



Les Pays-Bas, le Royaume-Uni et l'Italie

Mission d'Équipe Canada en Europe

Dans ce numéro

- 2 CCC : un nouvel aéroport à Quito, en Équateur
- 3 Rencontrez les délégués commerciaux
- 4 Mission commerciale en Bulgarie et en Turquie
- 5 Fukuoka, une ville attrayante au Japon
- Marché des TIC en Chine
- 6 Les Prix d'excellente à l'exportation canadienne : date limite des inscriptions
- 8 Foires et missions/nouvelles commerciales
- Ressources naturelles : mission commerciale réussie en Inde

Le premier ministre Jean Chrétien sera à la tête d'une **mission commerciale d'Équipe Canada** aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et en Italie du 25 mars au 4 avril 2003. Il y sera accompagné du ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, de chefs des gouvernements des provinces et des territoires ainsi que de dirigeants d'entreprises de tout le Canada. La tournée mènera la mission à La Haye, Amsterdam, Londres, Rome et Milan.

importants du Canada, sur le plan du commerce, de l'investissement et de la science et de la technologie, » d'expliquer M. Chrétien.



La mission, qui est axée sur le commerce, l'investissement et la science et la technologie, vise à promouvoir davantage ces activités — au moyen de séances de réseautage, de

colloques et d'ateliers organisés dans les trois pays — dans de nombreux secteurs comme l'aérospatiale, l'agroalimentaire, la construction et les matériaux de construction, la culture, l'éducation, l'environnement, la santé, la technologie de l'information

voir page 7 — Équipe

« Les Pays-Bas, le Royaume-Uni et l'Italie comptent parmi les partenaires les plus

Salon de l'industrie des aliments et des boissons des Amériques

Le Canada triomphe à Miami

La 5^e édition du salon professionnel de l'industrie des aliments et des boissons des Amériques (**Americas Food and Beverage Trade Show**), qui s'est déroulé en décembre dernier, s'est révélée pour plus de 60 entreprises canadiennes l'occasion idéale de faire connaître leurs produits exceptionnels à des clients éventuels venant de tout le Sud-Est des États-Unis et de plus de 30 pays d'Amérique latine et des Caraïbes.

Miami, un tremplin

L'importance du rôle que joue Miami comme « tremplin » vers les Caraïbes et l'Amérique latine a été mise en évidence par la participation d'un nombre jusque là inégalé d'acheteurs venus de toute la région, malgré la conjoncture difficile de leurs économies locales.

L'Americas Food and Beverage Show, qui s'est jumelé à l'exposition canadienne *voir page 6 — Le Canada*

Vol. 21, n° 2
3 février 2003

Supplément
LA TURQUIE – MARCHÉS ET DÉBOUCHÉS EN PLEIN ESSOR
(voir l'encart)

La CCC : un facilitateur

Un nouvel aéroport à Quito, en Équateur

A titre de société d'État chargée de favoriser le commerce international, en particulier dans le domaine des marchés publics, la **Corporation commerciale canadienne (CCC)** a aidé des milliers d'entreprises dans tout le Canada à conclure des contrats d'exportation équivalant à plus de 30 milliards de dollars, et elle a facilité les ventes à des gouvernements étrangers dans plus de 100 pays. La CCC participe actuellement au projet de construction d'un nouvel aéroport à Quito, en Équateur.

L'aéroport Mariscal Sucre à Quito avait été construit dans la vallée à une extrémité de la ville, pour les avions à hélices, qui devaient éviter les montagnes environnantes. Or, la ville a pris de l'expansion et a fini par encercler complètement l'aéroport, de sorte que celui-ci est devenu plus difficile à utiliser pour les nouveaux avions à réaction, plus gros. Comme on ne peut agrandir l'aéroport faute de terrain, on a dressé des plans pour en construire un nouveau à environ 18 kilomètres à l'extérieur de la ville.

Afin d'accélérer la construction du nouvel aéroport et pour que le processus d'acquisition soit équitable et transparent, la Corporación Aeropuerto y Zona Franca del Distrito Metropolitano de Quito (CORPAQ), organisme qui a reçu l'autorisation de la municipalité de Quito de construire, de gérer et d'entretenir le nouvel aéroport, a conclu un accord à la suisse (la CCC agissant pour le compte d'un consortium canadien composé d'**Aecon Group**, de **Marshall Macklin Monaghan** et d'**Airport Development Corporation**).

