulent réduire les coûts de production et améliorer la qualité, dans une vaste gamme d'industries, notamment l'automobile, la technologie de l'information, les produits de consommation et les soins de santé.

Mais ATS est aussi un pionnier versé dans le domaine de l'énergie solaire. Cette entreprise possède des succursales en propriété exclusive qui font d'elle un chef de file international dans les photopiles et les modules solaires multicristallins, avec 7 % de participation sur le marché mondial, ce qui la classe au quatrième rang international des plus grands fabricants de photopiles solaires. C'est la seule compagnie canadienne qui possède une machine pour produire des modules solaires de niveau mondial et qui détienne des technologies photovoltaïques exclusives.

Un projet pilote captivant

Au cours de la récente mission commerciale d'Équipe Canada à Beijing, à Shanghai et à Hong Kong, ATS a annoncé le lancement

d'un passionnant projet pilote qui doit fournir de l'électricité solaire aux maisons rurales dans l'Ouest de la Chine grâce à l'exploitation de la technologie photovoltaïque d'ATS. Ce projet pilote, entrepris par le gouvernement en partenariat avec l'industrie privée, constitue la prolongation d'un projet continu qui a fait ses preuves dans le domaine de l'énergie

photovoltaïque renouvelable et qui a été amorcé il y a plus d'un an.

Ce projet pilote représente le sommet des efforts déployés par ATS, de concert avec le Programme des mesures d'action précoce en matière de technologie du



Des moines tibétains achètent des panneaux solaires et du matériel ATS pour leur communauté.

gouvernement du Canada et les partenaires chinois Xining New Energy Development Company et l'association industrielle de l'énergie renouvelable de la Chine. La valeur totale du projet atteint environ 2,9 millions de dollars.

Il s'agit de l'un des plus grands projets dans son genre en Chine. « Une fois réalisé, » de dire M. Shawn Xiaohua Qu, directeur d'ATS, Planification des produits photovoltaïques et Expansion commerciale, « ce projet est susceptible d'approvisionner en électricité plus de 15 000 maisons familiales rurales situées dans les provinces de l'Ouest de la Chine. »

La technologie photovoltaïque est d'un grand ressort, particulièrement dans les régions éloignées des pays en voie de développement, où la population est souvent répartie sur d'immenses espaces et où il n'existe pratiquement pas de réseau de distribution électrique. « En Chine, par exemple, près de 25 % des villages et 15 millions de familles (soit 70 millions de

personnes) vivent encore dans des régions rurales qui sont dépourvues de toute électricité », fait remarquer M. Qu.

De plus, il existe beaucoup d'îles au large de la Chine où la seule source d'électricité réside souvent dans une génératrice diesel, qui est bruyante, polluante, coûteuse et peu fiable puisque le carburant doit être acheminé par bateau de la Chine continentale. Les panneaux photovoltaïques solaires d'ATS procurent une source d'énergie écologique, renouvelable et d'entretien facile. Aussi estime-t-on que les systèmes solaires domestiques destinés aux régions éloignées de la Chine constitueront un marché de 1,4 milliard de dollars, d'ici l'an 2010.

Équipe Canada rehausse la crédibilité

ATS avait déjà des contacts en Chine ainsi qu'un projet en instance, mais grâce à sa participation à la mission d'Équipe Canada, cela lui a permis de rehausser le profil de ce projet, « ce qui, affirme M. Qu, est très important quand on fait des affaires dans d'autres régions du globe.

« Quand vous allez seul dans un autre pays, vos clients éventuels ne saisissent pas tout à fait les caractéristiques de votre compagnie ou que vous bénéficiez de l'appui du gouvernement du Canada, dit-il. Mais si vous êtes membre d'Équipe Canada, votre réputation est toute faite, ce qui vous permet d'entamer directement des négociations. »

C'est exactement ce qu'ATS est en train de faire, selon M. Shawn Qu, qui a récemment passé une autre semaine à Beijing pour s'assurer que le lancement du projet se déroule sans problèmes.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Shawn Xiaohua Qu, directeur, Planification des produits photovoltaïques et Expansion commerciale, tél. : (519) 650-2332, téléc. : (519) 650-8062, courriel : squ@atsautomation.com internet : www.atsautomation.com 🍁

Équipe Canada inc • Team Canada Inc
1-888-811-1119
exportsource.gc.ca

ISRAËL –

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 marché des produits biomédicaux

Petit mais en plein essor, le marché israélien de la biotechnologie offre d'importants débouchés aux entreprises canadiennes. Les analystes prévoient que d'ici 2003, le nombre d'entreprises de biotechnologie en Israël passera de 135 à 250 et que les ventes se chiffreront à 2,6 milliards de dollars.

Aperçu du marché

Israël est un pays moderne et diversifié qui compte plus de six millions d'habitants. En termes de PIB par habitant, il est au troisième rang des pays en développement. Israël dispose d'une main-d'œuvre parmi les plus compétentes et les plus instruites au monde : il y a plus de médecins, de scientifiques et d'ingénieurs par habitant que dans tout autre pays. La réputation de cette main-d'œuvre, les

« 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 bio-industries en Afrique et au Moyen-Orient.



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

www.infoexport.gc.ca

faibles coûts des essais cliniques et la rapidité inégalée avec laquelle les Israéliens amènent un nouveau produit à un stade de développement avancé font d'Israël un pays idéal pour la recherche clinique et les partenariats de recherche.

Le gouvernement israélien apporte un soutien marqué à l'industrie de la biotechnologie, grâce à des programmes qui visent à doubler les crédits destinés à la recherche, à créer des incubateurs technologiques et à favoriser les coopérations internationales. Ces dernières années, la recherche s'est détournée des produits agricoles et de diagnostic au profit des nouveaux produits pharmaceutiques et biopharmaceutiques. À l'heure actuelle, la part des compagnies pharmaceutiques et des fabricants de produits de diagnostic dans ce secteur est de 72 %.

Potentiel de croissance

L'industrie israélienne de la biotechnologie n'a pas encore atteint le niveau de maturité et de croissance de ses concurrents, surtout si on la compare à celle des États-Unis, du Canada, de l'Allemagne et du Royaume-Uni. On la dit toutefois prometteuse, notamment parce qu'elle bénéficie de l'aide de l'État et de la création de plusieurs entreprises qui disposent d'équipements suffisants pour mettre au point et tester de nouveaux médicaments.

Dû à sa compétitivité élevée, Israël devrait devenir un pays phare pour la

création de produits biopharmaceutiques, en particulier de médicaments génériques. Les entreprises israéliennes de biotechnologie ont tendance à vendre leur technologie très tôt à des investisseurs étrangers ou à des multinationales plutôt que de prendre le risque de pousser plus loin la mise au point de leur produit. Conjuguer les savoir-faire canadiens et israéliens pourrait favoriser l'essor de cette industrie chez nous comme en Israël. Les secteurs qui offrent les meilleures perspectives de croissance sont ceux de la bio-électronique, de la bio-informatique, de la pharmacogénomique, de la protéomique et de la mise au point de médicaments basée sur la structure.

Débouchés

Les entreprises canadiennes pourraient tirer partie de débouchés en matière de partenariats de recherche et de transfert de technologie. Il existe aussi des possibilités de coopération avec les entreprises israéliennes pour faire des essais cliniques.

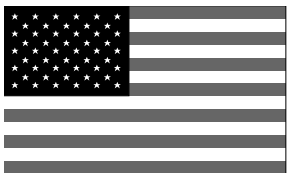
Les entreprises canadiennes qui souhaitent nouer des relations avec des entreprises israéliennes dans le domaine de la recherche et du développement devraient s'informer auprès de l'Industry Centre for Research and Development

d'Israël (programme MATIMOP). Il s'agit d'un organisme public à but non lucratif qui favorise à la fois le développement industriel et les technologies de pointe. Vous trouverez sur le site Web de MATIMOP (www2.matimop.org.il) un fichier qui recense les possibilités de coopération et qui concerne un grand nombre de technologies de pointe.

