

Nouveau consulat signale débouchés en Corée

Ouvert plus tôt cette année, le consulat du Canada à Pusan est maintenant doté de tout le personnel nécessaire – un agent commercial et une adjointe commerciale – pour prêter assistance aux gens d'affaires canadiens.

Située au cœur de la deuxième région commerciale de Corée du Sud, Pusan, avec ses 4,5 millions d'habitants, constitue un important marché de consommateurs.

Le Canada possède déjà des intérêts considérables dans le sud-est de la Corée, notamment le projet de l'EACL à Wolsong et la construction de la plate-forme Hibernia par Hyundai Heavy Industries, à Ulsan.

Une région dynamique

Pourtant, les responsables du commerce croient que Pusan et le Sud-Est coréen ont beaucoup plus à offrir aux sociétés canadiennes qui s'intéressent à ce marché.

Par exemple, des 476 sociétés inscrites à la Bourse coréenne, 39 ont établi leur siège social à Pusan ou dans les environs. Le Sud-Est coréen représente d'ailleurs 23 % du produit national brut (qui totalise 305,7 milliards de dollars US).

Les entreprises canadiennes trouveront nombre de débouchés commerciaux dans les secteurs industriels concentrés dans les villes du Sud-Est coréen, notamment le génie énergétique (à Changwon), la construction navale (à Ulsan), le fer et l'acier (à Pohang) et l'aérospatiale (à Pohang et à Kimhae).

Débouchés commerciaux

La région offre des débouchés potentiels aux produits et services canadiens suivants :

- les pâtes et papiers;
- les produits pétrochimiques (butylcaoutchouc);

- les produits du bois (bois d'oeuvre et placages);
- les produits de l'aérospatiale;
- les pièces d'automobile;
- le matériel maritime, les systèmes de navigation, l'approvisionnement des chantiers maritimes (services spécialisés);
- le matériel de gestion logistique (aménagement portuaire, construction de métro, gestion du réseau routier);
- la machinerie industrielle.

Même si la ville de Pusan accuse encore quelques années de retard sur Séoul au plan du développement économique, on s'attend à ce qu'elle suive le même cheminement que la capitale suite à l'émergence d'un nouveau marché de consommateurs.

Question de fait, on y trouve déjà de très bons marchés dans certains secteurs : services d'éducation et services de formation professionnelle, produits de tourisme, biens de consommation (y compris les émissions destinés à la câblodistribution) et matériaux de construction.

En outre, Pusan devrait continuer d'enregistrer un taux de croissance au moins égal à celui de l'économie coréenne dans son ensemble. La croissance de la région sera d'ailleurs alimentée par une liste impressionnante de projets d'immobilisations prévus au cours des cinq prochaines années, mettant en cause des investissements dépassant le milliard de dollars.

Voici quelques exemples de projets :

- mise en chantier de 557 000 unités d'habitation d'ici 2004;

- infrastructure portuaire : port de Kamchon, exécution de la quatrième phase; port de Tadaepo, planification de la cinquième phase;
- projet de 1,1 milliard \$ US d'aménagement portuaire et d'assainissement environnemental;
- projet de centre de recherches scientifiques et énergétiques d'une valeur de 800 millions de dollars US à Kangso-gu, dont l'achèvement est prévu en 2002;
- projet de 6 milliards de dollars US pour l'expansion des réseaux de transport terrestre, notamment la construction de voies à grande circulation (périphériques intérieur et extérieur, voies rapides de raccordement aux installations portuaires);
- construction à Pusan d'une gare terminus pour la liaison ferroviaire grande vitesse Pusan-Séoul, dont l'achèvement est prévu en 2001;
- construction d'une usine d'assemblage d'automobiles par Samsung, d'une capacité annuelle de 400 000 véhicules, d'ici 2002;
- aménagement des installations devant accueillir, en 2002, les jeux Asiatiques (et peut-être la Coupe du monde).

Activités promotionnelles du Canada en Corée

Le Canada a parrainé un certain nombre d'activités de promotion commerciale à Pusan depuis quelques années, notamment des salons du tourisme et de l'éducation, des campagnes de promotion de produits alimentaires, une visite de la frégate

Voir page 6 – Coup



WIN Exports — À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Télécopiez votre demande sur papier à en-tête au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078.