Dans le cadre de cet accord, la CCC devait soumettre une proposition concernant la conception, l'ingénierie, la construction et l'exploitation de l'aéroport, proposition servant de critère d'évaluation pour toutes les autres offres. Les droits de construction et de concession de l'aéroport ont finalement été accordés à la CCC et au consortium canadien, qui ont été invités à négocier les ententes respectives.

Dès le début en 2000, le consortium canadien dirigé par Aecon avait demandé à la CCC de l'aider à réaliser ce projet et d'en devenir l'entrepreneur principal en raison de son expérience et de son expertise en matière de passation de contrats à l'exportation et de transactions avec les gouvernements étrangers. Le groupe était convaincu que si l'exécution du contrat de construction se faisait dans le cadre d'une entente entre gouvernements, cela donnerait plus de poids à son offre.

Des discussions d'ordre technique et commercial ont fait suite à l'adjudication et,

Le Canada : un allié puissant pour vos exportations



La **Corporation commerciale canadienne (CCC)** est une société d'État qui a pour mandat de faciliter le commerce international, en particulier sur les marchés publics. Agissant à titre de maître d'œuvre, la CCC signe les contrats d'exportation, fournit aux exportateurs un accès aux marchés et offre aux acheteurs la garantie du gouvernement en ce qui concerne l'exécution du contrat. La CCC aide également les exportateurs à obtenir auprès de sources commerciales le crédit d'exploitation nécessaire et met à leur disposition l'expertise qu'elle a acquise dans le domaine de l'impartition internationale, contre rémunération des services. En matière d'exportation, CCC est synonyme de crédibilité, confiance et contrats.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la CCC, tél. : **(613) 996-0034**, numéro sans frais (au Canada) : **1-800-748-8191**, Internet : **www.ccc.ca**

en septembre 2002, la CCC et la CORPAQ ont signé un ensemble d'accords autorisant la CCC à agir comme entrepreneur principal pour la construction du nouvel aéroport, et autorisant un consortium à encadrement canadien du nom de Quiport à exploiter l'aéroport une fois construit. La CCC donnera la totalité des travaux en sous-traitance à **Aecon Group Inc.**, une entreprise de construction canadienne.

Quiport est également chargé de réunir des fonds pour le financement du projet, tâche à laquelle la CCC ne prendra pas part. Outre d'autres financiers, la société Overseas Private Investment Corporation (OPIC), des États-Unis, a déjà exprimé son désir de verser 200 millions de dollars américains pour financer ce projet.

Le gouvernement du Canada n'a pas encore donné son approbation définitive. Il existe d'autres conditions préalables à l'exécution du projet, entre autres une évaluation environnementale satisfaisante. Les travaux de construction débuteront probablement au printemps.

Pour plus de renseignements sur la façon de faire appuyer vos ventes à

voir page 6 — Quiro

Rédactrice en chef :

Suzanne Lalonde-Gaëtan

Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**

Rédacteur : **Michael Mancini**

Mise en page : **Yen Le**

Tirage : **60,000**

Téléphone : **(613) 992-7114**

Télécopieur : **(613) 992-5791**

Courriel :

canad.export@dfait-maeci.gc.ca

Web site:

www.infoexport.gc.ca/canadexport

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

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

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

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

CanadExport (BCS)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2

ISSN 0823-3349

CanadExport

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

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

Rencontrez les délégués commerciaux

Les onglets qui se trouvent au haut de la page du Délégué commercial virtuel vous permettent de rencontrer virtuellement les délégués commerciaux qui oeuvrent sur votre marché cible.

Ces onglets vous donnent directement accès aux délégués commerciaux qui connaissent l'industrie dans laquelle vous évoluez et vos marchés cibles. Ils sont également les experts qui s'assurent que l'information que vous recevez en direct est juste et à jour.

Peu importe où se trouve votre entreprise et où elle vous mène, le Délégué commercial virtuel vous donne accès à l'expertise de nos délégués commerciaux et à leur connaissance des marchés.

Le temps est venu de faire connaissance! Inscrivez-vous dès aujourd'hui!