Ce marché vous intéresse?

Pour en savoir plus sur les débouchés qui s'offrent sur ce marché, nous vous invitons à lire le rapport complet intitulé *Le marché des produits biomédicaux en Israël*. Vous y trouverez des précisions sur les débouchés et sur les stratégies de pénétration du marché. Pour consulter ce rapport préparé par le Centre des études de marché du Service des délégués commerciaux, visitez notre site Web à : www.infoexport.gc.ca





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.

Les artisans canadiens connaîtront mieux le marché américain...

Grâce à la parution prochaine de deux nouvelles études de marché et à la tenue plus tard durant l'année aux États-Unis de plusieurs grands salons de l'article-cadeau, les artisans canadiens peuvent s'attendre à recevoir de bons conseils et à bénéficier d'une grande visibilité sur le marché américain des objets d'art et des article-cadeaux.

Nouvelles études de marché

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) est à produire une étude sur le marché américain de l'artisanat et des articles-cadeaux dans laquelle on accordera une attention particulière aux besoins des fabricants canadiens d'objets d'art et aux possibilités qui s'offrent à eux sur ce marché. L'étude, qui paraîtra à l'automne, contiendra une liste et une description des principales galeries américaines, le nom d'une personne-ressource chez chacune, ainsi que de l'information sur d'autres canaux de distribution, tels que conseillers en œuvres d'art, publications spécialisées et événements particuliers. L'étude contiendra en outre des conseils pour aider les artistes et artisans à se mettre au fait des meilleures façons de pénétrer le marché américain. L'étude sera annoncée dans une prochaine édition de *CanadExport*.

Les artistes et artisans qui produisent des œuvres autochtones originales et les grossistes exerçant leurs activités dans ce secteur pourront bientôt obtenir une étude sur les possibilités qui se présentent à eux sur la côte Nord-Ouest des États-Unis, de

l'Alaska à Seattle. Cette étude de marché sur l'artisanat autochtone de l'Alaska et de la côte Nord-Ouest du Pacifique (Alaska/Pacific Northwest Coast Market Study for Aboriginal Arts and Crafts), réalisée conjointement par Entreprise autochtone Canada, le consulat général du Canada à Seattle et plusieurs autres directions du MAECI, servira de complément à une autre étude de marché intitulée *Guide à l'intention des exportateurs canadiens d'objets d'art et d'artisanat autochtones*, qui paraîtra cet été.

Pour ces articles et d'autres, feuillotez le numéro du printemps 2001 de *Nouvelles directions*, publication trimestrielle gratuite publiée par le MAECI (exemplaires disponibles au Service des renseignements — voir p. 16) pour le compte de l'industrie canadienne de l'artisanat et de l'article-cadeau. Son rédacteur en chef est Dana Boyle, agent de promotion commerciale, consulat général du Canada à Minneapolis.

Les articles-cadeaux canadiens pleuvront à Atlanta!

Les artisans canadiens produisant des articles en série et les fabricants canadiens d'articles-cadeaux désireux de trouver un agent commercial dans le Sud-Ouest des États-Unis devraient prévoir un séjour à Atlanta entre les 14 et 16 septembre 2001. Le consulat général du Canada à Atlanta tiendra pour la deuxième fois son programme annuel de prospection d'agents commerciaux, en même temps que l'exposition *Atlanta Fall Gift & Accessories Market* et l'*Atlanta Gourmet Show*.

Le marché, qui comprend la Caroline du Nord, la Caroline du Sud, la Géorgie, l'Alabama, le Mississippi, le Tennessee, la Floride, les Îles Vierges américaines et Puerto Rico, a de quoi impressionner! Mais ce programme peut aider les entreprises à trouver des contacts clés qui pourraient autrement leur échapper et à faire les préparatifs voulus pour assurer la réussite d'un séjour de prospection d'agents commerciaux. L'an dernier, la mission du consulat a remporté un tel succès que dix des onze entreprises participantes ont tout de suite trouvé un agent. La plupart des entreprises sont enchantées de leur collaboration avec leur agent. À preuve, six d'entre elles sont même retournées à Atlanta avec leur agent pour présenter leurs produits dans le cadre du gigantesque salon de janvier.

L'Atlanta Gift Mart a changé de nom et s'appelle maintenant **AmericasMart** (www.americasmart.com). Exploité par AMC Inc., AmericasMart comporte trois halls d'exposition (le **Gift Mart**, le **Merchandise Mart** et l'**Apparel Mart**) qui ensemble couvrent une superficie de 4,2 millions de pieds carrés et en font le plus gros expomarché d'articles-cadeaux et d'accessoires pour la maison au monde. Les expositions, qui s'adressent à des acheteurs, ont lieu en janvier, en mars, en juillet et en septembre, les plus importantes étant en janvier et en juillet. Les acheteurs qui fréquentent AmericasMart y trouvent plus de produits et de fournisseurs que nulle part ailleurs au monde.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Sylvie Racine, consulat général du Canada à Atlanta, tél. : (404) 532-2015, courriel : sylvie.racine@dfait-maeci.gc.ca (avant le 14 juillet 2001)

Voir page 8 – Les artisans canadiens

Consultez le site internet de la Section commerciale des relations Canada-États-Unis (www.can-am.gc.ca)... pour obtenir toute une gamme de renseignements sur la manière de faire des affaires aux États-Unis.

Quand la foule de commandes provenant des boutiques Club Monaco des États-Unis a commencé à affluer, la société 49th Apparel Inc. savait très bien qu'elle avait la capacité de satisfaire à la demande accrue. Les choses se sont cependant compliquées quand est

et pour femmes. Elle les vend ensuite à d'importants détaillants indépendants ou à des entreprises clientes au Canada et aux États-Unis. Elle entretient des relations d'affaires depuis de nombreuses années avec la société Club Monaco, détaillant innovateur dans l'habillement

Au sud du 49^e parallèle

Vente couture de la 9th Apparel

venu le temps de trouver du capital pour l'achat des matières premières. Encouragé par sa banque, ce fabricant de vêtements de cuir s'est adressé à la Corporation commerciale canadienne (CCC) qui, grâce à son Programme de paiements progressifs (PPP), s'est occupée des besoins financiers temporaires de l'entreprise. Les beaux vêtements de cuir de ce fabricant de Winnipeg ont ainsi vite franchi le 49^e parallèle.

Située en périphérie du quartier du vêtement de Winnipeg, la 49th Apparel a été fondée en 1995, quoique ses origines remontent à 1952, quand le père de l'actuel président a créé la Winnipeg Leather Goods Manufacturing Ltd.

L'entreprise familiale de 20 salariés fabrique et importe tous les types de vêtements de cuir haut de gamme pour hommes

à la mode, en l'approvisionnant de vêtements de marque-maison confectionnés exactement selon les spécifications de cette dernière.

Les commandes sont à la hausse

Le président de la 49th Apparel, M. Mark Yukelis, explique l'affluence soudaine des commandes. « La mode est une industrie cyclique. À l'heure actuelle, les vêtements de cuir ont la cote. La société Club Monaco est pleinement consciente de cette tendance et souhaite offrir à ses clients de meilleurs cuirs. Aussi, ses commandes passées avec nous ont-elles considérablement augmenté. »

Quant aux recettes, M. Yukelis explique que son entreprise est elle aussi cyclique. « Nos ventes sont principalement réalisées pendant les mois d'automne et d'hiver. Les ventes conclues entre août et décembre sont à l'origine de 75 % de nos recettes. »

En raison de la hausse des commandes de Club Monaco faites au printemps 2000 et du fait que la société 49th Apparel avait dépassé la marge de crédit accordée par la Banque Royale, il y a eu collision entre les deux cycles, créant ainsi un problème temporaire de liquidités.

Le PPP comble les lacunes

« Quand les commandes de Club Monaco ont commencé à affluer, il est devenu évident que nous n'étions pas en mesure de les gérer sans aide financière additionnelle », explique M. Mark Yukelis, à qui son gérant de comptes des services bancaires aux entreprises, M. Robert Dryden, a recommandé de s'adresser à la CCC.

