

## CanadExport fait peau neuve

Depuis 23 ans, *CanadExport* fournit aux entreprises canadiennes de toutes tailles les renseignements relatifs à l'exportation et aux marchés dont elles ont besoin pour soutenir la concurrence de leurs compétiteurs et prospérer sur les marchés mondiaux. Je suis fier de vous présenter le nouveau *CanadExport* qui, sous son nouvel aspect, vous fournira toujours les renseignements, nouvelles et conseils d'une grande fiabilité auxquels cette publication vous a habitués.

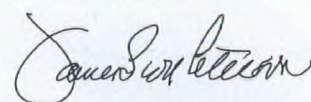
La stratégie commerciale présentée dans l'*Énoncé de politique internationale* récemment publié par le gouvernement du Canada établit les priorités suivantes : faire avancer nos relations internationales, offrir aux entreprises les services dont elles ont besoin et attirer le talent et les investissements dans notre pays. *CanadExport* vise à refléter ces priorités dans chacun de ses numéros, par exemple en renseignant ses lecteurs sur l'exportation à destination des États-Unis, premier partenaire commercial du Canada, ou en présentant les débouchés offerts par les marchés étrangers, aussi bien par les partenaires commerciaux traditionnels du Canada que sont le Mexique, l'Europe et le Japon, que par les nouvelles puissances économiques du Brésil, de la Chine et de l'Inde. Les récents articles parus dans *CanadExport* et portant sur les missions commerciales du Canada en Chine et en Inde constituent des moyens par lesquels cette publication soutient la Stratégie à l'égard des marchés émergents de Commerce international Canada. *CanadExport* renseigne également ses lecteurs sur les collaborations en matière d'investissement, les partenariats technologiques et les projets commerciaux multilatéraux.

Près de 40 % de l'activité économique au Canada est attribuable aux exportations, dont dépendent en outre le quart des emplois du

pays. L'an dernier, l'excédent commercial du Canada s'est chiffré à 56,1 milliards de dollars, comparativement à 47,3 milliards en 2003. En 2004, la valeur de nos importations et de nos exportations a atteint des niveaux records, chacune de nos sept classes de produits d'exportation ayant enregistré une hausse. *CanadExport* demeure déterminé à aider les exportateurs canadiens à livrer concurrence sur les marchés internationaux pour que le Canada, dont l'économie est la plus prospère parmi les pays du G7, continue d'obtenir d'aussi bons résultats.

Je vous invite donc à découvrir notre nouveau *CanadExport*, qui vous entretient dans le présent numéro de questions relatives à l'exportation vers les États-Unis, à l'industrie côtière du Kazakhstan et à l'entente d'investissement récemment conclue par le Canada et l'Allemagne, et qui vous présente comme à l'habitude le calendrier des foires commerciales à venir. Je vous encourage à visiter le site Web de *CanadExport* ([www.canadexport.gc.ca](http://www.canadexport.gc.ca)) pour avoir accès à d'autres articles et aux données les plus récentes disponibles.

Le ministre du Commerce international,



L'honorable James Scott Peterson

## Exporter vers les É.-U. - suite de la page 1

Pour les exportateurs chevronnés, il y a aussi NEEF Plus, une mission au cours de laquelle les participants visitent un salon professionnel et rencontrent des partenaires et acheteurs potentiels. Ces missions sont organisées par les bureaux régionaux de Commerce international Canada, situés dans les capitales des provinces canadiennes (voir [www.infoexport.gc.ca/regions](http://www.infoexport.gc.ca/regions)).

Étant donné que le programme NEEF explique comment profiter au mieux des rencontres avec les acheteurs, M. Campbell encourage les entrepreneurs à participer d'abord au programme NEEF et ensuite au programme NEEF Plus. « Les nouveaux exportateurs sont nombreux à mettre la charrue avant les bœufs, explique-t-il. Ils vont rencontrer des acheteurs potentiels à un salon professionnel sans pouvoir indiquer le prix définitif de leurs produits parce qu'ils ne savent pas à combien s'élèveront leurs frais de distribution. »

**Renseignements** sur les missions NEEF à partir de l'Ontario : Ken Campbell, Ontario Export inc., tél. sans frais : 1 877 468-7233, courriel : [ken.campbell@edt.gov.on.ca](mailto:ken.campbell@edt.gov.on.ca), site Web : [www.ontarioexportsinc.com](http://www.ontarioexportsinc.com).



*CanadExport* est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.  
Tirage : 54 000 exemplaires

Also available in English.

