



## Caraïbes et Amérique latine

# La CCC soutient les exportateurs canadiens

### Dans ce numéro

- 2 Débouchés en Inde : l'environnement  
Alimentaria 2003 au Mexique
- 3 Branchez-vous sur votre propre Délégué commercial virtuel
- 4 Visite fructueuse des agents des TIC en poste aux É.-U.
- 5 Le Delta dynamique de la rivière aux Perles en Chine  
Braintech Inc. au Japon
- 7 Nouvelles commerciales/ Conférences
- 8 Foires et missions commerciales

Lors d'une récente visite aux bureaux de la CCC (Corporation commerciale canadienne), le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a souligné le caractère unique de la CCC et le dévouement de son personnel sur lequel peuvent compter les exportateurs canadiens.

D'affirmer le Ministre : « La CCC appose le sceau du Canada sur les projets des exportateurs canadiens en fournissant aux acheteurs étrangers (surtout ceux dans le secteur public) la garantie du gouvernement du Canada que le contrat sera respecté. »

À l'appui des efforts du Canada en vue de la création de la Zone de libre-échange des Amériques, la CCC est actuellement à la recherche de débouchés avec les exportateurs canadiens dans plusieurs pays des Caraïbes et de l'Amérique latine, notamment en Équateur, au Pérou, en République dominicaine, à Trinité-et-Tobago, et au Panama.

**Pour plus de renseignements** sur les possibilités aux Caraïbes et en Amérique latine, communiquer avec la CCC, tél. : **(613) 996-0034**, sans frais : **1-800-748-8191**, internet : **www.ccc.ca**



Photo CCC avec le Ministre (de gauche à droite) : M. Tom DeWolf, directeur, Promotion commerciale; M. Paul Thoppil, directeur financier; M. Robert Ryan, directeur des opérations; le ministre, M. Pierre Pettigrew; M<sup>me</sup> Sharon Fleming, vice-présidente, Ressources humaines et administration; M. Doug Patriquin, président; M. Patrick Doyon, directeur des communications; M. Hugh O'Donnell, vice-président exécutif; et M. Paul McKenna, gestionnaire, Affectation spéciale.

## La BEI à votre service

Les entreprises canadiennes qui souhaitent accroître leur présence sur les marchés européens ou sur les marchés des pays aux économies émergentes hors l'Europe peuvent

puiser à une source de financement et de possibilités de marchés à laquelle elles n'avaient peut-être pas songé : la Banque  
**voir page 6 — La Banque**

## Expansion du secteur

# Débouchés en Inde : l'environnement

**E**n Inde, le gouvernement, comme la population en général, est de plus en plus conscient de l'importance des enjeux environnementaux. Il est maintenant couramment question de « combustibles de remplacement » et de technologies respectueuses de l'environnement dans ce pays, et des lois ont été adoptées pour réduire la pollution de l'air, de l'eau et du sol. Depuis que des mesures ont été prises pour assurer le respect de ces lois, les possibilités d'affaires abondent pour les entreprises canadiennes.

## Débouchés

Le marché des biens et des services environnementaux est estimé à 3,1 milliards de dollars US et offre d'énormes possibilités aux entreprises canadiennes qui exercent des activités dans les domaines de l'énergie renouvelable, de l'efficacité énergétique, du traitement des eaux usées, de la gestion des déchets solides, de la gestion des déchets dangereux et de l'aménagement des infrastructures urbaines, autant de domaines dans lesquels le Canada possède une expertise mondiale reconnue.

Voici une liste de produits et de services en demande à l'intention des entreprises exportatrices canadiennes qui s'intéressent à ce marché : remise à neuf de petites centrales et de centrales hydroélectriques; technologies de cogénération; désulfuration des gaz de combustion de centrales thermiques; utilisation des cendres volantes des centrales thermiques; traitement de l'eau et des eaux usées; dessalement de l'eau de mer; procédés membranaires durables (osmose inverse); récupération et réutilisation du mercure des piles, dans diverses industries; clarifloculateurs et récupération des fibres des usines de pâte à papier; gestion des déchets, y

compris les déchets médicaux, par incinération des déchets dangereux et traitement mécanique des boues; déshydratation en continu, à l'aide d'appareils spéciaux qui utilisent, notamment, un procédé à absorption bêta ou à fluorescence UV. La plupart des projets doivent faire l'objet d'une étude environnementale et être approuvés par les autorités du gouvernement central et des gouvernements des États.