DES SOLUTIONS COMMERCIALES POUR NOS EXPORTATEURS



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

« C'est un gros client que nous a confié M. Dryden », affirme la gestionnaire du PPP, M^{me} Sue Elgar. « Il prenait bien soin de son client en le dirigeant vers le PPP. »

En juillet 2000, M^{me} Elgar a établi dans le cadre du PPP un crédit renouvelable évalué à 350 000 \$, qui permettait à la 49th Apparel de financer 90 % des commandes passées avec les boutiques Club Monaco. « La CCC s'est attelée à la tâche sans effort et sans peine », signale avec satisfaction M. Yukelis. « Et M^{me} Elgar est d'une efficacité étonnante; je l'admire. »

Situation commerciale améliorée

Le crédit PPP accordé à l'entreprise, qui l'a remboursé en moins de cinq mois, a donné à celle-ci plus que la capacité de remplir un ensemble de commandes. « L'aide que nous avons reçue du PPP a aussi grandement amélioré notre situation commerciale », explique M. Yukelis, dont l'entreprise n'a pas réalisé d'importantes ventes au cours des exercices se terminant en avril 1999 et en avril 2000. « Cette année, grâce à la CCC, nous revenons en triomphe sur la scène. Nous avons presque doublé nos ventes en deux ans. »

Voir page 10 – 49th Apparel

COMMENT FAIRE AFFAIRES AVEC LE GOUVERNEMENT AMÉRICAIN?

Rendez-vous au site internet de l'ambassade du Canada à Washington (D.C.) (www.ambasadeducanada.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.

— Suite de la page 1

(CCMC) permet aux entreprises appartenant à la communauté d'affaires du Mexique et du Canada de se rencontrer, de se connaître et de réaliser leurs projets d'échange ou d'investissement.

Au service de ses membres depuis 1996, la CCMC compte à ce jour près de 100 entreprises et membres individuels

La Chambre de commerce Mexique-Canada

qui prennent régulièrement part aux activités et qui ont également accès à de précieux outils et renseignements (courriels et CD ponctuels) sur les débouchés entre les deux pays.

« La CCMC, » de dire le président de la Chambre, M. Jean-Paul David, « représente pour ses membres une plate-forme incontournable qui offre aux entreprises un foisonnement d'occasions qui favorisent le développement durable de leurs affaires (commerce, partenariat, investissement) entre le Mexique et le Canada. »

Activités

Au cours des dernières années, les membres de la CCMC ont pris part à plusieurs

événements d'importance dont la mission Coparmex (en collaboration avec l'Association des manufacturiers et exportateurs du Québec, AMEQ), la conférence de Miguel Alemán (gouverneur de l'État de Veracruz), la mission Jaltrade (entreprises mexicaines en provenance de l'État de Jalisco), les comidas (diners de réseautage) de la Chambre (exclusifs aux membres), etc. Les

membres de la CCMC sont par ailleurs constamment tenus informés des plus récents développements ayant cours au Mexique aux plans économique et commercial.

De façon concrète, les membres de la Chambre peuvent, entre autres :

- intégrer officiellement la communauté d'affaires Mexique-Canada;
- participer aux activités (conférences, cocktails, missions, partenariats);
- échanger et transiger avec les autres membres de la CCMC lors des événements dont les comidas de la CCMC (exclusifs aux membres);
- recevoir des informations précieuses (conseils dans le cadre de réunions) et des outils pertinents (tel le CD, produit par Arthur Andersen, sur comment faire des affaires au Mexique) sur le commerce et l'investissement entre le Mexique et le Canada.

À noter que la CCMC est également membre de COPARMEX NACIONAL, une association mexicaine regroupant plus de 30 000 entreprises au Mexique, ce qui offre autant de débouchés favorisant le développement d'un courant d'affaires porteur pour les membres de la Chambre.

Programme 2001 chargé

Le programme de la CCMC pour l'année 2001 s'avère plutôt chargé compte tenu des événements qui marquent l'actualité : changement de gouvernement au Mexique, entrée en vigueur d'un accord de libre-échange entre le Mexique et l'Union européenne, Sommet des Amériques (à Québec le mois dernier), etc.

« Citons, entre autres, de dire M. David, un événement de taille prévu pour l'automne, soit Tech-Mex 2001 qui portera

sur le secteur de la haute technologie (technologie de l'information aussi bien que la bio-technologie) visant à favoriser la création d'alliances et à promouvoir les investissements. »

Comme partenaire commercial, le Mexique, selon M. David, représente une avenue idéale pour assurer la diversification des activités des entreprises canadiennes à l'étranger. « Dans cet esprit, dit-il, la Chambre de commerce Mexique-Canada constitue une plaque tournante par excellence pour la concrétisation des projets de ses membres au chapitre des échanges commerciaux ou des investissements multilatéraux. »

Pour tout renseignement, les entreprises ou personnes qui voudraient adhérer à la Chambre afin d'élargir leur réseau de contacts et prendre part aux activités sont invitées à contacter M. Jean-Paul David, président, tél. : 1 877 489-9068, téléc. : (514) 525-5287, courriel : jpdavid@mercadex.ca Un site internet est en cours d'élaboration. 🍁



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



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.



Les artisans canadiens

— Suite de la page 6

Mission EXPORTATEURS AUX ÉTATS-UNIS (EXEU)

Dans le cadre du programme EXEU sera organisée une mission éducative pour artisans canadiens d'articles en série et des fabricants canadiens d'articles-cadeaux désireux d'exporter vers les États-Unis. Les participants visiteront le **Western New York Gift Show**, salon régional tenu à Rochester ciblant le marché du Nord de l'État de New York. Ils y rencontreront des représentants des douanes américaines ainsi que des agents commerciaux locaux.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Katrin Spence, consulat général du Canada à Buffalo, tél. : (716) 858-9557, poste 3357, courriel : katrin.spence@dfait-maeci.gc.ca 🍁

Le secteur allemand novateur de la fabrication est en quête de matériaux nouveaux qui donneront aux produits industriels allemands un coup de pouce vis-à-vis de la concurrence, d'où la hausse du financement par les secteurs public et privé des activités de recherche et de développement (R-D). Les entreprises canadiennes qui se spécialisent dans les

Les matériaux nouveaux Allemagne

matériaux de pointe trouveront de nombreux débouchés dans ce secteur de haute technologie en plein essor.

Aperçu du marché

L'importance du budget de R-D réservé aux matériaux nouveaux témoigne bien de la taille du marché. Le budget annuel global que les divers paliers du gouvernement allemand affectent aux nouveaux matériaux, et à la R-D essentiellement, se chiffre à 750 millions DM (525 millions de dollars), et est destiné aux laboratoires tant gouvernementaux qu'industriels. De plus, l'industrie allemande a consacré quelque 76 millions DM (55 millions de dollars) à la R-D de matériaux nouveaux en 1999, soit une augmentation de 7 % par rapport à 1998. Pour certains produits, dont la céramique mécanique et thermo-mécanique, la hausse du financement a même été supérieure, s'établissant aux environs de 20 %.

Les secteurs du transport et de la technologie de l'information sont à l'origine de la plus grande demande de matériaux nouveaux, et leurs dépenses en R-D sont par conséquent les plus élevées. Le développement de technologies productrices d'énergie, de technologies médicales et de technologies de fabrication contribuent au reste de la demande. Les ressources en R-D sont distribuées équitablement entre les céramiques, les métaux et les polymères.

L'incidence sur l'environnement est une considération importante dans le développement de tout matériau nouveau. Dans les secteurs du transport et de la production d'énergie, les technologies qui protègent les ressources ou réduisent les émissions font l'objet d'une forte demande.

Nouveaux matériaux, projets

Les projets de R-D suivants sont deux exemples de financement de l'Allemagne dans le domaine des matériaux nouveaux.

