



CANADEXPORT

COMMERCE + INVESTIR + PROSPÉRER

WWW.CANADEXPORT.GC.CA

VOLUME 25 | NUMÉRO 18
9 novembre 2007

▶ EN MANCHETTE

C'est l'emplacement qui compte

Répondez rapidement. Que sont Hefei, Kunming et Wuhan? Si vous ne le savez pas, vous devriez écouter le plus récent balado de *CanadExport*. Il s'agit simplement de trois villes de la Chine communément qualifiées de villes de moyenne envergure mais qui, selon certains, sont au cœur de la force économique de ce tigre asiatique. Restez à l'écoute pour découvrir pourquoi l'emplacement est un facteur clé pour les entrepreneurs canadiens.

[voir page 2](#)



Redécouvrir les Amériques

Au moment où le Canada renouvelle son engagement dans l'hémisphère, les entrepreneurs canadiens mènent l'offensive sur cet important marché. Pour l'un d'entre eux, les Amériques représentent quelque 55 % de son chiffre d'affaires après seulement six ans de présence dans la région. Faites connaissance avec ce Christophe Colomb des temps modernes. [voir page 3](#)



Établir un partenariat dans l'environnement de l'UE

Tandis que les normes environnementales de l'UE se durcissent, l'Europe centrale se montre fertile en débouchés et offre du financement aux « jeunes pousses ». Un entrepreneur d'Ottawa explique comment un partenariat inattendu l'a convaincu que l'herbe pouvait être plus verte de l'autre côté de l'océan. [voir page 5](#)



MANIFESTATIONS
COMMERCIALES
[voir page 7](#)

▶ AUSSI DANS CE NUMÉRO

▶ Construction : une occasion de bâtir de solides relations

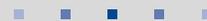
Montréal, le 4 février 2008 > *Export Alliance Construction*, une activité de réseautage d'une journée, permettra aux fabricants du secteur québécois de la construction d'établir des contacts avec des entrepreneurs généraux, des architectes, des distributeurs et des agents de manufacturiers. [voir page 4](#)

▶ Vitrine pour les boissons et les aliments canadiens

San Juan, Porto Rico, les 5 et 6 avril 2008 > Les entrepreneurs qui œuvrent dans le domaine des aliments et des boissons peuvent présenter leurs produits et services au pavillon du Canada qui sera installé à la *Food Expo*, principale exposition internationale de l'industrie alimentaire des Caraïbes. [voir page 6](#)

▶ Participez à la foire alimentaire du Moyen-Orient

Dubaï, du 24 au 27 février 2008 > Les exposants canadiens pourront mijoter de nouvelles affaires à la *Gulfood Hotel & Equipment Exhibition*. [voir page 6](#)



Des emplacements de premier ordre pour les affaires en Chine

Shanghai, Beijing et Guangzhou forment ensemble le centre névralgique du commerce en Chine. Ces grandes villes attirent les plus importantes entreprises du monde entier, mais comme les coûts ne cessent d'y augmenter, les entrepreneurs cherchent d'autres emplacements où s'établir.

Un nouveau balado de *CanadExport* examine la progression des villes chinoises de moyenne envergure et l'incidence que leur classe moyenne montante aura sur les entrepreneurs canadiens qui visent le marché chinois.

Profitez de l'expérience de Michael Budman, cofondateur de Roots Canada, figure emblématique du commerce de détail au Canada, qui vient tout juste d'entreprendre son expansion dans toute la Chine grâce à l'ouverture de 90 magasins.

Les auditeurs seront sans doute aussi surpris d'apprendre à quel point la société Nebur-King Coffee de Vancouver prend de l'essor en Chine. Elle a établi 23 cafés dans les grandes villes chinoises, mais prévoit en outre importer des bovins laitiers canadiens, ouvrir une banque et exploiter une plantation de thé de 1 000 acres dans ce pays.