Lorsqu'un marché viable est repéré, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international peut aider les entreprises à entrer en communication avec les personnes clés et avec les organisations canadiennes pouvant leur offrir le financement, les assurances, les garanties et le cautionnement du gouvernement du Canada dont elles auront besoin.

**Pour plus de renseignements,** s'adresser à M. James Gilmour, délégué commercial, Direction de l'Asie du Sud, MAECI, tél. : **(613) 944-1342**, courriel : **james.gilmour@dfait-maeci.gc.ca** à M. Viney Gupta, conseiller commercial, haut-commissariat du Canada à New Delhi, courriel : **viney.gupta@dfait-maeci.gc.ca** à M. Amitabh Arora, conseiller commercial, consulat du Canada à Mumbai, courriel : **amitabh.arora@dfait-maeci.gc.ca** à M. Gurbans Sobti, conseiller commercial, bureau du haut-commissariat du Canada à Chandigarh, courriel : **sobtichc@glide.net.in** ou encore cliquer sur le site internet **www.dfait-maeci.gc.ca/** 🌟

Rédactrice en chef : vacant  
Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**  
Rédacteur : **Michael Mancini**  
Mise en page : **Yen Le**  
Tirage : **60 000**  
Téléphone : **(613) 992-7114**  
Télécopieur : **(613) 992-5791**  
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**  
Site internet : **www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport**

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

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

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

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

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

CanadExport

## Alimentaria México 2003

**MEXICO, MEXIQUE** — 3-6 juin 2003 — Les entreprises canadiennes désireuses d'explorer les possibilités qu'offre le secteur agroalimentaire devraient envisager de se joindre aux exposants canadiens qui participeront à **Alimentaria México 2003**. Cette exposition est en voie de devenir la référence pour le secteur des aliments et boissons en Amérique latine.

Les débouchés de plus en plus nombreux pour les produits alimentaires canadiens et la dépendance relative du Mexique à l'égard des denrées alimentaires importées font de ce pays un marché invitant pour les exportateurs canadiens de produits agroalimentaires. En 2001, la valeur des exportations

canadiennes de produits agroalimentaires avoisinait le milliard de dollars, ce qui représente une petite part de ce marché tributaire des importations. Le 1<sup>er</sup> janvier 2003, alors que les droits de douane frappant la plupart des produits entrant au Mexique ont été abolis, le marché mexicain est devenu encore plus intéressant.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) planifie, en collaboration avec Agriculture et Agroalimentaire Canada, la participation canadienne à cet événement. Les exposants se verront offrir des renseignements sur le marché et de l'information commerciale, la

*voir page 4 — Alimentaria*

# contacts information service allez-y !

Le Délégué commercial virtuel  
*est votre porte d'accès personnalisée au  
Service des délégués commerciaux du Canada.*



DÉLÉGUÉ  
COMMERCIAL  
VIRTUEL  
INFORMATION ET SERVICES  
PERSONNALISÉS

Êtes-vous une **association d'affaires** canadienne présente sur les marchés mondiaux? Êtes-vous à la recherche des plus récents renseignements sur les marchés étrangers? Ou des débouchés d'affaires

à partager avec vos entreprises membres? Si vous avez répondu « OUI » à ces questions, vous devriez vous inscrire en tant que **client partenaire** du Service des délégués commerciaux du Canada afin d'obtenir votre propre Délégué commercial virtuel.

Utilisez votre Délégué commercial virtuel pour aider vos membres, peu importe les marchés ou secteurs dans lesquels ils évoluent.

Obtenez votre Délégué commercial virtuel dès aujourd'hui...  
inscrivez-vous au [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)



# Bonne visite dans l'Ouest canadien des agents des TIC en poste aux É.-U.

Les 3 et 4 février dernier, à Winnipeg et à Saskatoon respectivement, dix agents venant de divers consulats du Canada aux États-Unis où ils travaillent en technologies de l'information et des communications (TIC), sont revenus au pays pour rencontrer des représentants d'entreprises locales qui cherchent à exporter aux États-Unis. Ces événements ont été organisés par les Centres du commerce international (CCI) à Winnipeg et à Saskatoon, le MAECI, la Saskatchewan Advanced Technology Association et le Saskatchewan Trade and Export Partnership.