- Le producteur d'acier Ispat Stahlwerke et le constructeur de pièces automobiles Muhr & Bender travaillent conjointement au développement d'un acier extra-dur destiné aux soupapes et

aux ressorts d'essieu. Jusqu'ici, cet acier adapté a gagné 20 % en dureté statique grâce à l'emploi de micro-alliages et à l'optimisation du traitement thermo-mécanique.

- W.C. Heraeus et Siemens s'intéressent à une nouvelle technologie de traitement de la céramique pour produire des composants électroniques passifs miniaturisés. La technologie sera basée sur les



céramiques métalliques et intégrera les composants passifs dans le substrat (résistances, condensateurs et inducteurs), tandis que les techniques de la « puce à bosse » (Flip-Chip) seront mises à contribution dans l'assemblage des sélecteurs intégrés non enclavés. Les substrats multicouches serviront à fabriquer des sélecteurs électroniques complexes.

Accès au marché

Les entreprises canadiennes peuvent s'y prendre de diverses façons pour accéder au marché allemand. Les salons commerciaux offrent la possibilité de rencontrer des clients potentiels et de faire connaître les produits aux représentants commerciaux, aux experts techniques et aux acheteurs. L'exposition-conférence **Materialica**, qui se déroulera à Munich du 1^{er} au 4 octobre, est la manifestation la plus importante du genre. En 2000, 25 chercheurs canadiens de laboratoires gouvernementaux et industriels, œuvrant dans des domaines aussi divers que le magnésium, les piles à combustible, la cristallographie et les polymères, ont assisté à l'exposition dans l'optique de trouver des clients et

des partenaires et de décrocher des contrats de recherche.

Un autre excellent moyen d'établir des contacts sur le marché allemand est par l'entremise de groupes de R-D, du secteur public ou industriel. De fait, bon nombre de professeurs œuvrant dans des instituts de recherche publics ont également travaillé dans des laboratoires industriels et ont par conséquent pu nouer d'excellentes relations dans leurs domaines respectifs.

Sources d'information, internet

Deutsche Gesellschaft für Materialkunde e.V. (Société allemande pour la science des matériaux) Hamburger Allee 26, 60486 Francfort. internet : www.dgm.de/

Occasions, débouchés pour 2001

- **PARTEC 2001** — Congrès international sur la technologie des particules, Nuremberg — du 27 au 29 mars, internet : www.partec2001.de/e/index.html
- **CastTec 2001** — Salon international des technologies de la fonte et de l'information, Sindelfingen — du 3 au 5 avril, internet : www.casttec.com/elindex.html
- **ECCE** — 3^e Congrès européen de génie des procédés, Nuremberg — du 26 au 28 juin, internet : www.dechema.de/englisch/veranst/ecce/pages/f_ ecce.htm
- **ReX & GG** — Première Conférence internationale conjointe sur la recristallisation et la croissance du grain, Aix-la-Chapelle (Aachen) — du 27 au 31 août, internet : <http://rex-gg.imm.rwth-aachen.de/>
- **Third Lane 2001** — « Procédé de finition immédiate assisté par laser », Erlangen — du 28 au 31 août, internet : www.lft.uni-erlangen.de/SEITEN/LANE/2001/LANE_01_index_D.html
- **Quatrième Congrès mondial sur la catalyse d'oxydation**, Potsdam — du 16 au 21 septembre, internet : www.dechema.de
- **Conférence européenne sur la métallurgie 2001**, Friedrichshafen — du 18 au 21 septembre, internet : http://region.tu-clausthal.de/gdmb/emc/about_emc.shtml
- **La Semaine des matériaux et Materialica 2001** — Congrès international des matériaux de pointe, processus et applications, Munich — du 1^{er} au 4 octobre, internet : www.materialsweek.org

Voir page 10 – Allemagne

La Caisse de dépôt et placement du Québec a la réputation de faire les manchettes. Ce gestionnaire d'un large fonds de pension comportant globalement des actifs de 125 milliards de dollars a le pouvoir, la réputation et l'expertise d'attirer l'attention et l'intérêt des marchés des capitaux.

L'équipe Northstar

Accueillir la Caisse de dépôt

Northstar a certainement vécu une évolution importante le mois dernier lorsque nous avons organisé une réception dans les élégantes installations de la Banque Royale au dernier étage de 1, Place Ville-Marie, pour souhaiter la bienvenue à la CDP Capital International, la branche internationale de la Caisse.

Cela semble difficile de croire qu'il y a à peine quelques années Northstar ouvrait un petit bureau au quatrième étage du même édifice.

Il faut avouer que Montréal semblait alors un lieu assez solitaire.

Il est vrai que la Banque de Montréal était le premier investisseur d'importance

quand j'ai commencé à établir Northstar Trade Finance Inc. en 1994, à partir d'une maison mère à Richmond (C.-B.). C'est cette impulsion qui nous a projetés là où nous en sommes aujourd'hui. Nous avons non seulement nos nouvelles installations montréalaises dans l'édifice SNC Lavalin, mais aussi des bureaux à Vancouver, à

disais alors que la Banque Nationale avait mis sur la planche de Northstar plus qu'un appoint pour nos capacités de financement, car elle a apporté avec elle des relations établies depuis longtemps avec d'innombrables entrepreneurs de partout au Québec.

Maintenant, le destin nous sourit de nouveau. Non seulement la CDP Capital International est en train d'investir 2,9 milliards de dollars dans Northstar, mais la CDP possède aussi un réseau international spécialisé avec des bureaux à Paris, à Varsovie, à Bangkok, à Hong Kong, à Séoul et à Mexico, réseau qui peut donner sur de nouveaux débouchés pour les petites et les moyennes entreprises exportatrices de tout le Québec et du Canada.

Ce qui est nouveau, c'est que la CDP a un centre d'intérêt différent de celui de nos autres partenaires bancaires. Disposant d'un portefeuille de 69 investissements évalués à plus de 1,5 milliard de dollars, la CDP investit dans des fonds et directement dans des compagnies en pleine expansion en Europe, en Asie et en Amérique latine. Elle gère également des fonds propres dans certains marchés naissants, en partenariat avec des banques locales. C'est grâce à son capital-risque et à son réseau de partenaires que la CDP Capital International aide aussi les compagnies du Québec qui veulent faire des affaires à l'étranger. Mises ensemble, les filiales d'investissements privés de la CDP détiennent un portefeuille d'une valeur de plus de 15 milliards de dollars.

Grâce à la Banque Nationale, les petites et les moyennes entreprises exportatrices de partout au Québec ont accès à Northstar. Désormais, la CDP Capital International peut aussi leur ouvrir des portes dans les principales capitales du monde.

Voilà exactement le genre de manchette que la Caisse a la réputation de faire.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Scott Shepherd, tél. : 1 800 663-9288, courriel : s.shepherd@northstar.ca internet : www.northstar.ca



M. Scott Shepherd,
PDG, NORTHSTAR

Toronto et à Calgary.

Nous détenons plus de 300 millions de dollars en capital de prêts de la Banque de Montréal ainsi que de la Banque Royale du Canada, de la HSBC Bank Canada, de la Banque Nationale du Canada et, maintenant, de la CDP Capital International. Le gouvernement de la Colombie-Britannique en est également actionnaire. Par ailleurs, tous les prêts de Northstar sont assurés par la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

Mais le Québec est un endroit spécial, et notre entreprise est fondée sur des relations particulièrement étroites avec nos clients. Ces clients sont de ces entrepreneurs qui dirigent des entreprises d'exportations nouvelles et en pleine croissance, et qui peuvent se prévaloir de nos services essentiels, le financement à moyen terme allant de 100 000 \$ à 5 millions \$ pour les acheteurs étrangers au Canada, ainsi que des plans de financement en gros.