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

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

Débouchés en Bulgarie et en Turquie

Mission commerciale

Le secrétaire d'État (Europe centrale et orientale et Moyen-Orient), M. Gar Knutson, dirigera une **mission commerciale en Bulgarie et en Turquie, du 21 au 29 mai 2003, pour aider les entreprises canadiennes à y explorer et exploiter des débouchés commerciaux.**

Ces deux pays se partagent une région du Sud-Est de la péninsule balkanique. Cette région se trouve actuellement dans une période de transformation sociale et économique dynamique et joue un rôle de plus en plus important comme lien entre l'Union européenne (UE), le Moyen-Orient, la Russie et la Communauté des États indépendants.

La mission se rendra à **Sofia**, en Bulgarie, du **21 au 23 mai**, puis en Turquie. Elle sera à **Istanbul**, principale ville commerciale de la Turquie, du **25 au 27 mai**, et à **Ankara**, capitale du pays, les **27 et 28 mai**.

Bulgarie

La Bulgarie est rapidement en train de devenir un pays à orientation occidentale (pour parler en vue de faire partie de l'OTAN et d'être admise dans l'UE) et elle est caractérisée par la stabilité politique et économique, une solide croissance économique, de faibles coûts de main-d'œuvre, un niveau élevé d'instruction de sa population et le traitement national qu'elle réserve à l'investissement étranger.

La Bulgarie a bénéficié d'une croissance de plus de 4 % de son PIB au cours des quatre dernières années. 2002 a vu une plus grande privatisation de son économie, laquelle a encore connu une croissance supérieure à 4 %. Les taux d'intérêt demeurent faibles. L'unité monétaire de la Bulgarie, le Lev, est stable et aligné sur l'Euro. Le secteur des services représente environ 58 % du PIB de la Bulgarie tandis que l'activité industrielle et l'agriculture occupent 28 % et 15 % respectivement.

Les principales importations sont les minéraux, la machinerie et l'équipement, les produits alimentaires et les textiles. Bien qu'il y ait des débouchés dans plusieurs

secteurs industriels, les meilleurs se trouvent dans l'**agriculture** et l'**agroalimentaire**, les **transports**, la **production d'électricité** et les **télécommunications**.

Turquie

La Turquie est un autre marché prometteur et en croissance. Avec une population de 69 millions d'habitants et 17^e économie la plus importante au monde, la Turquie représente un marché important pour les biens



et les services canadiens. Dans l'ensemble, les perspectives offertes par la Turquie sont prometteuses, en raison de l'union douanière du pays avec l'Union européenne (UE) et de l'importance accrue de son rôle comme porte d'entrée vers les marchés naissants et les ressources naturelles du Caucase et de l'Asie centrale.

La poursuite des réformes économiques, un secteur privé croissant et dynamique, un nouveau gouvernement majoritaire et une main-d'œuvre qualifiée sont autant de facteurs qui laissent espérer une reprise de l'économie turque. Le PIB a progressé de 8,8 % au deuxième trimestre de 2002 et l'inflation était à 37 % en septembre dernier, ce qui représente un recul par rapport à 68,5 % au début de l'année passée. Selon l'OCDE, la croissance réelle, de près de 4 % en 2002, devrait atteindre 3,6 % cette année-ci et 4,3 % en 2004.

La valeur des échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et la Turquie a presque triplé au cours de la dernière décennie, pour atteindre 497 millions de dollars en 2001, et les investissements canadiens en Turquie totalisent environ 410 millions de dollars, ce qui fait du Canada le 14^e pays investisseur le plus important en Turquie.

Comme la Turquie se trouve dans une phase ascendante, elle constitue un potentiel pour les entreprises canadiennes dans divers secteurs : **énergie** (pétrole, gaz, électricité), **transports**, **exploitation minière**, **bâtiment**, **environnement**, **technologies de l'information** et des

communications, **aérospatiale**, **agriculture** et **agroalimentaire**, **santé**, **génie-conseil** et **matériel** et **services d'infrastructure**.

Comment participer

Les exportateurs canadiens chevronnés de tous les secteurs sont invités à faire une demande pour participer à la mission. Dans chacune des villes, le programme commercial consistera en colloques, séances de réseautage, manifestations d'accueil et rencontres avec des dirigeants locaux du monde des affaires ainsi que d'autres gens d'affaires canadiens œuvrant dans la région.