Pour replacer les choses dans leur contexte, l'animateur Michael Mancini



Photo de l'AP

Une investisseuse se réjouit de la hausse du prix des actions à la bourse de Kunming en Chine. La ville a été revitalisée dans le cadre d'une campagne visant à favoriser l'investissement dans les régions reculées de l'Ouest du pays.

s'entretient avec Robert Kalafsky, professeur de géographie économique à l'Université du Tennessee. M. Kalafsky est un expert en géographie économique et industrielle, en commerce international et en fabrication. Il a offert ses conseils à Manufacturiers et Exportateurs du Canada, la principale association canadienne de commerce et d'investissement.

Pour conclure, Andrew Smith et François Rivest, délégués commerciaux

principaux respectivement de l'ambassade du Canada à Beijing et du consulat général du Canada à Hong Kong, donnent de précieux conseils sur la manière de faire des affaires en Chine et sur la façon dont le Service des délégués commerciaux du Canada peut aider les entrepreneurs à devancer la concurrence.

Renseignements :
www.canadexport.gc.ca/balados ◀

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CanadExport est un bulletin électronique bimensuel publié par Affaires étrangères et Commerce international Canada.

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux 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*.

RÉDACTION

Michael Mancini, Yen Le, Françoise Bergès

ABONNEMENT

Site Web : www.canadexport.gc.ca
Courriel : canad.export@international.gc.ca
Tél. : 613-992-7114
Fax : 613-992-5791

Adresse postale :
Affaires étrangères et Commerce international
Canada
CanadExport (CMS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Le Canada redécouvre les Amériques

Pui-Ling Chan, PDG de SkyWave Mobile Communications, a pénétré le marché brésilien pour la première fois en 2001. À peine six ans plus tard, le Brésil et d'autres pays de l'Amérique latine représentent plus de la moitié de son chiffre d'affaires, qu'il réalise dans la vente de produits et services liés aux satellites bidirectionnels.

« Pour nous, cette initiative s'est avérée excellente, déclare-t-il. L'Amérique latine a été très profitable à l'ensemble de nos activités. »

La société SkyWave Mobile Communications est présente au Brésil, mais aussi en Colombie, au Pérou, en Argentine, au Panama et au Chili.

En général, les agents commerciaux canadiens affirment que les Amériques offrent des possibilités d'affaires extraordinaires. La plupart des pays de la région ont adopté des réformes axées sur le marché et la libéralisation du commerce. Le PIB régional a progressé d'environ 5,3 % en 2006, ce qui le porte 4 % pour une troisième année de suite.

Cette conjoncture est encourageante pour les entrepreneurs et investisseurs canadiens.

M. Chan affirme que les entreprises canadiennes jouissent d'une grande considération dans la région. En fait, ce sont des gens d'affaires brésiliens qui ont d'abord pris contact avec lui.

« Manifestement, ils savent que les Canadiens possèdent la technologie, explique-t-il. La réputation du Canada au Brésil est vraiment excellente. »

Ce que confirme David Verbiwski, un délégué commercial canadien en poste au Brésil.

« Les Brésiliens considèrent que la façon de faire des Canadiens ressemble à la leur. Ils trouvent davantage de ressemblances avec nous qu'avec d'autres pays développés », avance-t-il.

Nouvel intérêt

Le premier ministre Stephen Harper a récemment mené le gouvernement du Canada sur la voie d'un engagement renouvelé et soutenu dans l'hémisphère. Le gouvernement compte sur le commerce international comme élément clé pour permettre aux entrepreneurs, investisseurs et innovateurs canadiens d'exploiter encore plus cet important marché.

Selon M. Chan, ce nouvel intérêt est à la fois opportun et extrêmement utile, mais il ajoute que faire des affaires en Amérique latine n'a pas toujours été facile.

« On peut rencontrer des obstacles, admet-il, notamment en ce qui a trait à la réglementation, qui ne pose pas les mêmes difficultés qu'au Canada. »



Heureusement, M. Chan a bénéficié de l'aide d'agents commerciaux canadiens à São Paulo et dans toute la région.