Il y a un peu plus d'un an, nous avons bénéficié d'un grand apport lorsque la Banque Nationale s'est jointe à nous. Je

Allemagne — Suite de la page 9

- **HT-CMC** — Conférence sur le composite à matrice céramique à température élevée, Munich — du 1^{er} au 3 octobre, internet : www.htcmc.org
- **MACC 2001** — Le rôle des matériaux dans les convertisseurs catalytiques automobiles, Munich — les 3 et 4 octobre, internet : www.macc.dgm.de

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Steffen Preusser, agent de développement technologique, ambassade du Canada à Berlin, tél. : (011-49-30) 2031-2365, téléc. : (011-49-30) 2031-2142, courriel : steffen.preusser@dfait-maeci.gc.ca internet : www.canada.de

49th Apparel — Suite de la page 7

Il est évident que lorsqu'il s'agit de confectionner des vêtements de cuir haut de gamme, la 49th Apparel a les compétences nécessaires. Mais c'est bien grâce à la CCC qu'elle a aussi pu recoudre ses finances.

Pour plus de renseignements sur la 49th Apparel, communiquer avec le prési-

dent de l'entreprise, M. Mark Yukelis, tél. : (204) 943-8884, téléc. : (204) 943-8889, courriel : markylis@ilos.net

Pour obtenir des précisions sur le Programme de paiements progressifs et d'autres services de la Corporation commerciale canadienne, communiquer sans frais avec l'agent d'information au 1 800 748-8191.

Le robot AT-2, qui a fait la démonstration de ses capacités à une station expérimentale de la préfecture de Shikoku en novembre dernier, pourrait bien un jour se rendre utile dans les orangeries japonaises. Résultat de la collaboration entre la société **Applied AI Systems Inc. (AAI)** (www.aai.ca) d'Ottawa et le ministère japonais de l'Agriculture, AT-2 est un robot utilitaire conçu spécifiquement pour réduire la quantité de travail que requièrent les orangeries et alléger ainsi la tâche des fruiticulteurs japonais vieillissants.

En fait, AT-2 est plutôt une plate-forme mobile de transport, dotée d'une caméra et d'un « cerveau » électronique qui lui permettent de se déplacer sur les sols



boueux des orangeries et d'identifier chaque arbre. Lors de ses déplacements entre les rangs d'orangers, AT-2 ramassera les fruits tout en fertilisant les arbres.

Mais comment un robot peut-il accomplir tout cela? AT-2 sera capable de discerner la couleur des feuilles de chaque

arbre et analysera cette information pour déterminer si l'arbre est ou n'est pas en santé; de plus, si l'arbre a besoin d'engrais, AT-2 calculera la quantité exacte d'engrais à appliquer.

Dans les orangeries du Japon

Un robot canadien à l'œuvre

La vision japonaise de robots s'affairant dans les champs est presque une réalité, et le succès d'AT-2 permettra de perfectionner davantage cette technologie qui fait économiser considérablement sur la main-d'œuvre.

AAI Systems, Inc., société de recherche et de développement en robotique établie à Ottawa, conçoit et fournit des robots à des fins de recherche et de développement d'applications depuis plusieurs années tant au Canada qu'au Japon. La société s'intéresse plus particulièrement

aux robots utilitaires comme AT-2 qui sont conçus pour faciliter la tâche à une main-d'œuvre vieillissante, et s'emploie à créer d'autres dispositifs robotisés à l'intention des personnes âgées ou in-

firmes, comme les fauteuils roulants dits intelligents.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Jo Anne Roy-Foster, déléguée commerciale, direction du Japon, MAECI, tél. : (613) 992-6185, téléc. : (613) 944-2397, courriel : joanne.roy-foster@dfait-maeci.gc.ca internet : www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka/ ou M. David Steuerman, troisième secrétaire, ambassade du Canada à Tokyo, tél. : (011-81-3) 5412-6200, téléc. : (011-81-3) 5412-6247, courriel : david.steuerman@dfait-maeci.gc.ca 🍁

Exportations canadiennes de porc : nouveau sommet dans l'Empire du Soleil levant

Les exportations canadiennes de porc à destination du Japon étaient évaluées à 476 millions de dollars et avoisinaient les 115 000 millions de tonnes en 2000, ce qui représente une augmentation de 21 % en volume et une hausse incroyable de 43 % en valeur par rapport à 1999.

La valeur des exportations canadiennes vers le Japon a récemment augmenté de façon spectaculaire grâce à la hausse des exportations de porc réfrigéré qui est préparé à l'aide de nouvelles techniques d'emballage. La valeur des exportations canadiennes de ces produits a grimpé de 70 % par rapport à l'année précédente pour s'établir à près de 180 millions de dollars. Le Canada occupe plus de 23 % du marché japonais des importations de porc frais, ce

qui en fait le fournisseur de prédilection sur ce marché lucratif.

La qualité constante du porc canadien et des sous-produits du porc, ainsi que la capacité des exportateurs canadiens à s'adapter aux exigences des consommateurs japonais, est la principale raison pour laquelle le porc canadien se situe au premier rang sur le marché du Japon. Cette faculté d'adaptation des intervenants tout au long de la chaîne d'exportation du porc a permis de nouer des liens de confiance avec les importateurs et les grossistes japonais au fil des ans. La mise en œuvre d'un programme d'assurance de la qualité par le Conseil canadien du porc et des projets pilotes de recherche visant à améliorer la qualité du porc contribuent eux aussi à ces bonnes relations.

En novembre dernier, Canada Porc

International a été l'hôte d'un colloque à Tokyo auquel ont participé 30 représentants de l'industrie canadienne du porc de même que plus de 170 acheteurs et grossistes japonais. Comme ce colloque a eu un énorme succès, un autre sera tenu l'an prochain dans une autre ville du Japon.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Martin Lavoie, Canada Porc International, tél. : (613) 236-9886, téléc. : (613) 236-6658, courriel : cpi@canadapork.com internet : www.canadapork.com 🍁

IFInet est votre porte d'accès internet aux activités d'approvisionnement financées par les Institutions financières internationales (IFI) et les organismes de l'ONU.
www.infoexport.gc.ca/ifinet/menu-f.asp

L'histoire de *FutureBridge Incorporated* et de sa percée récente sur le marché chinois se démarque par son côté insolite : s'en tenant à des pratiques commerciales traditionnelles, le président de l'entreprise n'a constitué son entreprise qu'après avoir repéré une occasion d'affaire prometteuse de 30 millions de dollars en Chine.

Équipe Canada sert de tremplin en Chine

La haute technologie d'Ottawa en vedette



Le contrat a été facilité par la mission d'Équipe Canada en Chine en février dernier, mission venant à point pour FutureBridge qui pourtant n'y participait même pas. De plus, d'autres entreprises canadiennes sont susceptibles de bénéficier des retombées du projet — le tout premier pour cette nouvelle entreprise de haute technologie d'Ottawa.

Constituée en société depuis novembre 2000 seulement, FutureBridge, qui se spécialise dans la conception de systèmes pour les « immeubles intelligents » est, sans aucun doute, une jeune entreprise promise à un brillant avenir. Son succès repose toutefois sur la planification soigneuse de son fondateur et président, M. Shemin Ruan. Plutôt que de suivre la tendance courante à haut risque (financer une nouvelle technologie au moyen de capital de risque), M. Ruan a opté pour la méthode plus traditionnelle, qui favorise l'exploration de débouchés commerciaux.

En quête de débouchés

Cette recherche de débouchés a amené M. Ruan en Chine, son pays natal, où son associé, M. Zhongshi Liang, lui avait indiqué que la Peking University Zhong Guan Yuan Landmark Investment Co., dont M. Liang est président et directeur général, était à la recherche d'un partenaire pour des systèmes intégrés destinés à un complexe résidentiel ultra-moderne pour étudiants étrangers à construire à l'université.

Le projet requiert la conception et la fourniture de matériel pour une vaste gamme de systèmes intégrés, dont des systèmes de contrôle automatique des

bâtiments, de câblage, de télécommunications et des systèmes sans fil, des réseaux locaux et de longue distance, des systèmes de sécurité et d'alarme et des systèmes de mesure à distance.

Après avoir eu vent du projet, M. Ruan a constitué une équipe chevronnée, élaboré une

proposition solide et, une fois convaincu que le projet pouvait être réalisé, a mis sur pied l'entreprise même. Depuis, l'équipe de cinq personnes de FutureBridge travaille dur.