Pour plus de renseignements, d'aide ou d'évaluation de la situation régionale, communiquer avec l'équipe de soutien de la mission au MAECI. Pour la **Bulgarie** : M. Brian Hood, tél. : **(613) 944-1562**, téléc. : **(613) 944-3107**, courriel : **brian.hood@dfait-maeci.gc.ca** Pour la **Turquie** : M. David Clendenning, tél. : **(613) 996-4484**, téléc. : **(613) 995-8756**, courriel : **david.clendenning@dfait-maeci.gc.ca**

Pour connaître le programme au complet ou **pour s'inscrire**, cliquer sur **www.dfait-maeci.gc.ca/trade/missions/oitm/bulgariaturkey** 🌟

(On trouvera la version intégrale de cet article à **www.infoexport.gc.ca/canadexport** puis cliquer sur la rubrique « Foires et missions commerciales ».)

CONSEIL D'AFFAIRES CANADA-TURQUIE

TORONTO — 20 mars 2003 — La journée du deuxième **congrès annuel du Conseil d'affaires Canada-Turquie** aura pour objet de faire connaître de plus en plus les possibilités d'échanges commerciaux et d'investissements entre le Canada et la Turquie. Le programme du congrès comportera un aperçu général du contexte des affaires, des conséquences des changements politiques en Turquie, des défis et des débouchés commerciaux et des cas de réussite dans les secteurs. Les invités d'honneur seront, entre autres, le secrétaire d'État, M. Gar Knutson, et l'ambassadeur de la Turquie au Canada. **Pour le programme complet ou pour s'inscrire**, cliquer sur **www.ctbc.ca** 🌟

Fukuoka Gift Fair 2003 au Japon

Fukuoka, une ville attrayante

Fukuoka, ville dans le Sud du Japon, fait fonction de principal centre de la région de Kyushu, marché de 15 millions d'habitants dont le PIB dépasse celui de la Corée du Sud et de Taiwan, et atteint presque le même niveau que celui de l'Australie.

Fukuoka entretient traditionnellement des liens étroits avec l'Asie — la ville est en réalité plus proche de Séoul que de Tokyo. Elle a de longs antécédents d'échanges avec la Chine et la Corée, et elle a été élue « ville à la meilleure qualité de vie » en Asie par *Asiaweek* en 1997, 1998 et 2000, en raison de ses faibles coûts de logement, du niveau d'instruction élevé de la population, d'un environnement naturel riche et diversifié, des caractéristiques urbaines attrayantes, des installations d'amusement et d'une culture traditionnelle. Elle constitue aussi un endroit prisé pour la commercialisation à titre expérimental grâce à sa densité démographique, à son réseau de distribution, à la facilité de diffusion de

l'information et à la sensibilité des consommateurs aux nouvelles tendances.

Débouchés

La **Fukuoka Gift Fair 2003** (anciennement connue sous le nom de Fukuoka International Trade Fair) aura lieu à Fukuoka du **11 au 14 septembre 2003**. Il s'agit d'une manifestation biennale comportant approximativement 400 kiosques d'exposants venus de 40 pays et attirant 80 000 visiteurs. La foire met l'accent sur les articles cadeaux comme les aliments et les vins gastronomiques, les accessoires, les articles d'intérieur et divers biens de consommation.

La foire cible un auditoire composite formé à la fois d'entreprises et de visiteurs d'intérêt général, en autorisant des ventes directes aux visiteurs les « jours publics » (13 et 14 septembre). La manifestation jouit d'une bonne réputation auprès des importateurs locaux de biens de consommation canadiens, et de nombreux participants



estiment que les ventes directes au public leur permettent de recouvrer leurs frais de kiosque. Ces ventes donnent également aux exposants la possibilité d'obtenir des consommateurs une rétroaction de première main sur leurs produits. Les entreprises qui présentent des produits canadiens sont généralement regroupées pour former un « Coin du Canada ». La **date de clôture de l'inscription** est le **31 mars 2003**.

Dans le cas des produits alimentaires, les exportateurs doivent respecter les exigences habituelles du Japon sur les produits d'importation; une bonne planification s'impose donc. En ce qui concerne les entreprises cherchant à repérer des importateurs locaux, il est recommandé de communiquer à l'avance avec les importateurs éventuels (le consulat du Canada à Fukuoka peut fournir une liste) pour leur donner des renseignements sur les produits et, si possible, pour convenir du temps pour la rencontre.