## Débouchés dans les TI

Le Nord-Ouest des États-Unis se taille une place de chef de file des technologies sans fil en consolidant de nouvelles exploitations dans les réseaux et les technologies fixes sans fil et les opérations et logiciels de calibre transporteur. Cette région compte également quelque 150 entreprises dans le secteur de l'aérospatiale — dont le gros employeur Boeing — œuvrant dans la maintenance, la réparation et la révision, la fabrication de structures métalliques et de composites structuraux, les ateliers d'usinage, la construction mécanique et l'avionique.

Dans l'Ouest des États-Unis — avec la Silicon Valley et la région métropolitaine de la Baie de San Francisco comme noyau — les débouchés gravitent autour des ordinateurs et des télécommunications (c'est-à-dire des réseaux), des semi-conducteurs, des logiciels et de la biologie.

Dans le Sud-Ouest des États-Unis, les experts en TI voient dans les systèmes sans fil et les puces à logiciel intégré les meilleures perspectives de croissance, tandis que dans le Sud-Est des États-Unis l'industrie florissante de la haute technologie offre des débouchés pour des partenariats stratégiques dans des créneaux spécialisés tels que la biotechnologie et l'assainissement des sites. La région compte aussi une solide industrie de fabrication (matériel électronique, lasers, pièces automobiles, produits d'aviation et d'avionique, bateaux, équipement médical et ordinateurs).

Dans le Nord-Est des États-Unis, les TI constituent un secteur important mettant l'accent sur les télécommunications et les fibres optiques, la machinerie électrique et électronique et le matériel informatique.

Dans le Centre-Est des États-Unis, il y a des débouchés dans le secteur de la technologie sans fil pour les entreprises cana-



M. Brian Vescovi, agent de l'expansion des affaires, consulat général du Canada à Seattle (deuxième de gauche), rencontre des gens d'affaires durant sa tournée à Saskatoon.

diennes qui sont en mesure de fournir le matériel et le logiciel nécessaires au soutien de toute une infrastructure de radiomessagerie ou pour les entreprises qui exploitent les créneaux des produits de radiomessagerie et les marchés de la nouvelle technologie.

## Winnipeg

Quelque 75 personnes et plus de 30 entreprises des TIC du Manitoba étaient présentes à la manifestation de Winnipeg. Les activités de l'avant-midi comprenaient des présentations sur d'importantes informations sur les exportateurs en devenir. Plus tard, des débats d'experts et des exposés donnaient l'occasion aux participants de voir comment les autres entreprises canadiennes des TIC fonctionnent aux États-Unis, et un déjeuner de réseautage leur a permis de prendre contact avec les délégués commerciaux et d'autres entreprises locales.

Non seulement la manifestation a procuré des renseignements pertinents aux entreprises locales concernant l'exportation à certaines régions des États-Unis, mais elle a donné aussi l'occasion aux participants de rencontrer les délégués commerciaux du secteur des TIC et d'échanger des renseignements. D'après les résultats des sondages effectués auprès des participants en leur distribuant des questionnaires, 71 % de ceux qui y ont

répondu ont dit qu'ils continueraient à exporter aux États-Unis.

## Saskatoon

Plus de 30 entreprises de la Saskatchewan ont assisté à cette rencontre pour entendre les agents parler des débouchés qui leur sont offerts dans leurs régions respectives. Comme c'était le cas de Winnipeg, les entreprises avaient l'opportunité de rencontrer les agents individuellement pour parler de leur entreprise et de diverses possibilités d'affaires.

C'était là une des premières occasions offertes aux agents en poste aux États-Unis de se réunir ainsi pour une prise de contact de ce genre. « La rencontre nous a donné l'occasion d'obtenir des renseignements utiles qui porteront fruit dans l'avenir », de dire le représentant d'une des entreprises participantes de la Saskatchewan.

Voici les missions représentées : Atlanta/ Miami, Boston, Buffalo, Chicago, Dallas, Détroit, Los Angeles, New York, San José/ San Francisco, Seattle et Washington (D.C.).

