

Mission-ouverture sur l'Inde

— suite de la page 1

international et le haut-commissariat du Canada en Inde, la mission, débutera à New Delhi et comprendra la visite de villes expressément choisies en raison de leur importance pour les divers secteurs des ressources naturelles.

En tant que membre de la délégation, vous aurez la possibilité de vous familiariser avec les pratiques commerciales qui ont cours en Inde, de rencontrer des décideurs gouvernementaux et des dirigeants d'entreprise de la région et de faire connaître vos produits et vos services à des clients éventuels. Des séances de jumelage vous permettront également de nouer des liens avec des entreprises canadiennes présentes dans la région et vous aurez la possibilité de créer ou de renforcer des partenariats locaux de même que de participer à des colloques technologiques.

Une économie dynamique

Avec son marché en plein essor, l'Inde est une destination qui s'impose pour une mission. Elle est la quatrième économie mondiale quant au pouvoir d'achat. L'Organisation centrale de la statistique de l'Inde estime à plus de 5 % la progression du PIB en 2001-2002.

Il s'agit par ailleurs d'une économie qui s'ouvre au commerce avec notre pays. En 2001, les exportations canadiennes en Inde ont augmenté de 20 %, à 656 millions de dollars, ce qui témoigne d'un resserrement des relations économiques entre les deux pays.

Exportation et développement Canada considère l'Inde comme un de ses trois marchés de choix et s'emploie à y chercher de nouveaux débouchés. Selon la Corporation commerciale canadienne, le progrès constant de la libéralisation du commerce en Inde ainsi que la crédibilité et la confiance que l'on accorde aux entreprises canadiennes susciteront assurément d'importants contrats d'exportation pour des fournisseurs canadiens.

Un monde de possibilités

Les entreprises canadiennes sont des chefs de file mondiaux dans les secteurs où l'Inde recherche du savoir-faire et des possibilités d'affaires. L'énergie en est un

excellent exemple. L'Inde s'est engagée à assurer, d'ici 2012, l'approvisionnement électrique du pays tout entier, et la demande de pétrole brut augmente plus rapidement que la capacité de production du pays. En outre, comme le gouvernement canadien offre des mesures d'incitation financière pour les sources d'énergie renouvelables comme l'énergie éolienne, les petites centrales hydroélectriques et la biomasse, il y a d'énormes possibilités pour les entreprises canadiennes.

Le secteur forestier canadien, qui cherche à élargir ses marchés d'exportation, peut augmenter ses ventes en Inde. Le développement de la classe moyenne et les restrictions imposées à l'exploitation forestière dans ce pays ont entraîné une croissance du marché des produits du bois importés et l'apparition de nombreuses possibilités à exploiter.

Dans le domaine des sciences de la Terre, les entreprises canadiennes de géomatique peuvent trouver en Inde un créneau dans le marché du matériel et des logiciels informatiques et des données spatiales — qui devrait atteindre près de 4 milliards de dollars au cours des cinq à sept prochaines années. Quant à l'industrie des géosciences, elle peut aider l'Inde à réaliser sa volonté d'explorer ses réserves de plomb et de zinc.

Plus de visibilité pour le Canada au salon International Aid and Trade

NEW YORK — 19-20 juin 2002 — Le salon **International Aid and Trade** a fourni un cadre stimulant aux entreprises canadiennes désireuses d'explorer les débouchés offerts par des organismes de l'ONU situés à New York.

Pour mettre le Canada plus en valeur, le gouvernement fédéral a mis sur pied un pavillon canadien afin d'aider l'industrie à tirer profit de ces occasions commerciales uniques. Pendant toute la durée de l'événement, plusieurs activités, dont une cérémonie d'accueil et une réception organisées par le Canada, ont été intégrées à

Les possibilités qu'offre le secteur des minéraux en Inde constituent un marché idéal pour le secteur minier du Canada. Les compétences réputées du Canada dans le charbonnage, la sidérurgie et la transformation des métaux peuvent aider à presque doubler la production actuelle de l'Inde.

L'expertise canadienne, naturellement

La mission offre la possibilité de promouvoir la volonté du Canada d'améliorer la qualité de vie grâce au développement durable des ressources naturelles. Elle fait également suite à la détermination du gouvernement du Canada de créer une économie de pointe stimulée par l'innovation, les idées et le talent.

Le monde se tourne de plus en plus vers le Canada pour profiter de son savoir-faire en matière de ressources naturelles. Grâce à de récentes missions de développement des affaires en Amérique latine, en Chine et au Mexique, des entreprises canadiennes ont réussi à commercialiser leurs produits et leurs technologies et à accroître leurs possibilités d'investissement.

Pour obtenir des précisions sur la mission — la date limite des inscriptions est le **27 septembre 2002** — communiquer avec le Bureau de la mission en Inde de Ressources naturelles Canada, tél. : **(613) 995-3961**, téléc. : **(613) 943-0550**, courriel : **missioninde@rncan.gc.ca** ✪

l'événement pour souligner la présence de la délégation canadienne.

Efforts concertés

En collaboration avec le Service des délégués commerciaux du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Industrie Canada faisait l'accueil des participants canadiens, et la Corporation commerciale canadienne parrainait la réception canadienne, qui a permis à plusieurs représentants de l'ONU, y compris les responsables des achats, de se

voir page 13 — International

Les marchés africains vous intéressent?