D'après M. Verbiwski, grâce à leur expertise sur le terrain, les délégués commerciaux peuvent rapidement fournir aux entreprises canadiennes les contacts et les renseignements dont elles ont besoin.

« Parce que nous traitons avec une grande variété d'entreprises canadiennes, déclare-t-il, nous nous sommes occupés de questions et de problèmes très variés, ce qui signifie que le Service des délégués commerciaux du Canada possède une vaste expérience qui lui permet de régler les problèmes rapidement et efficacement. »

M. Chan souligne que ce genre de soutien est essentiel et peu commun.

« Les entreprises de nombreux autres pays, y compris les gros concurrents, ne bénéficient pas d'un tel soutien de la part de leurs agents commerciaux », assure-t-il.

Suivant son intérêt pour les Amériques, le gouvernement du Canada négocie également des accords de libre-échange avec la Colombie, le Pérou, la République dominicaine et la Communauté des Caraïbes, connue sous le nom de Caricom. Il s'emploie aussi à conclure ses négociations avec le Guatemala, le Honduras, le Salvador et le Nicaragua.

Selon M. Chan, des accords de libre-échange dans la région « faciliteraient grandement les choses », même s'il reste beaucoup de travail à faire sur le terrain.

M. Verbiwski affirme que le plus grand défi consiste à disséminer l'information, tant au Canada que dans la région.

« Les entreprises canadiennes ne sont vraiment pas au courant des débouchés qui existent dans la région, en particulier au Brésil, fait-il observer. Et même si cette situation tend à changer, les gens de la région ne sont toujours pas conscients de tout ce que le Canada peut offrir. »

Renseignements : www.infoexport.gc.ca ◀

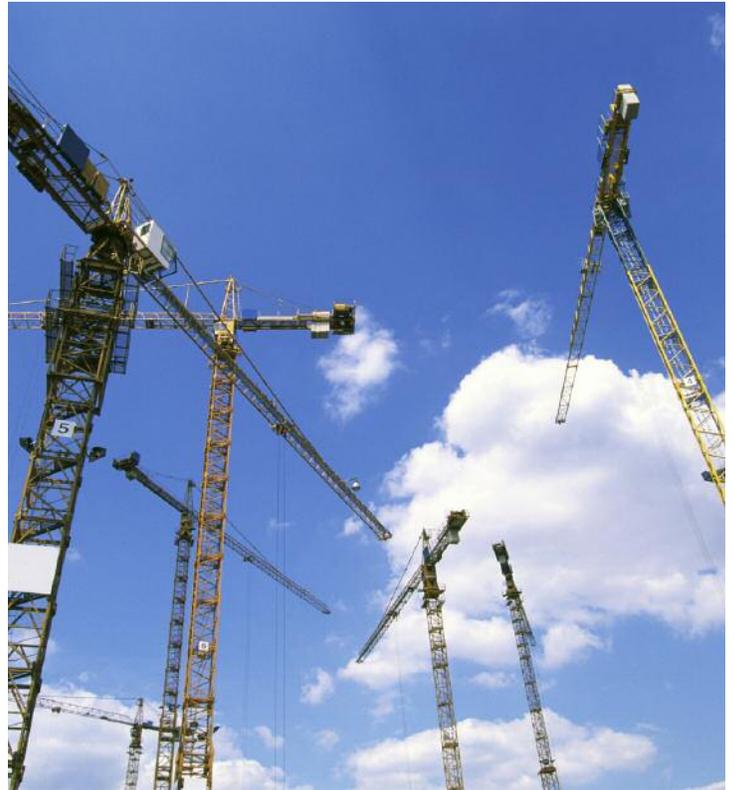
Construction : une occasion de bâtir de solides relations

Montréal, le 4 février 2008 > Export Alliance Construction, une activité de réseautage d'une journée, permettra aux fabricants du secteur québécois de la construction d'établir des contacts avec des entrepreneurs généraux, des architectes, des distributeurs et des agents de manufacturiers.

