

STEP va de l'avant

Le secteur de l'agriculture du Kazakhstan

Le Saskatchewan Trade and Export Partnership (STEP), en association avec la Section commerciale de l'ambassade du Canada au Kazakhstan, a organisé une mission commerciale d'entreprises canadiennes au Kazakhstan, du 9 au 12 mars 2004. Plus de 50 entreprises locales — parmi lesquelles d'importants producteurs de céréales, des sociétés de crédit-bail et des distributeurs des secteurs public et privé — ont participé aux séances de réseautage à Almaty et à Astana.

On a présenté aux participants du Kazakhstan les technologies et l'équipement d'avant-garde utilisés en aridoculture, dans l'Ouest canadien. L'ambassadeur du Canada au Kazakhstan, Hector Cowan, a donné le coup d'envoi aux diverses activités, dont des rencontres avec le ministre de l'Agriculture et avec le syndicat du secteur céréalier.

L'ambassade et le STEP ont profité de l'occasion pour promouvoir le **Western Canada Farm Progress Show**, dans l'espoir d'y attirer une délégation du Kazakhstan. Cette foire se tiendra à Regina du 16 au 18 juin 2004.

Les entreprises de la Saskatchewan ont également participé à une importante séance d'information sur le financement, le crédit-bail et les régimes d'imposition, pour faire des affaires au Kazakhstan. Depuis plus de 10 ans maintenant, STEP est actif au sein de la Communauté des États indépendants, le Kazakhstan étant un de ses marchés prioritaires.

Pourquoi le Kazakhstan?

Selon les estimations, le marché des machines et du matériel agricoles du Kazakhstan devait atteindre 255 millions de dollars en 2003. L'agriculture, l'un des principaux secteurs d'activité du Kazakhstan, représentait près de 18 % de son produit intérieur brut en 2003. En outre, les terres cultivables couvrent 75 % de son territoire et 44 % de la population du pays vit dans les régions rurales.

Le Kazakhstan est le sixième producteur de blé au monde. Depuis l'effondrement de l'Union soviétique il y a plus de 10 ans,



Présentation d'une moissonneuse-andaineuse : DonMar un fabricant de machinerie agricole expose ses produits dans une steppe près de Lisakovsk au Kazakhstan central.

un grand nombre des agriculteurs du pays n'ont pas été en mesure de remplacer leurs machines agricoles. En prévision de la toute prochaine accession du pays à l'Organisation mondiale du commerce et en raison de la priorité donnée actuellement à la diversification de l'économie nationale, trop dépendante du pétrole et du gaz, le gouvernement du Kazakhstan appuie le développement de son secteur agricole.

Pour accroître la compétitivité des producteurs locaux, le gouvernement appliquera au cours des six prochaines années une stratégie nationale qui prévoit notamment la création de programmes d'aide au secteur agroalimentaire et le développement des régions rurales. Un nouveau code foncier a été adopté au cours de l'été 2003 et, pour la première fois depuis l'accession à l'indépendance du pays il y a 11 ans, la propriété privée de terres agricoles est autorisée. Le Kazakhstan a également de nouvelles lois en matière de crédit-bail et plus de 15 sociétés privées et publiques de crédit-bail sont maintenant prêtes à faire l'acquisition de matériel agricole neuf ou d'occasion aux fins de location.

Grâce à un tel appui politique, les exportateurs canadiens de machines et de matériel agricoles se voient offrir des débouchés au Kazakhstan. Soulignons que les importateurs du Kazakhstan préfèrent les machines agricoles canadiennes aux machines européennes puisque les conditions de sol et de climat de l'Ouest canadien sont identiques à celles dans le Nord du Kazakhstan. De plus, compte tenu de la force de l'euro, le matériel canadien est très compétitif.

Près de 85 % des machines actuellement utilisées au Kazakhstan doivent être remplacées. Il existe un marché pour les tracteurs, les moissonneuses-batteuses, les semoirs, les pulvérisateurs ainsi que pour le matériel servant à l'entreposage, au nettoyage et au séchage des grains. Le Kazakhstan constitue le troisième marché mondial de semoirs pneumatiques, derrière les États-Unis et le Canada.

La Section commerciale de l'ambassade du Canada à Almaty suit la situation de près et met à la disposition des fournisseurs canadiens de machines agricoles qui sont intéressés à faire des affaires au Kazakhstan, des renseignements sur le marché, les principales personnes-ressources et les entreprises locales.

Pour accéder à ce marché

Faites les recherches nécessaires. Le Service des délégués commerciaux a publié récemment le rapport *Profil du secteur de la technologie et des machines agricoles* dans le site du Délégué commercial virtuel (DCV). On y trouve une vue d'ensemble du marché et des principaux débouchés et acteurs ainsi qu'une liste des acteurs clés. Pour vous inscrire au DCV, rendez-vous à : www.infoexport.gc.ca/registration/RegistrationMain.jsp?lang=fr. L'inscription ne prend que 10 minutes.