**Pour renseignements**, joindre M<sup>me</sup> Mona Taylor (CCI en Saskatchewan), tél. : **(306) 780-6124** ou M<sup>me</sup> Nathalie Leroux (CCI au Manitoba), tél. : **(204) 983-7140**, internet : [www.itc.gc.ca](http://www.itc.gc.ca) 🌟

## Alimentaria

— suite de la page 2

possibilité d'assister à des activités de réseautage avec des acheteurs clés de la région, l'accès au guide du programme ainsi que des services d'organisation et de promotion du commerce sur place.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Marcello DiFranco, délégué commercial, Direction du Mexique, MAECI, tél. : **(613) 996-8625**, téléc. : **(613) 996-6142**, courriel : [marcello.difranco@dfait-maeci.gc.ca](mailto:marcello.difranco@dfait-maeci.gc.ca) Pour être représenté au pavillon du Canada, s'adresser à M. David Gerhardt, E.J. Krause & Associates Inc., tél. : **(301) 493-5500**, téléc. : **(301) 493-5705**, courriel : [gerhardt@ejkrause.com](mailto:gerhardt@ejkrause.com) internet : [www.alimentaria-mexico.com](http://www.alimentaria-mexico.com) 🌟

## Débouchés pour le Canada en Chine

# Le delta dynamique de la rivière aux Perles

**L**e delta de la rivière aux Perles, en Chine, est une région qui, par sa taille, se compare à la Nouvelle-Écosse. On trouve dans l'estuaire tout un chapelet de villes en pleine expansion, dont Guangdong (la capitale provinciale), Guangzhou ainsi que les zones économiques spéciales de Shenzhen et Zhuhai à la frontière de Hong Kong et de Macao, respectivement.

### Aperçu du marché

Depuis l'introduction par la Chine de politiques de réformes des marchés en 1978, le Delta, qui avait une économie essentiellement agricole, s'est transformé pour devenir l'une des principales zones de traitement des exportations au monde. En 2001, les quelque 40 millions d'habitants de la région — 3 % de la population chinoise — ont généré 9 % du produit intérieur brut (PIB) ou 152 milliards de dollars. Les consommateurs du Delta comptaient parmi les plus riches en Chine : en 2001, le PIB par habitant dans la région s'établissait à 5 610 \$, soit quatre fois supérieur à la moyenne nationale. Le Delta représente 34 % des exportations chinoises (136 milliards de dollars en 2001) et reçoit 25 % de

l'investissement étranger direct (IED) en Chine (17,6 milliards de dollars en 2001).

Depuis 1978, Hong Kong a eu une influence déterminante sur le développement de la région, avec un IED de 135 milliards de dollars, soit 80 % de l'IED total. Les économies de Hong Kong et du Delta sont de plus en plus étroitement intégrées, avec des améliorations aux infrastructures de transport et aux installations douanières.

Le Delta et Hong Kong constituent un marché offrant des possibilités sans cesse plus nombreuses aux entreprises canadiennes, grandes et petites. Les débouchés sont particulièrement intéressants dans les technologies

de l'information (TI), l'environnement, les transports urbains, les infrastructures et la construction. Et de plus en plus, les entreprises canadiennes présentes à Hong Kong poursuivent des occasions d'affaires dans le Delta pour étendre leur présence régionale.

### Nansha, zone de développement économique et technologique

Un important projet d'infrastructures est en cours, à savoir la zone de développement économique et technologique de Nansha. Ce projet vise à étayer et à stimuler le développement économique du Delta. En gros, la zone comprendra un parc TI, une zone réservée à l'industrie lourde, un port en eaux profondes et des quartiers résidentiels.

Nansha, dont la superficie correspond plus ou moins à celle de la ville de Toronto, est le centre géographique du Delta. Un dixième des produits consommés dans le monde y sont fabriqués. L'objectif visé n'est

*voir page 8 — La rivière*

## Plan d'action commercial pour la Chine et Hong Kong 2002

Le *Plan d'action commercial pour la Chine et Hong Kong* est un outil mis à votre disposition pour pénétrer les marchés de la Chine et de Hong Kong. Plus de 25 000 clients ont déjà téléchargé ce document ressource très complet. Nous allons mettre ce document à jour très bientôt et nous voulons savoir ce que vous en pensez. Votre participation nous aidera à améliorer ce produit et à mieux servir nos clients. Pour recevoir une copie du sondage, envoyer simplement un courriel à [pcm@dfait-maeci.gc.ca](mailto:pcm@dfait-maeci.gc.ca) Site internet du *Plan d'action commercial pour la Chine et Hong Kong 2002* : [www.chinahktradeactionplan.ca](http://www.chinahktradeactionplan.ca) 🍁

## Braintech Inc. au Japon

**B**raintech Inc., de Vancouver Nord, a annoncé que la société japonaise Marubeni lui a demandé des licences d'exécution pour la plateforme logicielle (eVF™), qui est à la base du capteur de vision tridimensionnel pour robots mis au point par Braintech (3D-VGR), aux fins de diverses applications destinées à la clientèle de la société Marubeni dans le secteur de l'automobile. Marubeni occupe le vingt-cinquième rang du palmarès des entreprises Fortune Global 500.

La technologie VGR mise au point par Braintech révolutionne la fabrication en donnant des « yeux » aux robots industriels qui peuvent ainsi manipuler et assembler des pièces tout en respectant des normes de qualité et de productivité. L'addition de cette capacité de vision aux robots industriels est synonyme d'économies importantes puisque les « montages de fixation » auparavant nécessaires peuvent être éliminés et que les temps d'arrêt de la chaîne de montage (attribuables à une mauvaise position de la pièce) sont considérablement

réduits. Grâce à l'internet, Braintech peut aussi offrir ses connaissances scientifiques et techniques afin de poser des diagnostics et d'assurer un soutien fiable à distance.

Selon M. Owen Jones, p.d.-g. de Braintech : « C'est une excellente façon de pénétrer le marché. Nous collaborons actuellement à l'implantation de plusieurs solutions totales basées sur la vision tridimensionnelle 3D-VGR pour les constructeurs automobiles et les fabricants de pièces automobiles japonais. Nous sommes très heureux d'être associés à la société Marubeni; l'engagement de cette société à devenir le chef de file sur le marché asiatique dans le domaine de la vision

*voir page 8 — Braintech*

# La Banque européenne d'investissement

— suite de la page 1

européenne d'investissement (BEI). Institution financière internationale appartenant aux pays membres de l'Union européenne (UE), la BEI est une source potentielle de financement à long terme pour les projets d'investissement de capitaux et de possibilités de marchés dans le cadre de projets actuels ou futurs financés en partie par la BEI.

Fondée en 1958 en vertu du Traité de Rome, la BEI fonctionne comme une banque de développement; elle se procure des ressources sur les marchés financiers et des capitaux et accorde des prêts à long terme pour le financement de projets d'investissement ou d'immobilisation de capitaux. Les entreprises de tous les pays, y compris le Canada, peuvent recevoir du financement de la BEI, pourvu que leurs projets satisfassent aux politiques de développement économique et social de l'UE et qu'ils soient mis en œuvre dans des pays visés par le mandat de la BEI.

Le commanditaire (ou « promoteur ») d'un projet financé en partie par la BEI est habituellement une entreprise du secteur privé ou public. La BEI peut donc être un partenaire d'investissement pour les entreprises canadiennes qui cherchent une source de financement pour des projets d'immobilisations en Europe ou dans les pays en développement hors l'Europe avec lesquels la BEI a conclu des ententes de partenariat.

## Partenaire d'investissement dans nombre de pays

La BEI, qui bénéficie d'une expérience unique dans les économies avancées et naissantes, accorde son appui aux projets qui favorisent la réalisation, par les pays membres de l'UE, des objectifs de politique économique fixés par l'UE; qui aident les pays candidats à l'adhésion à se conformer aux exigences de l'UE; ou qui contribuent aux politiques de partenariat avec l'étranger et d'aide au développement de l'UE dans quelque 150 pays du Groupe des États de l'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (pays ACP), de l'Afrique australe (AA) et de l'Asie et de l'Amérique latine (AAL).

La Banque offre divers types de financement pour appuyer les projets, entre autres, des prêts directs pour les grands projets (plus de 25 millions d'euros, c'est-à-dire plus de 40 millions de dollars canadiens), du capital-risque et, pour les projets de moindre envergure et pour les PME, des « prêts globaux » à la banque nationale d'un pays partenaire, qui fournit ces fonds aux investisseurs sous forme de lignes de crédit. La BEI finance habituellement jusqu'à 50 % des coûts d'un projet.