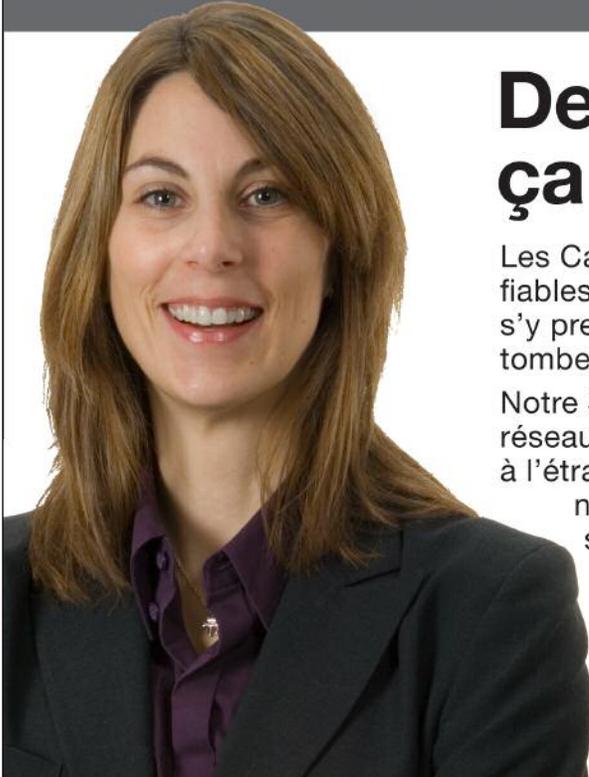
Selon ses organisateurs, Export Alliance Construction sera une excellente occasion de nouer des contacts avec quelque 20 acheteurs américains et canadiens et de participer à différentes activités de réseautage. En outre, les fabricants canadiens pourront présenter leurs produits novateurs à l'ensemble des acheteurs lors d'une activité spéciale qui se tiendra la soirée précédant l'activité.

Export Alliance Construction est organisée par le Centre de commerce mondial de Montréal en collaboration avec le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec ainsi que la Société d'habitation du Québec.

Renseignements : Julie Hébert, Centre de commerce mondial de Montréal, tél. : 514-871-4002, poste 6227, site Web : www.exportalliance.com. ◀



Vous faites des affaires à l'étranger?



De bons contacts... ça rapporte!

Les Canadiens qui font des affaires à l'étranger ont besoin de contacts fiables qui connaissent bien le marché local et qui savent comment s'y prendre. Trouver les bonnes personnes peut s'avérer difficile, mais tomber sur les mauvaises peut être coûteux.

Notre Service des délégués commerciaux constitue le plus important réseau canadien de professionnels en développement du commerce à l'étranger. Avec plus de 23 000 contacts d'affaires dans le monde, nous vous aidons à établir les liens nécessaires pour continuer sur votre lancée.

Faites donc appel à notre équipe d'experts dès aujourd'hui et voyez par vous-même comment les bons contacts peuvent rapporter.

Anouk Bergeron,
déléguée commerciale
Montréal (Québec)

www.infoexport.gc.ca
1-866-923-9611

Un partenariat permet l'éclosion de firmes environnementales en UE

Quand Joe Kennedy s'est lancé dans le traitement des déchets, il n'a jamais pensé que ses activités allaient le mener en Pologne, à l'invitation de jeunes entrepreneurs désireux de tirer profit de l'expérience environnementale du Canada, qui a bonne réputation en la matière.

Actuellement président de WCI Environmental Solutions Inc., d'Ottawa, M. Kennedy s'est lancé dans l'aventure en 1990, quand de jeunes entrepreneurs polonais l'ont approché, enthousiasmé par un discours qu'il venait de prononcer à Ottawa sur les nouvelles technologies environnementales.

Les Polonais lui ont expliqué qu'ils se trouvaient au Canada afin d'étudier les technologies écologiques et que l'expérience de M. Kennedy lui serait très utile dans le secteur environnemental en pleine éclosion de l'Europe centrale. Au départ, M. Kennedy était sceptique, mais les entrepreneurs ont insisté pour qu'il se rende en Pologne afin de constater par lui-même les très nombreux débouchés qui y existent.