Et surtout, participez à **AgroProdExpo 2004**, foire commerciale du Kazakhstan sur les machines agricoles, du 28 au 30 octobre 2004 à Astana.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Ada Terechshenko, ambassadeur du Canada à Almaty, tél. : (011-7-3272) 501-151/52-3, téléc. : (011-7-3272) 582-493, courriel : ada.terechshenko@dfait-maeci.gc.ca.

Le Canada au salon Asian Aerospace 2004

AAsian Aerospace est le plus important salon professionnel de l'aérospatiale dans la région Asie-Pacifique. Le salon a eu lieu en février 2004 à Singapour, plaque tournante du transport de l'Asie du Sud-Est. Cette activité biennale a attiré plus de 750 exposants venus de 33 pays. Les accords commerciaux qui y ont été annoncés se sont élevés à 4,6 milliards de dollars.

Le délégué commercial principal du Canada à Singapour, Steven Gawreletz, s'est dit très satisfait de la visibilité accrue dont le Canada a pu bénéficier lors du salon. « Ce salon est l'occasion parfaite pour les entreprises canadiennes d'accéder aux marchés asiatiques de l'aérospatiale, a-t-il affirmé. Nous avons travaillé très fort au cours de la dernière année afin d'accroître la présence du Canada par rapport au dernier salon il y a deux ans. Nous étions heureux de voir un groupe d'entreprises canadiennes dynamiques participer aussi activement et connaître du succès. »

Les exposants canadiens étaient bien placés pour tirer parti des quelque 25 000 visiteurs venus de près de 80 pays. Au total, 19 entreprises canadiennes ont exposé leurs produits et services au pavillon du Canada. Les ventes potentielles découlant de leur présence au salon sont estimées à plus de 400 millions de dollars pour les 12 prochains mois.

« Asian Aerospace 2004 représente pour notre entreprise le lieu par excellence pour rencontrer plusieurs de nos clients de la région et établir de nouveaux contacts », a mentionné le vice-président de l'aviation militaire chez **CMC Électronique**, Robert Atac.

Le vice-président de l'Association des industries aérospatiales du Canada, Ron Kane, a ajouté : « Ce salon est un lieu idéal pour mettre en valeur les technologies, les produits et les services avant-gardistes de notre industrie sur un marché offrant un fort potentiel de croissance au cours de la prochaine décennie. »

Élaborer une stratégie

En marge du salon, les délégués commerciaux de six pays de l'Asie du Sud-Est se sont rencontrés pour former une équipe régionale de l'aérospatiale



Aire d'observation des aéronefs à Asian Aerospace 2004

et de la défense. Cette équipe a été créée afin d'élaborer une stratégie régionale pour l'industrie aérospatiale et de faciliter l'échange d'information entre les missions du Canada en Asie du Sud-Est. Des agents de commerce en poste en Chine et au Japon se sont également joints à l'équipe.

« Je crois en ces rencontres, car elles traduisent notre détermination à placer

les intérêts et les besoins de nos clients au centre de notre travail », a déclaré M. Gawreletz.

Industrie Canada, l'Association des industries aérospatiales du Canada, Exportation et développement Canada, le ministère de la Défense nationale et quatre entreprises aérospatiales canadiennes prennent tous une part active dans ces séances.

L'équipe a l'intention d'organiser des activités promotionnelles au Canada, de collaborer à la réalisation d'études régionales et d'élaborer des outils de commercialisation. « Je suis enchanté de faire partie de cette équipe, a déclaré Bob McCubbing, délégué commercial aux Philippines. Le fait de travailler tous ensemble nous permet d'être plus efficaces, et, partant, d'améliorer le service à la clientèle et de tirer le maximum de nos ressources. »

Pour plus de renseignements, communiquez avec le haut-commissaire du Canada à Singapour, tél. : (011-65) 6325-3200, téléc. : (011-65) 6325-3294, courriel : spore-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/sg.

Québec accueillera le Congrès mondial du mouton et de la laine

QUÉBEC — du 17 au 24 juillet 2004 — Le septième **Congrès mondial du mouton et de la laine** (CMML), qui a lieu tous les trois ans, réunit les producteurs et protagonistes de l'industrie mondiale du mouton. Trois mille personnes venues de 15 pays participent à cette activité unique en son genre.

Parallèlement à ce congrès, une exposition, une foire agricole, ainsi que diverses activités récréatives seront organisées. Le congrès lui-même comprendra des assemblées plénières et divers ateliers qui permettront aux participants de partager les derniers renseignements concernant la production ovine.

Pour plus de renseignements, communiquez avec le CMML 2004, tél. : (418) 832-9922, téléc. : (418) 832-5511, courriel : wswc2004@bellnet.ca, site Web : www.worldsheep.com.