L'accord est signé entre, de gauche à droite, M. Zhigui Zeng, d.g., Peking University Zhong Guan Yuan Landmark Investment Co.; et M. Shemin Ruan, président, FutureBridge Inc.

Une mission favorable

Outre les efforts énergiques déployés par l'équipe, il faut souligner l'apport de la mission d'Équipe Canada en Chine en février dernier. « La mission a non seulement engendré une atmosphère propice à la négociation et a permis d'envoyer les bons signaux au bon moment, » déclare M^{me} Monica Bodurka, gestionnaire à FutureBridge, « mais elle a également fait une profonde impression sur les gens d'affaires chinois avec lesquels nous traitons. Ceux-ci se sont essentiellement rendu compte que la technologie canadienne est excellente et que nous avons les compétences nécessaires pour concevoir des systèmes pour immeubles très modernes et intelligents. »

Quant à elle, la société chinoise, qui était bel et bien présente lors de la mission (FutureBridge a raté de peu la date

limite d'inscription), n'était pas convaincue qu'une seule entreprise canadienne pouvait réaliser le projet. D'ailleurs, FutureBridge, qui ne possède pas elle-même la technologie, assurera la coordination et la gestion des contrats de sous-traitance qui seront attribués à des entreprises d'Ottawa.

« Nous nous sommes distingués des autres soumissionnaires, de dire M^{me} Bodurka, en déclarant au départ que nous avions accès à un réseau d'entreprises canadiennes qui possèdent les compétences et la technologie nécessaires. Nous avons aussi grandement bénéficié de l'appui d'Équipe Canada, qui renforce la crédibilité des entreprises canadiennes. »

Cultiver les relations

Les relations nouées avec les partenaires chinois ont aussi contribué dans une grande mesure à conclure l'entente. « Notre équipe était solide et notre proposition bien étayée, mais le temps que nous avons consacré à créer des liens avec la délégation chinoise a aussi joué en notre faveur, de dire M^{me} Bodurka. Les Chinois accordent une grande importance aux relations. »

Fin mars, la délégation chinoise s'est rendue à Ottawa pour signer l'entente lors d'une réception spéciale à laquelle assistait, entre autres, le secrétaire d'État (Asie-Pacifique) du Canada, M. Ray Pagtakhan.

À l'heure actuelle, FutureBridge parachève les dessins techniques des divers systèmes et cherche activement à conclure des ententes de partenariat et des alliances pour la fabrication des divers composants du projet. Les travaux de construction du complexe résidentiel de l'Université de Péking doivent débuter au début mai.

Bouche à oreille : résultats

Entre-temps, FutureBridge commence à se faire connaître en Chine et étudie déjà deux autres possibilités d'affaires, et ouvrira bientôt à Beijing une division.

Le pont établi entre l'entreprise et la Chine semble tout à fait solide.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Monica Bodurka, gestionnaire, tél. : (613) 521-1425, téléc. : (613) 521-3232, courriel : monica@futurebridge.ca internet : www.futurebridge.ca

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique *Pleins feux sur la Chine et Hong Kong.*)

Des étudiants du MBA de l'Université Dalhousie se méritent la Coupe 2001 du Ministre

Au début de l'année, des étudiants de l'Université Dalhousie à Halifax se sont classés en première position parmi les équipes canadiennes au 15^e concours annuel, **International Business Case**

Competition, du MTT-Dalhousie. Ce concours a pour but de promouvoir les études universitaires en administration des affaires. Les équipes en lice se voient confier un cas récent d'une portée inter-

nationale, pris dans le monde des affaires, auquel ils doivent trouver une solution. Des étudiants du MBA d'institutions de partout dans le monde participent au concours par télécopieur et par vidéo-conférence.

Comme elle occupe la première place parmi les équipes canadiennes, l'équipe de l'Université Dalhousie a gagné la **Coupe du Ministre** décernée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a remis la coupe et les prix individuels aux membres de l'équipe et aux représentants de la International Business Society et du Centre for International Business Studies de l'Université Dalhousie.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Dalhousie International Business Society, tél.: (902) 494-1482, internet : www.dibs.ns.ca 🍁



Le ministre Pettigrew et les membres de l'équipe gagnante de l'Université Dalhousie. Au premier plan, à partir de la gauche : M^{me} Mary Brooks, Ph.D. et M^{me} Joanne Lam. À l'arrière plan, à partir de la gauche : M^{me} Allison Hounsell, M^{me} Leila Burden, M. Pierre Pettigrew, M^{me} Bryanne Tait, M. Blair Falconer et M^{me} Sheri Halfyard.

Rapport Ouverture sur le monde — Suite de la page 1

domaine qui bénéficieront aux exportateurs et aux investisseurs canadiens, dont : l'ouverture du marché mexicain aux entreprises canadiennes des services de radiotéléphonie fixe et mobile par satellite; la décision de l'Union européenne d'autoriser l'importation de vins de glace canadiens, et la tenue d'une troisième ronde de négociations en vue de la réduction accélérée des tarifs douaniers prévus dans l'Accord de libre-échange nord-américain.

Comme l'a expliqué M. Pettigrew : « Les exportations de biens et de services représentent 45,6 % de notre PIB et le tiers de nos emplois. Le commerce est donc un ressort important de notre économie. Pour assurer la prospérité continue des Canadiens, il est indispensable d'améliorer et de retenir notre accès aux marchés étrangers. Nous poursuivrons nos efforts pour supprimer les obstacles

au commerce, et ce, toujours en consultation avec la population canadienne. »

Le rapport est disponible sur les deux sites internet : www.dfait-maeci.gc.ca et www.exportsource.ca On peut également se le procurer en s'adressant au MAECI, tél.: 1 800 267-8376 (à l'extérieur d'Ottawa) ou (613) 944-4000 (dans la région d'Ottawa). 🍁

Rapport de la mission pétrole et gaz en Afrique du Nord

Pour obtenir un rapport complet sur la mission commerciale qui a été fructueuse sur l'industrie du pétrole et du gaz en Afrique du Nord (Tunisie, Algérie et Libye), tenue en février dernier, organisée par MAECI et Industrie Canada, consulter la rubrique www.infoexport.gc.ca/canadexport et cliquer sur « Foires et Missions commerciales. » 🍁

365 jours par an!

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

Canadexport en direct : Commanditaires



Salon estival de l'alimentation de New York

NEW YORK — 8-10 juillet 2001 — Le **International Fancy Food & Confection Show** (Salon international de l'alimentation spécialisée et de la confiserie), qui en est cette année à sa 47^e édition estivale, est l'une des expositions annuelles les plus importantes pour l'industrie des aliments fins et de spécialité aux États-Unis (un marché de 13 milliards de dollars américains). Et rien de mieux que le pavillon du Canada pour être au cœur de l'action.

Organisé par la National Association for the Specialty Food Trade (NASFT), le salon réunit en général plus de 2000 exposants des États-Unis et d'autres pays qui présentent dans une trentaine de pavillons internationaux plus de 60 000 produits. Il attire 25 000 acheteurs de 75 pays, dont des représentants cadres de presque tous les segments des secteurs du commerce de détail et de la restauration : détaillants, restaurateurs, courtiers, grossistes, importateurs et autres distributeurs d'aliments fins, de spécialité ou ethniques.

Le pavillon du Canada, qui sera situé dans la Section internationale bien achalandée, regroupera 26 stands et offrira une gamme complète de services aux exposants. Les visiteurs seront invités à goûter les mets délicats canadiens des plus alléchants. Servez-leur vos spécialités... et faites-leur signer un contrat!

Entre autres particularités importantes du salon, on y trouvera de nombreux ateliers et colloques sur les nouveaux produits, les tendances, la distribution et la commercialisation. Le vendredi 6 juillet se tiendra

un colloque d'une journée portant sur les rudiments du commerce des aliments de spécialité (« **The Basics of the Specialty Food Trade** »). Animé par M. John Roberts, président de la NASFT, l'atelier riche en information sera l'occasion d'obtenir des renseignements pratiques et des détails sur la façon de monter une entreprise. Le consulat général du Canada à New York enverra à cet atelier une délégation composée de représentants d'entreprises prêtes à exporter qui souhaitent faire des affaires à New York, au New Jersey et au Connecticut. L'espace est limité. La date limite pour s'inscrire est le 1^{er} juin.