Pour plus de renseignements sur la foire, cliquer sur www.fukuokafair.com/english/index.html ou communiquer avec M^{me} Tomiko Miyakawa, courriel : info@fukuokafair.com et en faire parvenir une copie au consulat du Canada à Fukuoka, courriel : fkoka@dfait-maeci.gc.ca ✨

Les entreprises canadiennes ont tout exposé

Marché des TIC en Chine

Les entreprises canadiennes sont à l'œuvre sur le marché très attrayant des technologies de l'information et des communications (TIC) en Chine et à Hong Kong, où elles ont participé à trois foires commerciales. D'autres manifestations de ce type sont au programme.

PT/Expo Comm China 2002

Tenue à Beijing (29 oct.–2 nov.), c'est la plus importante manifestation du secteur des télécommunications en Asie. Le pavillon du Canada, situé à un emplacement stratégique, avec ses 13 exposants canadiens,

a attiré des milliers de visiteurs. Selon un sondage mené après la manifestation, la plupart des entreprises canadiennes ont estimé que leur participation au pavillon du Canada avait été très rentable.

L'ambassade du Canada a organisé un colloque technique et une réception de réseautage pour donner aux entreprises canadiennes l'occasion de resserrer les liens avec leurs interlocuteurs chinois. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M^{me} Rosaline Kwan, courriel : rosaline.kwan@dfait-maeci.gc.ca ou M^{me} Agnes Cui, courriel :

cui@dfait-maeci.gc.ca à l'ambassade du Canada à Beijing, tél. : (011-86-10) 6532-3536.

China Hi-tech Fair (CHTF)

Tenu à Shenzhen (12-17 oct.), CHTF a attiré 88 délégations venues de 40 pays et régions, composées de 3 691 exposants et de 1 124 investisseurs. La délégation du Canada comprenait 12 organisations exposantes et 6 entreprises en visite, pour un total de 58 représentants.

Le consulat général du Canada à Guangzhou a contribué à élaborer un programme complet à l'intention des participants canadiens, dont le **Canada-China Hi-tech Seminar** (colloque Canada-Chine sur les technologies de pointe) et d'autres manifestations de réseautage. Selon les entreprises exposantes, leur participation à CHTF 2002 a connu **voir page 7 — Des TIC**

Le Canada triomphe à Miami

— suite de la page 1

internationale des aliments et des boissons, la **Canadian Food and Beverage Show**, longtemps à l'affiche, grossit rapidement d'une année à l'autre. En 2001, près de 2 000 acheteurs d'Amérique du Sud et des Caraïbes ont participé à cet événement, qui a généré des ventes prévues de 500 millions de dollars. Cette année, le salon a présenté les produits de plus de 500 fabricants, et a accueilli plus de 8 500 acheteurs venus de plus de 85 pays.

Le Canada sous les feux de la rampe

Comme le Canada était la vedette cette année, la manifestation a été une excellente occasion de mieux faire connaître les aliments et les boissons canadiens et d'attirer l'attention à la fois sur leur qualité et leur valeur ainsi que de mettre les exportateurs canadiens au premier plan.

Les produits canadiens exposés étaient des plus divers, allant des canards, jambons, fromages, crevettes, homards, pâtisseries, pâtés, eaux minérales et pommes de terre aux grignotines les plus populaires.

Les produits canadiens exposés ont reçu un accueil très enthousiaste. Acheteurs autant que vendeurs se sont retrouvés ensemble lors d'une activité d'accueil et de réseautage

et ont pu s'entretenir individuellement avec des délégués et des agents commerciaux du Canada qui sont venus de partout dans l'hémisphère.

Parmi les grands succès canadiens directement attribuables au salon, mentionnons la vente de produits d'une valeur de plus



De gauche à droite : M. Anthony (Tony) Knill, consul du Canada à Miami; M. Sylvain Miron, GRC; M^{me} Ana Maria Fernandez Haar, présidente du World Trade Center de Miami; M. Ben Neji, vice-président de l'Americas Food and Beverage Show, World Trade Center, Miami; et M^{me} Margaret Cullen, agente commerciale, consulat du Canada à Miami.

de 100 000 \$ qu'une entreprise a réalisée sur place à elle seule, ainsi que d'autres ventes anticipées de plus d'un million de dollars au cours de cette année.

Un symposium a mis en évidence les débouchés offerts par tous les marchés de l'Amérique latine et des Caraïbes et a également permis aux spécialistes des études de marché et des agences publicitaires de réputation nationale qui s'intéressent aux quelque 35 millions de consommateurs hispano-américains de faire des exposés sur l'important marché hispanique aux États-Unis.