## Source de possibilités de marchés

Les projets financés en partie par la BEI — qu'ils soient mis en œuvre dans l'UE ou ailleurs — offrent en outre des possibilités de marchés pour la fourniture de biens et de services, lorsque le promoteur du projet lance un appel d'offres international. Les entreprises de tous les pays, y compris le Canada, peuvent soumettre une offre pour la fourniture de travaux, de biens et de services. (Certaines restrictions s'appliquent; cliquer sur le site internet ci-dessous de la BEI pour plus de renseignements.)

Parmi les entreprises canadiennes qui ont fourni des biens dans le cadre de projets financés par la BEI, mentionnons **Bombardier Inc.**, qui a livré 19 autorails à grande capacité (AGC), par le biais de sa filiale française, pour l'amélioration du système ferroviaire en Bretagne.

## Entrer en rapport avec la BEI

Les entreprises qui souhaitent demander un prêt à la BEI pour la réalisation de projets d'immobilisations peuvent communiquer avec la banque par téléphone, par télécopieur, par courriel ou par lettre. Elles trouveront également des renseignements sur les projets subventionnés par la BEI sur le site internet ci-dessous de cette dernière. Pour une liste des projets en voie de conception, cliquer sur : [www.eib.org/projects/pipeline](http://www.eib.org/projects/pipeline) pour les annonces de projets, consulter : [www.eib.org/news/press](http://www.eib.org/news/press)

**Pour plus de renseignements** sur la BEI, communiquer avec M. Bram Schim van der Loeff, Département de l'Information et des Communication, BEI, tél. : **(011-352) 4379-3134**, téléc. : **(011-352) 4379-3189**, courriel : [info@eib.org](mailto:info@eib.org) internet : [www.eib.org](http://www.eib.org) ou M. Paul Desbiens, conseiller ((Affaires commerciales et économiques), ambassade du Canada en Belgique, tél. : **(011-32-2) 741-0620** ou **(011-32-2) 741-0624**, téléc. : **(011-32-2) 741-0606**, courriel : [paul.desbiens@dfait-maeci.gc.ca](mailto:paul.desbiens@dfait-maeci.gc.ca) ou encore M. Marc Parisien, Direction du financement à l'exportation, MAECI, tél. : **(613) 996-6188**, téléc. : **(613) 943-1100**, courriel : [marc.parisien@dfait-maeci.gc.ca](mailto:marc.parisien@dfait-maeci.gc.ca) ✨

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) Cliquer sur la rubrique « Les Institutions financières internationales ».)

## Nomination à la BERD bon pour le Canada

M<sup>me</sup> Sandy Ferguson est la nouvelle assistante du directeur exécutif pour le Canada et le Maroc à la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) où elle appuiera les efforts canadiens de commercialisation dans les activités reliées à la BERD. Elle a travaillé au sein de l'entreprise MacDonald Dettwiler Associates, de Vancouver, et auparavant en tant que vice-présidente des Manufacturiers et exportateurs du Canada (MEC) pour la région de la Colombie-Britannique et au début de sa carrière, à Diversification de l'économie de l'Ouest canadien.

**Pour plus de renseignements** sur les débouchés en investissement et marchés publics auprès de la BERD, communiquer avec M<sup>me</sup> Sandy Ferguson, assistante du directeur exécutif pour le Canada et le Maroc, BERD, tél. : **(011-44-207) 338-6509**, courriel : [FergusoS@ebrd.com](mailto:FergusoS@ebrd.com) ✨

## FRANC SUCCÈS DU COLLOQUE CANADA–RÉPUBLIQUE DOMINICAINE

En février 2003, l'ambassade du Canada à Saint-Domingue a organisé un colloque pour promouvoir le Canada en tant que partenaire commercial de premier ordre. L'événement a permis de stimuler les activités commerciales du Canada en République dominicaine et à accroître la visibilité des partenaires commerciaux (Exportation et développement Canada, la Corporation commerciale canadienne, le Bureau de promotion du commerce Canada et l'Agence canadienne de développement international).

### Pour un accord de libre-échange

Dans son discours d'ouverture, le président de la République dominicaine, M. Hipólito Mejía, a souligné que son pays souhaitait vivement amorcer des pourparlers avec le Canada concernant le libre-échange. Il a également abordé la question des lois libérales sur l'investissement étranger qui ont contribué à des investissements canadiens de 1,4 milliard de dollars US au cours des dix dernières années, faisant du Canada le troisième investisseur en importance en République dominicaine. Des représentants

de l'ambassade du Costa Rica en République dominicaine ont été invités à parler de l'impact positif de l'ALE sur le commerce bilatéral Costa Rica-Canada.



De gauche à droite : M<sup>me</sup> Cristina Amiama, agente de commerce, ambassade du Canada en République dominicaine; M. Fernando Rainieri, président de la Chambre de commerce dominico-canadienne; M. Adam Blackwell, ambassadeur du Canada en République dominicaine; et M<sup>me</sup> Renée Plouffe, déléguée commerciale (Caraïbes), MAECI.

### Expansion des affaires

La République dominicaine, qui est le quatrième marché d'exportation du Canada dans la région, demeure encore le chef de file de la croissance dans les Caraïbes, possédant la plus importante

économie régionale après Puerto Rico. Grâce à une population de 8,5 millions d'habitants, un produit national brut de 22 milliards de dollars US, des importations de 8,8 milliards de dollars US et des exportations de 5,3 milliards de dollars US, l'économie de la République dominicaine offre de grandes possibilités d'expansion aux entreprises canadiennes, qui se partagent actuellement environ 1% du marché.

Plus de 140 délégués des secteurs les plus divers ont assisté au colloque, ce qui représente un marché potentiel de plus d'un milliard de dollars pour le Canada. La section des affaires commerciales de l'ambassade du Canada a désigné les cinq secteurs commerciaux suivants comme prioritaires : agriculture, aliments et boissons, électricité, construction et produits du bâtiment et environnement.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec M<sup>me</sup> Cristina Amiama, agente de commerce, ambassade du Canada à Saint-Domingue, tél. : **(011-809) 685-1136** poste **3351**, téléc. : **(011-809) 682-2691**, courriel : **cristina.amiama@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.santodomingo.gc.ca** 🌟

Tokyo en effervescence

## Le Congrès mondial du gaz

**TOKYO, JAPON** — 1<sup>er</sup>-5 juin 2003 — Organisé sous l'égide de l'Union internationale de l'industrie du gaz à tous les trois ans, le Congrès mondial du gaz (22<sup>e</sup> édition cette année) traite divers sujets, tels que l'énergie et l'environnement, la politique énergétique, le développement de nouvelles technologies pour la production, l'entreposage, le transport et l'approvisionnement, et la consommation. Cette année, les organisateurs attendent plusieurs milliers de visiteurs représentant des organisations internationales, le secteur public, l'industrie, le milieu universitaire et les instituts de recherche.

Le gouvernement du Canada établira, avec le concours de son ambassade à Tokyo et du Service des délégués commerciaux, un programme d'activités s'inscrivant dans le cadre de ce congrès (par exemple, kiosque à l'exposition, recherche de partenaires, communication de renseignements sur les marchés). Invitation est faite aux entreprises, associations, organismes gouvernementaux ou autres au Canada.

**Pour plus d'information**, communiquer avec M. Jean-Pierre Petit, délégué commercial, MAECI, tél. : **(613) 996-2467**, téléc. : **(613) 944-2397**, courriel : **jeanpierre.petit@dfait-maeci.gc.ca** ou M. Masanobu Tsukada, agent de commerce, ambassade du Canada à Tokyo, tél. : **(011-03) 5412-6426**, téléc. : **(011-03) 5412-6345**, courriel : **masanobu.tsukada@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.wgc2003.com** 🌟

## Conférence de l'OWIT

**CALGARY** — 10-12 septembre 2003 — La section albertaine de l'Organization of Women in International Trade (OWIT) sera l'hôte de l'édition de 2003 de la **conférence internationale de l'OWIT**, qui réunira les déléguées des 25 sections locales de l'OWIT à travers le monde.

L'OWIT, un organisme international à but non lucratif, veut inspirer les femmes des milieux d'affaires internationaux, leur fournir de l'aide et de l'information et leur donner des occasions de réseautage. Ses membres représentent des femmes et des hommes dans un vaste éventail de professions.

Le programme comprendra : des conférences sur divers sujets, des ateliers et des activités de réseautage qui permettront aux exportateurs de rencontrer des membres de l'OWIT venant des quatre coins du monde.