ISSN 0823-3330

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux 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*.

### RÉDACTION

Yen Le, Aaron Annable,  
Jean-Philippe Dumas

### SITE WEB

[www.canadexport.gc.ca](http://www.canadexport.gc.ca)

### ABONNEMENT

Tél. : (613) 992-7114  
Télé. : (613) 992-5791  
[canad.export@international.gc.ca](mailto:canad.export@international.gc.ca)

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines. Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :  
CanadExport (BCS)  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

## Kazakhstan : la mer Caspienne riche en débouchés

L'image du Kazakhstan en est une de montagnes, de steppes, de rivières et de semi-déserts. Mais le Kazakhstan a aussi un littoral et d'immenses ressources encore inexploitées. L'Ouest du pays s'ouvre sur la mer Caspienne, immense étendue d'eau enclavée dont la superficie correspond à peu près à celle de la mer du Nord. Et bien que le littoral de cette mer se partage entre la Russie, l'Azerbaïdjan, l'Iran et le Turkménistan, c'est le Kazakhstan qui en détient la portion la plus importante.

Le Kazakhstan est un pays qui foisonne de ressources. Il possède d'énormes gisements minéraux, un secteur agricole en plein essor et une industrie pétrolière et gazière terrestre bien établie. Voilà bien des atouts économiques propres à susciter l'envie de ses voisins d'Asie centrale. Les gisements découverts dernièrement dans la mer Caspienne contiendraient, d'après les estimations, des réserves se situant entre 60 et 70 milliards de barils. Quand l'industrie pétrolière extracôtière du Kazakhstan sera pleinement développée, en 2015, l'ensemble de la production pétrolière de ce pays en fera l'un des grands producteurs mondiaux d'hydrocarbures. Les fournisseurs canadiens de produits et de services doivent bien comprendre une chose : si l'industrie pétrolière extracôtière est encore naissante, les fournisseurs se bousculent déjà au portillon pour s'approprier une part du marché.

### Des réserves inexploitées

Le gisement de Kashagan, dont les réserves récupérables ont été estimées à 15 milliards de barils, est le seul gisement extracôtière à être mis en valeur, et l'on prévoit que l'exploitation pourrait commencer en 2008. Selon nos informations, des parts (jusqu'à 120) seront mises aux enchères à la fin de 2005 ou au début de 2006. L'intensification de l'activité (exploration, délimitation et mise en valeur de ces nouveaux gisements) créera sans doute une multitude de débouchés pour les fournisseurs de produits et de services dans le secteur de l'exploitation du pétrole extracôtière. Pour ce qui est du développement et de l'acquisition des technologies nécessaires, le Kazakhstan en est encore à ses premières armes.

Une foule de débouchés s'offre donc aux fournisseurs étrangers qui exercent leur activité dans les sous-secteurs que voici :

- mécanique, systèmes électriques marins, réparation et entretien d'appareils hydrauliques;

- conception et construction d'infrastructures portuaires;
- construction navale, radoub/réparation, entretien des infrastructures et services;
- travail des métaux, par exemple soudure, tuyauterie, protection anticorrosion;
- évaluation, surveillance et assainissement de l'environnement;
- santé et sécurité au travail;
- navigation maritime et services de formation en génie maritime;
- systèmes de forage sous-marin et services connexes;
- conception technique et profilage géophysique du plancher sous-marin.

La ville portuaire d'Aktau est sur le point de devenir le centre de la toute jeune industrie pétrolière et gazière extracôtière du Kazakhstan. Cette ville dynamique est dotée d'installations portuaires modernes, lesquelles comprennent un terminal ferroviaire et un terminal pétrolier. Les autorités ont confirmé que la majorité des infrastructures extracôtières et services de soutien connexes seront concentrés à Aktau et en périphérie.



### Le Canada est à l'affût

En tenant compte de l'information commerciale ci-dessus, une première mission commerciale composée d'entrepreneurs de Terre-Neuve-et-Labrador s'est rendue au Kazakhstan en avril dernier. La mission, organisée par l'ambassade du Canada à Almaty et par le bureau terre-neuvien de Commerce international Canada, réunissait neuf représentants de sept fournisseurs de produits et de services dans le secteur pétrolier et gazier extracôtière. L'objectif de la mission était d'évaluer les débouchés dans ce secteur d'activité au Kazakhstan et de rencontrer des clients potentiels et des personnes susceptibles de vouloir former une coentreprise avec un partenaire canadien.

voir page 7 - Kazakhstan