Pour plus de renseignements sur le New York Summer Fancy Food Show, voir le site internet de la NASFT : www.fancyfoodshows.com et suivre les liens pour obtenir des détails sur la présentation de produits et la participation au salon.

Pour plus de renseignements sur le pavillon du Canada, communiquer avec M. David P. Watters, gestionnaire des expositions internationales, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7739, téléc. : (613) 759-7506, courriel : wattersd@em.agr.ca internet : <http://ats-sea.agr.ca/public/htmldocs/e0009.htm>

Pour plus de renseignements sur la participation à la délégation canadienne à l'atelier du 6 juillet, communiquer avec M^{me} Lisa Rambert, agente de développement du commerce, consulat général du Canada à New York, téléc. : (212) 596-1793, courriel : lrambert@canapple.com internet : www.canapple.com 🍁

FOIRE INTERNATIONALE EN ÉQUATEUR

GUAYAQUIL, ÉQUATEUR — 23-29 juillet 2001 — La 17^e Foire internationale de l'Équateur, organisée par la Chambre de commerce de Guayaquil, se tiendra cette année à Durán, à 15 minutes du centre-ville de Guayaquil.

Cette foire commerciale, qui a lieu tous les deux ans depuis 1970, est une importante porte d'accès au commerce avec l'Équateur. Elle accueillera des représentants des pays des Amériques et de l'Union européenne.

Cette foire sera axée sur les secteurs de l'agriculture, de la pêche, de l'exploitation minière, du pétrole, des télécommunications, de la production d'électricité, de la construction, des machines industrielles, du tourisme et de l'informatique, entre autres.

Les exposants qui s'inscrivent et acquittent les frais avant le 15 juin figureront dans le catalogue officiel.

Pour participer, s'adresser, avant le 15 mai 2001, à M. Richard Dubuc, vice-consul et gestionnaire du programme commercial, ambassade du Canada à Quito, tél. : (011-593-2) 506-162, téléc. : (011-593-2) 503-108, courriel : richard.dubuc@dfait-maeci.gc.ca ou quito@dfait-maeci.gc.ca internet : www.infoexport.gc.ca/ec

Pour s'inscrire directement auprès des organisateurs, communiquer avec M^{me} Maria José Larrea, Chambre de commerce de Guayaquil, tél. : (011-593-4) 682-771, téléc. : (011-593-4) 681-088, courriel : mlarrea@ccgye.org.ec ou feria@lacamara.org 🍁

DES PRODUITS RECHERCHÉS DU CANADA À ANUGA 2001

COLOGNE, ALLEMAGNE — 13-17 octobre 2001 — Cette année, **ANUGA 2001** sera le plus important salon pour les décideurs de l'industrie de l'alimentation et des boissons à l'échelle mondiale. En tête de liste des produits recherchés seront ceux qui portent la marque « Fait au Canada », garantie de salubrité et de haute qualité.

Agriculture et Agroalimentaire Canada est l'organisateur de la participation canadienne à ce salon. Il y aura quatre pavillons — aliments divers, aliments surgelés, viandes, boissons — où les exposants auront accès à un éventail complet de services et pourront tirer parti des nombreuses occa-

sions offertes. Ceux qui ne peuvent assister au salon pourront faire paraître une annonce publicitaire dans la brochure des exposants canadiens 2001 dont plus de 8 000 exemplaires seront distribués à des membres de l'industrie, comprenant des gens d'affaires, des journalistes, des rédacteurs en chef et des acheteurs de l'industrie des aliments et boissons. Une autre forme de participation possible consiste à parer une activité au pavillon du Canada.

Pour de plus amples renseignements sur la participation au salon ANUGA, communiquer avec M. David P. Watters, gestionnaire des expositions internationales,

Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7739, téléc. : (613) 759-7506, courriel : wattersd@em.agr.ca

Pour plus de renseignements sur les occasions d'affaires dans le secteur des aliments et boissons en Allemagne, communiquer avec M. Stephan Rung, agent commercial, consulat du Canada à Düsseldorf, tél. : (011-49-211) 172-1718, téléc. : (011-49-211) 359-165, courriel : stephan.rung@dfait-maeci.gc.ca internet : <http://ats-sea.agr.ca/agrifood-canada-germany/index.html> ou M^{me} Yvonne Gruenthaler, direction de l'Europe du Nord, MAECI, tél. : (613) 943-0893, téléc. : (613) 995-6319, courriel : yvonne.gruenthaler@dfait-maeci.gc.ca 🍁

LE MARCHÉ DES PRODUITS AGROALIMENTAIRES EN INDE

L'Inde compte plus d'un milliard d'habitants et connaît une croissance économique régulière de 6,2 % par an. Cela signifie des débouchés commerciaux pour les entreprises canadiennes, en particulier dans le secteur agroalimentaire.

Dans l'État du Panjab — le grenier du pays — la coopérative gouvernementale de commercialisation Markfed a procédé à un appel d'offres du secteur privé en vue de la construction d'installations de haute technologie pour la manutention, l'entreposage et le transport du grain en vrac. Selon le directeur général de Markfed, M. D.S. Bains, le projet bénéficiera du soutien financier de la Banque mondiale.

Le projet permettra de réduire les pertes de produits alimentaires causées par l'inefficacité de la manutention et qui coûtent actuellement à l'Inde 16,4 milliards de dollars par an. Pour résoudre ce problème, l'Inde a besoin de nouveaux investissements dans l'infrastructure agricole, d'une valeur totale de 34,8 milliards de dollars, dont

8,57 milliards pour la construction d'un réseau de transport efficace.

Produits alimentaires transformés

Une étude récente effectuée par la firme de consultants en marketing KSA Technopak a permis de constater que le marché indien des produits alimentaires transformés prêts pour la consommation connaît une croissance annuelle de 40 %. Selon des estimations, sa valeur actuelle serait de 525 à 557 millions de dollars.

Pour accroître les investissements, le gouvernement envisage d'accorder une exemption d'impôt de dix ans au secteur de la transformation des aliments.

Les débouchés ont attiré de grandes chaînes d'alimentation au détail de France, des Pays-Bas, de Hong Kong et d'Allemagne. Dans le secteur croissant de l'eau embouteillée, les nouveaux entrants sur le marché sont Coca-Cola, Pepsi et Nestlé. La firme australienne Paton envisage de commercialiser en Inde des chocolats fins, des

confitures, du miel, etc. Il n'en reste pas moins beaucoup de débouchés pour les entreprises canadiennes!

Foire agricole Agri Intex 2001

COIMBATORE, INDE — 1^{er}-5 août 2001 —

L'exposition agricole internationale **Agri Intex 2001** présentera les progrès accomplis dans le domaine de l'agriculture et des activités connexes ainsi que les débouchés qui s'y présentent. On prévoit qu'elle va attirer les principaux intervenants du secteur.

Pour participer, contacter Codissia Trade Fair Complex, Coimbatore, téléc. : (011-91-422) 593-507, courriel : cointec@vsnl.com internet : www.agri-intex.com

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Ram N. Gupta, conseiller commercial principal, haut commissariat du Canada à New Delhi, tél. : (011-91-11) 687-6500, téléc. : (011-91-11) 687-5387, courriel : ram.gupta@dfait-maeci.gc.ca internet : www.infoexport.gc.ca/in 🍁

(Tel que mentionné dans *CanadExport*, numéro du 16 avril 2001, un article plus détaillé au sujet de la reprise du dialogue avec l'Inde sera publié dans une prochaine édition.)