Une fois en Pologne, il a découvert un pays mûr pour le développement de technologies environnementales et une multitude de jeunes talents désireux de profiter des investissements canadiens pour établir des partenariats fructueux sur le plan environnemental.

« La visite d'entreprises m'a permis de constater qu'elles avaient peu d'expérience. Il valait mieux repartir à neuf et créer une nouvelle coentreprise pour fournir des solutions environnementales », déclare-t-il.

Ainsi est née, en 1994, une société associée connue sous le nom de WCI Natcol Sp. z.o.o, qui a permis à M. Kennedy de vendre les technologies de WCI dans toute la Pologne.

WCI élabore et commercialise des solutions aux problèmes environnementaux

à l'aide de technologies de pointe exclusives. Grâce à sa société associée polonaise, WCI a participé à plusieurs projets en Pologne, dont des installations de compostage et de triage ainsi que de traitement de l'eau et des eaux usées.

L'adhésion de la Pologne à l'Union européenne (UE) en 2003 a rendu le secteur polonais de l'environnement plus prometteur que jamais. Contrairement à de nombreux autres endroits dans le monde, l'UE veille réellement au respect des normes environnementales.

Afin de les aider à se conformer à des normes sévères, l'UE accorde à ses pays membres un généreux financement, en particulier aux pays en transition, comme ceux de l'Europe centrale. Bien que les entreprises canadiennes ne puissent obtenir directement ce financement, elles peuvent suivre les traces de WCI et établir une entreprise locale ou une coentreprise et ainsi y avoir droit.

« Les entreprises locales sont également admissibles au financement et peuvent utiliser les fonds ainsi obtenus pour acheter auprès de fournisseurs étrangers, y compris de Canadiens, le matériel et les services dont elles ont besoin », précise Ewa Gawron-Dobroczyńska, une déléguée commerciale à Varsovie.

« Le principal objectif du financement consiste à aider les nouveaux venus à mieux livrer concurrence au sein de l'UE. C'est essentiel et il est temps de passer à l'action », souligne-t-elle.

M^{me} Gawron-Dobroczyńska affirme qu'il existe également des débouchés dans les secteurs des énergies renouvelables ainsi que des biocombustibles et biocomposants de l'Europe centrale.

La déléguée commerciale précise qu'il y a trois choses importantes que les entreprises canadiennes doivent savoir du marché de l'environnement de l'Europe centrale.

« En travaillant avec un partenaire polonais, il est possible de prendre de



l'expansion sur l'ensemble du marché de l'UE, y compris en Europe de l'Est et en Ukraine. Il est également possible de confier une partie de la production à des entreprises en Pologne afin de tirer profit de la main-d'œuvre qualifiée et à bon marché de ce pays. En outre, il existe des possibilités de collaboration en recherche-développement dans le domaine des technologies novatrices, par exemple des solutions écologiques pour le charbon », mentionne-t-elle.

M. Kennedy acquiesce et souligne l'importance d'avoir un partenaire local.

« Choisissez bien votre partenaire local en structurant la relation de sorte que vous puissiez vous partager également les risques et avantages liés au succès, recommande M. Kennedy. Votre associé doit bien connaître les lois et les méthodes d'approvisionnement et d'attribution de contrats locaux. »

En plus de l'aide que lui fournissent ses associés polonais, dévoués et dynamiques, M. Kennedy déclare que l'ont aidé dans ses affaires en Pologne sa collaboration étroite avec des agents commerciaux canadiens serviables à Varsovie et sa participation à des activités de promotion organisées par l'ambassade, comme la Journée commerciale canadienne.

M. Kennedy affirme que l'avenir du secteur de l'environnement de l'Europe centrale est plus prometteur que jamais et qu'il portera ses fruits.

Renseignements : www.infoexport.gc.ca et www.wciwasteconversion.ca. ◀

Vitrine pour les boissons et les aliments canadiens

San Juan, Porto Rico, les 5 et 6 avril 2008 > Les entrepreneurs qui œuvrent dans le domaine des aliments et des boissons peuvent présenter leurs produits et services au pavillon du Canada qui sera installé à la **Food Expo**, principale exposition internationale de l'industrie alimentaire des Caraïbes.