**voir page 8 — Conférence**

# Calendrier des événements

**AGRICULTURE, ALIMENTS, BOISSONS**  
**HAMILTON, NOUVELLE-ZÉLANDE** — 11-14 juin 2003 — L'exposition **New Zealand Agricultural Fieldays** (journées agricoles de la Nouvelle-Zélande) est la plus grande foire agricole de l'hémisphère sud. **Pour des renseignements**, communiquer avec M. Pierre-André Cusson, délégué commercial, bureau commercial du gouvernement canadien à Auckland, tél. : **(011-64-9) 309-3690**, courriel : **pierre-andre.cusson@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.nationalhospitality.co.nz**

**AUKLAND, NOUVELLE-ZÉLANDE** — 24-26 août 2003 — Le **New Zealand National Hospitality Show** (salon national de l'industrie de l'accueil de la Nouvelle-Zélande) est la plus importante manifestation commerciale de la Nouvelle-Zélande dans le domaine de la restauration et de l'industrie de l'accueil. **Pour des renseignements** ou **pour participer** au pavillon canadien, communiquer avec M. Pierre-André Cusson, délégué commercial, bureau commercial du gouvernement canadien à Auckland, tél. : **(011-64-9) 309-3690**, courriel : **pierre-andre.cusson@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.nationalhospitality.co.nz**

commercial principal, ambassade du Canada à Madrid, tél. : **(011-34-91) 423-3250**, téléc. : **(011-34-91) 423-3252**, courriel : **isidro.garcia@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.canada-es.org** ou **www.construmat.com**

## TIC

**SINGAPOUR** — 17-20 juin 2003 — **CommunicAsia2003**, exposition et conférence de l'Asie sur la technologie de l'information et de la communication, aura lieu conjointement avec **BroadcastAsia2003**, conférence et exposition de l'Asie sur la technologie de la radiodiffusion et du multi-média. **Pour des renseignements**, communiquer avec M<sup>me</sup> Esther Ho, haut-commissariat du Canada à Singapour, tél. : **(011-65) 325-3200**, téléc. : **(011-65) 325-3294**, courriel : **spore.td@dfait-maeci.gc.ca** ou M. Ken MacInnes, délégué commercial, MAECI, tél. : **(613) 996-5824**, courriel : **ken.macinnis@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.communicasia.com** ✨

## Braintech Inc.

— suite de la page 5

tridimensionnelle pour robots (3D-VGR) accélère la domination de la technologie de Braintech en nous permettant de faire de notre produit, la technologie eVF, la plate-forme standard pour le développement des applications 3D-VGR.

M. Akio Hirasawa, directeur chez Marubeni, abonde dans le même sens : « Nous avons constaté un changement important dans la demande, de systèmes de fabrication axés sur la production de masse à des systèmes de fabrication plus rapides et plus souples parfaitement adaptés à la technologie VGR. Et comme le Japon possède plus de 60 % des robots industriels du monde, ce marché constitue un énorme débouché... »

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Vince Taylor, vice-président, Communications, Braintech Inc., tél. : **(604) 988-6640**, poste **204**. ✨

(On trouvera la version intégrale de cet article à **www.infoexport.gc.ca/canadexport**. Cliquer sur la rubrique « Cap sur le Japon ».)

## CONSTRUCTION

**BARCELONE, ESPAGNE** — 26-31 mai 2003 — Depuis 1979, **CONSTRUMAT** est l'un des plus importants salons internationaux du bâtiment. **Pour des renseignements**, communiquer avec M. Isidro Garcia, agent

## La rivière aux Perles — suite de la page 5

pas simplement de faire de Nansha un parc technologique ou un satellite de Guangzhou — troisième ville chinoise en importance avec plus de 10 millions d'habitants — mais d'en faire une ville portuaire moderne.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec M<sup>me</sup> Sarah Wu, consulat général du Canada à Guangzhou, courriel : **sarah.wu@dfait-maeci.gc.ca** ou avec M<sup>me</sup> Amy Yung, consulat général du Canada à Hong Kong, courriel : **amy.yung@dfait-maeci.gc.ca** ou cliquer sur l'internet à : **www.nansha.gov.cn** ✨

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

## Conférence de l'OWIT — suite de la page 7

**Pour plus de renseignements**, cliquer sur le site internet de l'OWIT à : **www.owit.org** ou communiquer avec M<sup>me</sup> Leann Hackman-Carty, présidente de la section albertaine de l'OWIT, courriel : **leann@concretglobal.com** ✨

## 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