La BAfD à votre portée

HALIFAX, MONTRÉAL, LONDON, MISSISSAUGA

— 1^{er}-8 novembre 2002 — La Banque africaine de développement (BAfD) envoie trois de ses experts en mission au Canada pour y animer, dans ces quatre villes, une série de colloques sur « Comment faire affaires avec la BAfD ».

La mission sera accompagnée par M. Jean-François Desgroseilliers, agent de liaison commerciale avec la BAfD à l'ambassade du Canada à Abidjan.

Le Canada étant membre de la BAfD, les firmes et consultants canadiens sont éligibles aux appels d'offres lancés sur les projets que la Banque finance sur l'ensemble du continent africain. Les exposés des experts de la Banque s'adresseront à des entreprises exportatrices ou prêtes à exporter vers l'Afrique, qui souhaitent mieux connaître les règles de passation de marchés de la BAfD, les

sources d'information existantes sur les occasions d'affaires générées par la Banque et les domaines prioritaires d'intervention de la Banque.

Cette mission est particulièrement pertinente à l'heure où le commerce canadien avec l'Afrique reçoit une nouvelle impulsion grâce aux annonces faites par le Premier Ministre Jean Chrétien au Sommet du G8 de Kananaskis.

Pour plus de renseignements sur les colloques, s'adresser à :

- **HALIFAX** — 4 novembre — M^{me} Christine Smith, déléguée commerciale, Centre du commerce international, tél. : **(902) 426-9957**, courriel : **Smith.Christine@ic.gc.ca**
- **MONTRÉAL** — 5 novembre — M^{me} Ratiba Benbouzid, agente de communication, Forum francophone des affaires, tél. :

(514) 849-4572 poste 224, courriel : **rbenbouzid@ffacnc.qc.ca**

- **LONDON** — 7 novembre — M^{me} Rowena Dias, directrice, Projets IFIs Ontario Exports, tél. : **(416) 314-8242**, courriel : **Rowena.Dias@eoi.gov.on.ca**
- **MISSISSAUGA** — 8 novembre — M^{me} Deborah Turnbull, vice-présidente, Développement international, Manufacturiers et Exportateurs du Canada, tél. : **(905) 568-8300** poste 290, courriel : **deborah.turnbull@cme-mec.ca**

Pour toute question relative aux occasions d'affaires à la BAfD, communiquer avec le Bureau de liaison avec la BAfD, ambassade du Canada à Abidjan, courriel : **jean-francois.desgroseilliers@dfait-maeci.gc.ca** ou avec M. Marc Parisien, Chef d'équipe IFI pour l'Afrique et le Moyen-Orient, Section des institutions financières internationales, MAECI, tél. : **(613) 996-6188**, courriel : **marc.parisien@dfait-maeci.gc.ca** ✪

International Aid and Trade

— suite de la page 12

familiariser avec la vaste gamme de produits et de services canadiens qui pourraient être fournis au marché des Nations Unies (NU).

Les efforts combinés du consulat général du Canada à New York, de l'Agence spatiale canadienne, de Ressources naturelles Canada, du Saskatchewan Trade and Export Partnership et de plusieurs représentants de l'industrie canadienne ont contribué au succès obtenu par le Canada au salon.

Débouchés

Le salon International Aid and Trade avait comme thème principal « Favoriser le développement des marchés durables ». L'événement, qui consistait en une série de colloques pour gens d'affaires, une conférence et une exposition axée sur le commerce et le développement, a attiré des représentants de la Division des achats des Nations Unies (DANU), du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), du Bureau des Nations Unies pour les services d'appui (BNUSA), du

Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE) et de United Nations Development Business (UNDB), de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) et de la North American Development Bank (NADBank).

Selon le *United Nations System: Annual Statistical Report 2000*, le système des Nations Unies a fait des acquisitions d'une valeur totale de 3,7 milliards de dollars américains, dont les achats de produits de 2,3 milliards et les achats de services de 1,4 milliard. Les achats de la DANU se sont élevés à 598,1 millions de dollars américains (surtout des services) et ceux du PNUD, à 588,8 millions (essentiellement des produits). Vous pouvez consulter le rapport en ligne en cliquant sur : **www.iapso.org/information/publications.asp#stats** afin d'évaluer la demande de vos produits et de vos services parmi les quelque 40 organismes affiliés aux NU.

Pour plus de renseignements sur les débouchés offerts par le marché des

Nations Unies, consulter la section sur les organisations des NU dans IFINet en cliquant sur : **www.infoexport.gc.ca/ifinet/agencies-f.htm** ou communiquer avec M^{me} Alexandra Wood, Direction du financement à l'exportation, tél. : **(613) 944-0910**, courriel : **alexandra.wood@dfait-maeci.gc.ca**

Le salon européen **International Aid and Trade** aura lieu les **29 et 30 janvier 2003** à Genève, en Suisse. **Pour plus de renseignements** sur ce salon, cliquer sur : **www.aidandtrade.com/iat/europe/current/aboutIAT.asp** ou communiquer avec M. Kevin Sammon, courriel : **kevin.sammon@aidandtrade.com** ✪