On prévoit que plus de 300 exposants venant des quatre coins du monde participeront à ce salon qui, selon les estimations, générera pour 85 millions de dollars de ventes d'aliments et de boissons ainsi que de matériel, de technologies et de services connexes.

D'après les organisateurs, ce salon de l'alimentation est devenu l'un des meilleurs et l'un des plus importants de sa catégorie dans les Caraïbes.



« Il s'agit d'une excellente occasion de faire connaître votre entreprise aux grands marchés en émergence dans les Caraïbes et en Amérique centrale. De plus, cette activité pourrait s'avérer très fructueuse au chapitre de la réalisation de nouvelles ventes et de l'établissement de relations d'affaires avec des partenaires étrangers », affirme Robert Grison de Canadian Export Development Inc.

M. Grison signale que l'organisateur du salon invite les principaux décideurs, acheteurs, distributeurs, grossistes, chefs culinaires ainsi que les représentants des grands supermarchés, hôtels et restaurants de la région.

Le pavillon du Canada est chapeauté par Canadian Export Development Inc., en collaboration avec le consulat général du Canada à Miami.

Il est à noter que l'espace est réservé selon le principe du premier arrivé, premier servi.

Renseignements : Robert Grison, Canadian Export Development Inc., tél. : 613-825-9916, téléc. : 613-825-7108. ◀

Participez à la foire alimentaire du Moyen-Orient

Dubaï, du 24 au 27 février 2008 > Les exposants canadiens pourront mijoter de nouvelles affaires à la **Gulfood Hotel & Equipment Exhibition**.

Première en importance au Moyen-Orient, cette foire connaît une expansion rapide et offre aux exportateurs de produits agricoles et alimentaires une occasion unique d'étendre leur rayonnement dans cette région.

Dubaï est une plaque tournante de la réexportation et a beaucoup à offrir aux exportateurs canadiens. En effet, 72 % des importations des Émirats arabes unis sont réexpédiées vers 160 pays, plaçant ce pays au troisième rang mondial au chapitre de la réexportation. Son secteur de l'hospitalité connaît par ailleurs une croissance vigoureuse : d'ici 2010, Dubaï comptera 50 hôtels cinq étoiles et 18 000 chambres de plus. Les importations alimentaires — 3 milliards de dollars par année — témoignent d'un appétit grandissant pour les mets de type occidental.

Gulfood a de quoi intéresser les importateurs, les distributeurs, les détaillants, les représentants de l'industrie de l'hospitalité et les fabricants. L'an dernier, l'exposition a attiré 2 200 entreprises venant de 70 pays et plus de 32 000 visiteurs.

Le pavillon canadien est organisé par le gouvernement du Canada et le consulat du Canada à Dubaï. Les exposants canadiens auront droit à un ensemble de services de haut niveau :



renseignements sur le marché, invitations à rencontrer des acheteurs, réception de réseautage, soutien logistique, salles de réunion, aide à la promotion commerciale, etc.

L'attribution des kiosques se fait dans l'ordre de la réception des demandes.

Pour de plus amples renseignements sur le pavillon du Canada, veuillez consulter le site www.ats.agr.gc.ca/gulfood ou joindre **Judy Gaw**, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : 613-759-7722, site Web : www.gulfood.com. ◀



PRODUITS DE CONSTRUCTION

Hanovre, du 12 au 15 janvier 2008 >

Domotex est une des plus importantes foires commerciales de l'industrie du tapis et du revêtement de sol à l'échelle mondiale. Il s'agit d'un rendez-vous international pour les milieux de l'architecture et de l'aménagement intérieur qui offre aux entreprises des industries du meuble, de l'éclairage et du revêtement de sol l'occasion de mettre leurs produits en valeur.