Un événement à ne pas manquer

Comme l'a fait remarquer le consul et délégué commercial du Canada à Miami, M. Tony Knill, « plus de 95 % des entreprises canadiennes qui ont assisté à cette dernière édition du salon ont déjà laissé savoir qu'elles reviendraient aussi l'an prochain, ce qui me paraît comme le meilleur indicateur possible de l'utilité de ce salon pour les exportateurs canadiens qui ciblent les marchés du Sud-Est américain, de l'Amérique latine et des Caraïbes.

« À décembre prochain, donc, à Miami, ajoutez-il, et n'oubliez pas : qui n'expose rien n'aura rien! »

Pour plus de renseignements sur le salon, communiquer avec M^{me} Margaret Cullen, agente commerciale, consulat du Canada à Miami, tél. : **(305) 579-1612**, téléc. : **(305) 374-6774**, courriel : **margaret.cullen@dfait-maeci.gc.ca** ✨

(On trouvera la version intégrale de cet article à **www.infoexport.gc.ca/canadexport** puis cliquer sur la rubrique « carrefour États-Unis ».)

Date limite des inscriptions

Les Prix d'excellence à l'exportation canadienne



Chaque année, depuis 1983, le ministre du Commerce international remet les **Prix d'excellence à l'exportation canadienne** à des exportateurs exceptionnels choisis par leurs collègues dans tout le Canada. Cette année constitue une étape importante, étant le 20^e anniversaire du programme. Les entreprises lauréates de 2003 ainsi que l'Entreprise exportatrice de l'année seront honorées à l'occasion d'un dîner et d'une cérémonie de remise des prix qui aura lieu à **Toronto** en **novembre 2003**.

Qui est admissible?

Toutes les entreprises, ou leurs filiales établies au Canada, qui exportent des biens ou des services depuis au moins trois ans, sont admissibles. En choisissant les entreprises finalistes et lauréates, le jury évalue leur performance selon les critères suivants : augmentation importante des ventes à l'exportation au cours des trois dernières années financières; introduction réussie de nouveaux produits ou services sur les marchés étrangers; succès dans le développement de nouveaux marchés; importance du contenu canadien, diversité des marchés et maintien

des marchés face à une forte concurrence étrangère; rapport entre le chiffre d'affaires à l'exportation et le chiffre d'affaires total; caractère unique du produit ou du service.

Comment poser sa candidature?

Les directives et les formulaires de candidature sont disponibles à l'adresse internet des Prix d'excellence à l'exportation canadienne, soit : **www.infoexport.gc.ca/awards-prix** La **date limite** de réception des formulaires est le **31 mars 2003**. ✨

Quito — suite de la page 6

l'exportation par le gouvernement du Canada, communiquer avec la CCC, tél. : **(1-800) 748-8191**, ou cliquer sur : **www.ccc.ca** ✨

Équipe Canada en Europe

— suite de la page 1

et des communications, les sciences de la vie et les énergies renouvelables.

« Cette deuxième mission consécutive d'Équipe Canada en Europe aidera à forger des alliances plus solides entre les entreprises canadiennes et les entreprises européennes qui œuvrent dans certains des centres les plus influents d'Europe dans les domaines du commerce, des finances, des transports, de la science et de la technologie, de la culture et des médias, » d'ajouter le Premier ministre.

Aperçu du marché

Le Royaume-Uni, l'Italie et les Pays-Bas se classent parmi les économies les plus riches au monde; les échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et ces pays ont atteint 25,2 milliards de dollars en 2001. Ils représentent également la source d'investissements directs au Canada de près de 38 milliards de dollars et revêtent pour le Canada une importance tout aussi grande au plan de l'innovation, des transferts de technologies et des partenariats.

Les **Pays-Bas** sont reconnus comme carrefour stratégique du système de transport de l'Europe et porte d'entrée vers les marchés du continent. Leur produit intérieur brut (PIB), évalué à 726,96 milliards de dollars en 2002, en fait la 14^e économie au monde; ils constituent la quatrième source la plus importante d'investissements étrangers directs (IED) au Canada, dépassant 12 milliards de dollars en 2001, et le cinquième partenaire commercial européen du Canada avec des échanges bilatéraux de 2,9 milliards de dollars en 2001. Les exportations canadiennes ont totalisé 1,6 milliard de dollars en 2001 à destination de ce onzième marché le plus important au monde pour le Canada. Équipe Canada tiendra ses activités commerciales à Amsterdam, centre d'affaires du pays et siège de nombreuses grandes sociétés hollandaises.

Le **Royaume-Uni** est le plus grand marché du Canada en Europe, son troisième marché d'exportation au monde et son deuxième plus important investisseur étranger. Quatrième économie mondiale, le Royaume-Uni a un PIB de 2,1 billions de

dollars et ses investissements directs au Canada, d'une valeur de 24,7 milliards de dollars en 2001, en font la deuxième source d'IED pour le Canada (après les États-Unis). Les échanges commerciaux entre le Royaume-Uni et le Canada se sont élevés à 16,6 milliards de dollars en 2001, avec des exportations à destination de ce pays totalisant 5 milliards de dollars au cours de la même année. Au Royaume-Uni, la mission s'arrêtera à Londres, centre commercial, financier, culturel, politique et médiatique international.

L'**Italie**, avec un PIB évalué à 2,03 billions de dollars en 2002, est la sixième économie mondiale. Elle est le neuvième plus important partenaire commercial du Canada au monde, avec des échanges commerciaux bilatéraux de l'ordre de 5,65 milliards de dollars en 2001. Les exportations canadiennes à destination de ce dixième plus important

marché au monde pour le Canada ont atteint 1,6 milliard de dollars en 2001. Équipe Canada s'arrêtera à Milan, moteur d'innovation et de croissance en Italie du Nord, région affichant le PIB le plus élevé par habitant en Europe.

Cette huitième mission d'Équipe Canada réunira certains de nos meilleurs chefs d'entreprises, entrepreneurs et scientifiques et leurs homologues dans les pays hôtes, et se traduira certainement par de nombreuses occasions d'accroître les relations entre les deux pays sur le plan du commerce, de l'investissement, de la co-opération technologique et scientifique. Équipe Canada a jusqu'ici bien servi les Canadiens en leur ouvrant les portes des marchés importants et en renforçant les liens en matière de commerce et d'investissement.

Pour plus de renseignements ou **pour participer** à la mission, communiquer avec la Direction d'Équipe Canada du MAECI, tél. : **(613) 995-2194**, téléc. : **(613) 996-3406**, internet : **www.tcm-mec.gc.ca** ✻

Des TIC en Chine — suite de la page 5

un énorme succès. En témoigne la signature de plusieurs protocoles d'entente avec des partenaires chinois. À titre d'exemple, **Avvida Systems Inc.**, de Waterloo (Ontario), a signé des ententes avec 4 partenaires chinois. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec : M^{me} Cathy Yao, consulat général du Canada à Guangzhou, tél. : **(011-86-20) 8666 0569**, poste **3351**, courriel : **cathy.yao@dfait-maeci.gc.ca**

ELE/EXPO COMM 2002

À Shanghai (27-30 juin), 9 entreprises canadiennes ont exposé leurs produits et leurs services au pavillon du Canada, qui a attiré des milliers de visiteurs.

Un colloque d'une demi-journée sur les capacités du Canada dans le domaine des TIC a été organisé; il a été suivi d'une réception de réseautage où la société **Skywave Mobile Communications Inc.**, d'Ottawa (Ontario), a signé un protocole d'entente avec une entreprise locale en vue de la distribution de ses produits en Chine. Il s'agissait là d'une bonne occasion pour les entreprises canadiennes

de se renseigner sur le marché chinois et sur la concurrence et de rehausser aussi leurs relations commerciales dans la région. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Murray King, courriel : **murray.king@dfait-maeci.gc.ca** ou avec M^{me} Michelle Ng, courriel : **michelle.ng@dfait-maeci.gc.ca** au consulat général du Canada à Shanghai, tél. : **(011-86-21) 6279-8400**.

Prochaines foires commerciales TIC en Chine et à Hong Kong

- Exposition et conférence de Hong Kong sur les infrastructures de l'information, 19-22 février 2003 (**www.hkiexpo.com**)
- ELE/ExpoComm à Shanghai, 23-26 juin 2003 (**www.expocomm.com/shanghai**)
- China Hi-tech Fair à Shenzhen, 12-17 oct. 2003 (**www.chtf.com**)
- PT/Wireless and Networks Comm China 2003 à Beijing, 11-15 nov. 2003 (**www.2456.com/eng/showsinfo/info/info1.asp?eid=2542&order=22**) ✻

Relier deux économies dynamiques

Ressources naturelles : mission commerciale réussie en Inde

Le ministre des Ressources naturelles du Canada (RNCAN), M. Herb Dhaliwal, a dirigé une mission commerciale en novembre 2002 pour visiter les villes indiennes importantes de New Delhi, Hyderabad, Mumbai, Bangalore et Kolkata.

La mission était composée de représentants de 45 entreprises canadiennes de calibre mondial spécialisées dans les domaines de la géomatique, des sciences de la Terre, de l'énergie, de l'exploitation minière et des produits forestiers, ainsi que de hauts fonctionnaires et de porte-parole d'associations sectorielles.

La mission a donné au Canada l'occasion de resserrer ses liens avec la quatrième économie la plus importante au monde en fait de pouvoir d'achat. « Nous jetons les bases d'ententes futures et ouvrons la voie à de nouveaux échanges commerciaux pour les années à venir, » de dire le ministre, M. Dhaliwal. Les représentants gouvernementaux et d'entreprises ont formé des partenariats tout en faisant valoir l'excellence du Canada en matière d'innovation, de technologie et de développement durable des ressources naturelles.

À la suite de sa mission, le ministre Dhaliwal a annoncé l'ouverture d'un consulat général du Canada à Chandigarh, soulignant de nouveau la volonté du Canada



Le ministre des Ressources naturelles du Canada, M. Herb Dhaliwal (à gauche), parle avec M. Robert Moses, p.d.g. de PCI Geomatics de Richmond Hill (Ont.), durant la visite à Hyderabad, en Inde.

d'entretenir ses relations bilatérales avec l'Inde. « Nous découvrons aujourd'hui une Inde nouvelle pleine de promesses, un pays où l'économie vibre d'énergie, » ajoute-t-il.

Pour plus de renseignements sur la mission, cliquer sur : www.missioninde.rncan.gc.ca ✨

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Foires et missions commerciales ».)

AMERICANA 2003

MONTREAL — 19-21 mars 2003 —

AMERICANA 2003 est la principale exposition-conférence commerciale des Amériques sur les technologies de l'environnement. Le thème de cette année, *Solutions pour un monde en santé* (Solutions for a Healthy World), permet d'aborder des technologies de pointe dans le domaine du changement climatique, du traitement de l'air, des sites contaminés, de l'eau et des eaux usées, des déchets solides, des sources d'énergie renouvelables et de la géomatique, et d'étudier également les marchés et les débouchés internationaux.

Quelque 25 agents commerciaux du Service des délégués commerciaux du Canada, venant des différentes missions à l'étranger où ils sont postés, participeront à **AMERICANA 2003** pour faire connaître aux entreprises canadiennes les débouchés à l'exportation dans leur pays d'affectation. Vous aurez ainsi la chance de les rencontrer personnellement ou d'assister à leurs exposés à **Export Café**, ayant lieu l'avant-midi du **21 mars**.

Pour plus de renseignements, cliquer sur : www.americana.org Pour **Export Café**, communiquer avec M^{me} Suzanne Drisdelle, déléguée commerciale, Industries de l'environnement, MAECI, courriel : suzanne.drisdelle@dfait-maeci.gc.ca ✨

MEXIQUE : MISSION PÉTROLE ET GAZ

VERACRUZ, MEXIQUE — 16-19 février 2003 — Le Canada fera partie de la mission commerciale qui se rendra au troisième congrès technique et exposition technologique du pétrole et du gaz, **EXITEP 2003**, principale foire commerciale du Mexique sur la technologie du pétrole et du gaz.

Cette mission est organisée par le MAECI, Exportation et développement Canada, Alberta Economic Development, Industrie Canada et l'ambassade du Canada au Mexique. **Renseignements** : M. Carlos Rojas-Arbulú, délégué commercial, Direction du Mexique, MAECI, tél. : **(613) 995-8804**,

télééc. : **(613) 996-6142**, courriel : carlos.rojas-arbulu@dfait-maeci.gc.ca ✨

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Foires et missions commerciales ».)

Service des renseignements

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

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

Postes Canada
Numéro de convention 40064047