La « Foire commerciale canadienne en croisière » lève l'ancre

PORTO RICO, SAINT-THOMAS, ANTIGUA, SAINT-MARTIN, SAINTE-LUCIE et la BARBADE — 24 novembre-1^{er} décembre 2001 — C'est lors d'une croisière dans les Caraïbes à bord d'un paquebot de la Royal Caribbean Cruise Lines que se tiendra la Foire commerciale canadienne en croisière, au cours de laquelle seront mis en valeur le secteur canadien des aliments et boissons et celui de la construction et des matériaux de construction. Cette foire commerciale unique est organisée par la Société pour l'expansion des exportations, avec le soutien du consulat général du Canada à Atlanta, du haut-commissariat du Canada à la Barbade et du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

Cette croisière, qui fera six escales, est l'occasion idéale pour présenter vos produits et services et pour chercher des occasions d'affaires dans les Caraïbes.

D'importants décideurs et acheteurs des secteurs privé et public seront invités. Certains participants pourraient satisfaire aux conditions requises pour recevoir une aide financière dans le cadre du

Programme de développement des marchés d'exportation du MAECI. Pour plus d'information, consulter le site internet des Centres des services aux entreprises du Canada : www.cbcs.org

Pour plus d'information ou pour s'inscrire, communiquer avec M. Robert Grison, directeur des opérations, Canadian Export Development, tél. : (613) 825-9916, téléc. : (613) 825-7108, courriel : cced@sympatico.ca

Polska-Canada 2001

MONTREAL — 10 au 13 mai 2001 —

Polska-Canada 2001 est la première foire commerciale de la Pologne à avoir lieu au Canada. Organisée en collaboration avec la Chambre de commerce Canada-Pologne, cette exposition aura lieu au Palais des Congrès. Plus de cent exposants vont présenter ce que la Pologne a de mieux à offrir dans différents domaines, depuis la haute technologie jusqu'aux aliments et boissons. L'exposition est ouverte au public et l'entrée est libre.

Pour plus de renseignements sur les possibilités d'affaires, communiquer avec :

- M^{me} Charlotte Hutson, agente commerciale, haut-commissariat du Canada à la Barbade, tél. : (1-246) 429-3550, téléc. : (1-246) 437-8474, courriel : charlotte.hutson@dfait-maeci.gc.ca internet : www.dfait-maeci.gc.ca/bridgetown
- (Matériaux de construction — Saint-Thomas et Porto Rico), M. William Stolz, agent de développement des affaires, consulat général du Canada à Atlanta, tél. : (404) 532-2017, téléc. : (404) 532-2050, courriel : william.stolz@dfait-maeci.gc.ca 🍁

Venez vous renseigner sur les possibilités offertes par la Pologne — un marché de 40 millions de personnes.

Pour plus d'information, communiquer avec l'ambassade de la Pologne au Canada, tél. : (514) 282-1732/-1734, téléc. : (514) 282-1784/-9296, courriel : tradeoffice@poland-canada.org internet : www.poland-canada.org

Pour plus d'information sur les débouchés commerciaux en Pologne, contacter M. Pierre Boucley, délégué commercial, MAECI, tél. : (613) 992-1449, téléc. : (613) 995-8756, courriel : pierre.boucley@dfait-maeci.gc.ca 🍁

Colloque sur le financement de l'éducation, de la recherche et de la formation au niveau international

MONTRÉAL — le 10 mai 2001 — Le colloque « Financement de vos activités internationales d'éducation, de recherche et de formation : de la prospection de projets à la préparation de propositions, de demandes de subventions et de soumissions gagnantes » aura lieu à l'Université McGill, sous l'égide du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

M. David Strangway, président de la Fondation canadienne pour l'innovation et ancien président de l'Université de la Colombie-Britannique, prononcera un discours sur le soutien à la recherche dans le contexte mondial lors du déjeuner.

Dix conférenciers des secteurs public et privé, dont des représentants de l'Agence canadienne de développement

international, du Conseil de recherches en sciences humaines du Canada, du MAECI, d'Industrie Canada et du ministère du Développement économique de la Nouvelle-Écosse, ainsi qu'un consultant en capital-risque sur les marchés mondiaux et auprès des banques d'investissement, prodigueront des conseils sur les moyens à mettre en œuvre pour trouver les fonds nécessaires à la croissance et à l'épanouissement de vos organismes et entreprises.

Ce colloque comporte des ateliers pratiques sur la préparation de demandes de subventions, de soumissions et de propositions gagnantes.

Pour s'inscrire ou obtenir plus de renseignements, communiquer avec Mme Maricruz García-Rejón, Faculté des sciences de l'éducation de l'Université McGill, bureau des affaires internationales, tél. : (514) 398-3529, téléc. : (514) 398-4233, courriel : maricruz.garcia-rejon@mcgill.ca ✳

LES PLASTIQUES, UN SECTEUR EN RAYONNEMENT AU CANADA

- **Accroissement du nombre de marchés d'utilisation finale** : Les matières plastiques, qui représentent un des secteurs canadiens les plus dynamiques, servent de plus en plus pour l'emballage, la construction et la fabrication de pièces automobiles.

—>Le marché intérieur a progressé de 6,3 % en 2000, tandis que les exportations ont augmenté de 15 %.^Δ

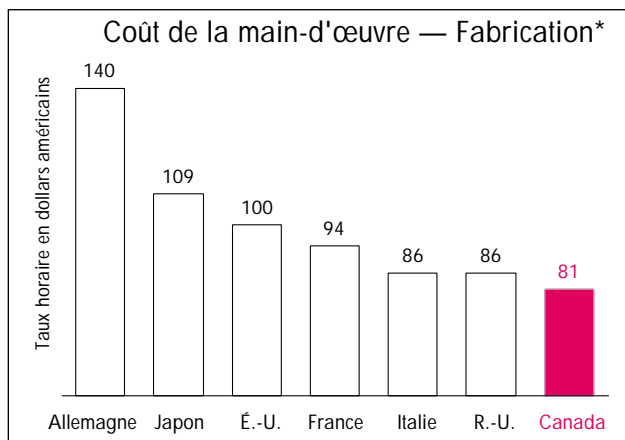
- **Importance de la taille du marché** : L'ALENA permet d'accéder en franchise au plus grand marché des matières plastiques au monde. Le secteur canadien des plastiques compte plus de 1 700 entreprises employant 112 000 personnes.^Δ

- **Avantages qu'offre le Canada** :

—>Quantité abondante de résine à des prix compétitifs

—>Regroupement d'entreprises de calibre international spécialisées dans la fabrication de machines et de moules

—>Le Canada est le troisième exportateur mondial de moules et le cinquième exportateur mondial de machines pour matières plastiques.



* Données de 1999. Les coûts de rémunération totaux comprennent la rémunération directe et le coût d'autres taxes relatives au travail, les dépenses des employeurs au titre des programmes d'assurance requis par la loi et des régimes privés et contractuels d'avantages sociaux.

Source : U.S. Bureau of Labor Statistics.

Pour plus de renseignements sur la manière d'investir et de faire des affaires au Canada, voir l'internet à l'adresse www.investincanada.gc.ca ou téléphonez au (613) 941-0354, téléc. : (613) 941-3796, courriel : lanoy.louise@ic.gc.ca

^Δ Source : Statistiques Canada et Industrie Canada

« FAIRE DES AFFAIRES EN RUSSIE »

CALGARY — 22 mai 2001 — Apprenez comment faire des affaires dans la Fédération de Russie lors d'une conférence d'une demi-journée organisée par l'Alliance Canada-Eurasie de l'énergie et de l'industrie (ACEEI).

Au nombre des conférenciers attendus, notons : l'ambassadeur de Russie au Canada, M. Vitaly Churkin; le ministre conseiller (Affaires commerciales) à l'ambassade du Canada à Moscou, M. Graham Rush; et des chefs de file de l'industrie.

Pour s'inscrire : téléc. : (403) 218-8727, courriel : iva@ceeia.org

L'ACEEI (www.ceeia.org) est un organisme sans but lucratif basé à Calgary. Elle favorise l'expansion de l'industrie canadienne en Europe de l'Est, dans la Communauté des États indépendants et en Asie centrale. ✳

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

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