Renseignements : représentant canadien de Deutsche Messe Co-Mar Management Services, tél. : 1-800-727-4183, téléc. : 416-690-1244, site Web : www.contractworld.com et www.hf-canada.com.

INDUSTRIES DE LA SANTÉ

Séoul, du 13 au 16 mars 2008 >

Les entrepreneurs qui visitent le **Korea International Medical and Hospital Equipment Show** verront une gamme complète de produits et de services novateurs et inédits dans les domaines de la technologie médicale et du matériel de TI, du diagnostic, de la réadaptation, des soins infirmiers et des renseignements médicaux destinés aux consommateurs.

Renseignements : Hyun Ju Lim, ambassade du Canada en Corée, tél. : (011-82-2) 3783-6000, téléc. : (011-82-2) 3783-6147/3783-6115, site Web : www.kimes.co.kr.

SECTEURS MULTIPLES

Londres, du 13 au 15 janvier 2008 >

DIY and Garden Show est le salon le plus important du marché du bricolage au Royaume-Uni. Parmi les participants, on retrouve des entrepreneurs indépendants, des détaillants, des grossistes, des distributeurs et des agents, qui représentent tous les segments de l'industrie, depuis les arts décoratifs jusqu'aux produits de quincaillerie, en passant par les centres jardiniers.

Renseignements : Carol Gould, haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni, tél. : (011-44-20) 7258-6600, téléc. : (011-44-20) 7258-6384, site Web : www.diyandgardenshow.com.

Bahreïn, du 22 au 24 février 2008 >

Bahrain International Garden Show 2008 est un salon international axé sur les tendances, les techniques et les technologies les plus récentes dans les secteurs du jardinage, de l'horticulture et de l'agriculture.

Renseignements : Viramex, tél. : 416-741-2245, téléc. : 416-741-3823, courriel : viramex@can.rogers.com, site Web : www.bahrainexhibitions.com.

TECHNOLOGIES OCÉANIQUES

Galveston, du 3 au 5 mars 2008 >

Dans le cadre du **Subsea Tieback Forum and Exhibition**, la production extracôtière de

pétrole et de gaz ainsi que la transformation des gisements marginaux en actifs rentables sont à l'ordre du jour. Les entreprises désireuses de faire progresser la technologie des ancrages sous-marins pour permettre d'extraire un plus gros volume de pétrole et de gaz à moindre coût, sur de plus grandes distances et en eaux plus profondes, ont intérêt à ne pas manquer cette manifestation.

Renseignements : Gilles Gaudet, consulat général du Canada à Houston, tél. : 713-821-1440, téléc. : 713-821-1611, site Web : <http://stf08.events.pennnet.com/fl>.

TIC

Austin, du 7 au 11 mars 2008 >

SXSW Interactive Festival comprend une foire commerciale et prévoit la tenue de discussions entre experts sur la conception de sites Web, la convivialité, le blogage, les applications sans fil novatrices et les nouveaux modèles de gestion automatisée. Il intéressera surtout les créateurs de contenu, les concepteurs de sites Web, les programmeurs, les blogueurs, les créateurs d'applications sans fil novatrices, les concepteurs de jeux, les entrepreneurs technologiques, les investisseurs et les éducateurs.

Renseignements : Michael Mendoza, consulat général du Canada à Dallas, tél. : 214-922-9806, téléc. : 214-922-9815, site Web : www.2008.sxsw.com/interactive.



Délégué commercial virtuel

Accédez à un monde de savoir commercial

Ce puissant outil en ligne personnalisé vous offre :

- ▶ les services d'experts canadiens en commerce à votre bureau;
- ▶ des nouvelles sectorielles, des données sur les pays et des études de marché à jour;
- ▶ des occasions d'affaires et de réseautage;
- ▶ la distribution de votre profil d'entreprise à plus de 900 délégués commerciaux à travers le monde.



www.infoexport.gc.ca

SERVICE DE RENSEIGNEMENTS

Le Service de renseignements d'Affaires étrangères et Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 613-944-4000), ATS : 613-944-9136, courriel : enqserv@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca.