

KITAKYUSHU, JAPON — 14-17 mars 2002 — En 2001, le **West Japan Total Living Show**, principal salon commercial de Kyushu pour le secteur de la construction, surtout résidentielle, a attiré 53 000 visiteurs. Le salon présentait 296 stands

Le salon porte sur les sous-secteurs suivants :

- **Équipements pour habitation** : Systèmes domotiques, systèmes d'alarme, ensembles de cuisine, baignoires, équipements de salle de bains, lavabos,

- **Renseignements sur l'habitation** : Renseignements immobiliers, importations, conception assistée par ordinateur pour le bâtiment, réaménagement.
- **Articles de bricolage** (Do-It-Yourself).

Inscription

Le coût de location d'un stand est de 150 000 yen. Pour plus de renseignements ou pour s'inscrire, communiquer avec les organisateurs ci-dessous, par télécopieur ou par courriel, avec copie au consulat du Canada à Fukuoka.

- M. Hiroyuki Eto (contact), West Japan Industry and Trade Exhibition Association, Kitakyushu, tél. : (011-81-93) 511-6848, téléc. : (011-81-93) 521-8845, courriel : tlshow@nishiten.or.jp

Pour plus de renseignements, communiquer avec :

- M^{me} Josiane Simon, consul et déléguée commerciale, consulat du Canada à Fukuoka, tél. : (011-81-92) 752-6055, téléc. : (011-81-92) 752-6077, courriel : josiane.simon@dfait-maeci.gc.ca
- M. Kazuhiro Uemura, agent de commerce, consulat du Canada à Fukuoka, tél. : (011-81-92) 752-6055, téléc. : (011-81-92) 752-3201, courriel : kazuhiro.uemura@dfait-maeci.gc.ca ✱

Salon West Japan Total Living



de 26 exposants étrangers; la plupart des participants étrangers venaient du Canada et des États-Unis, mais les participants chinois se font de plus en plus nombreux.

Kitakyushu est l'une des principales villes de la préfecture de Fukuoka (5 millions d'habitants) sur l'île de Kyushu. Les produits et matériaux de construction canadiens y sont appréciés, mais il reste encore une grande marge pour plus de publicité et de croissance. Déjà plusieurs PME cherchent à importer directement de l'étranger pour réduire leurs coûts ou pour trouver le produit spécial qui les distinguera de leurs concurrents.

appareils sanitaires, chauffe-eau, systèmes de climatisation, systèmes héliosélectriques, système d'aménagement à accès facile.

- **Matériaux de construction** : Matériaux pour la construction de murs intérieurs et extérieurs, et la confection de revêtements de sol, carreaux en porcelaine, tuiles de toiture, fenêtres et fenêtres en baie, portes, châssis, volets.
- **Accessoires pour l'intérieur** : Meubles, placards, tapis, rideaux, stores, papier peint, carreaux.
- **Accessoires pour l'extérieur** : Solariums, clôtures, abris à voitures, meubles de jardin, serres.

Conclusion de l'examen du mandat

La SEE devient l'EDC

Un nouveau nom et l'obligation légale d'examiner les effets environnementaux des projets envisagés sont les principales modifications apportées à la loi régissant les activités d'Exportation et développement Canada (EDC), loi qui a été sanctionnée en décembre dernier.

Ces modifications à la Loi sur le développement des exportations marquent l'aboutissement d'un processus exhaustif d'examen législatif amorcé en 1998 et qui a validé de façon éloquente le mandat, le rôle, l'orientation stratégique et les principes commerciaux d'EDC. On a aussi reconnu que la société d'État, par ses activités, contribue grandement à la prospérité économique du Canada et qu'elle est une véritable réussite canadienne.



Un des principaux changements touche le nom de la Société, qui devient **Exportation et développement Canada / Export Development Canada**. Le sigle est désormais identique dans les deux langues officielles, soit « EDC ». Ce changement accroîtra la visibilité de la Société qui sera plus facilement identifiable, surtout sur les marchés étrangers, et elle pourra ainsi fournir un meilleur appui aux exportateurs canadiens. Conformément à la recommandation d'exportateurs d'ici, Exportation et développement Canada évoque instantanément une entité canadienne.

En ce qui a trait à l'examen des questions environnementales, la Loi sur le développement des exportations oblige dorénavant EDC à déterminer, avant de s'engager dans un projet, si celui-ci risque

fortement d'avoir des effets environnementaux négatifs et si, dans l'affirmative, il est justifié qu'EDC conclue la transaction. La Loi établit également qu'EDC n'est pas assujettie à la Loi canadienne sur l'évaluation environnementale.

Les pratiques d'EDC en matière de diligence raisonnable et d'approbation couvrent depuis un certain temps déjà l'évaluation des effets environnementaux dans le contexte de la prestation de services de financement et d'assurance connexe à du financement. EDC maintiendra et renforcera ces pratiques afin de se conformer à ses obligations légales. Le Conseil d'administration d'EDC a d'ailleurs émis une Directive en matière d'évaluation environnementale qui établit une méthodologie d'examen s'appliquant notamment au classement, aux normes et à la surveillance des projets. ✱

Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a annoncé récemment que le Canada, les États-Unis et le Mexique ont convenu d'accélérer l'élimination des tarifs sur un certain nombre de produits sous le régime de l'ALENA à compter du 1^{er} janvier 2002.

Sous le régime de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), les droits de douane sur presque tous les produits d'origine échangés entre le Canada et le Mexique seront éliminés d'ici 2003. En vertu de l'article 302(3) de l'ALENA, les tarifs peuvent être éliminés avant la date prévue au départ, sous la réserve de consultation et d'un accord à cet effet entre les trois gouvernements. Depuis la mise en œuvre de l'ALENA en 1994, il y a eu trois rondes d'élimination accélérée de tarifs.

Coentreprise canado-indienne — Suite de la page 1

New Delhi (au centre) et M. Subroto Haldar (à gauche), agent commercial, consulat du Canada à Kolkata, au salon international sur les mines à Kolkata en novembre dernier, où KLR-Cubex a lancé avec succès sa première machine, un marteau perforateur fond-de-trou.

KLR-Cubex, qui a reçu de la part des visiteurs du salon, tant indiens qu'internationaux, un excellent accueil pour son produit en cours de production, doit bientôt lancer un second modèle de ce marteau perforateur ainsi que d'autres équipements de voirie qui ciblent le marché indien, tels que balayeuses mécaniques et machines de réfection de routes.

Le vice-premier ministre et ministre de l'Infrastructure et des Sociétés d'État, M. John Manley, s'est rendu en Inde le mois dernier pour poursuivre la politique de ré-engagement du Canada avec l'Inde, politique qui a été annoncée en mars 2001. On encourage les entreprises canadiennes à profiter des nouveaux débouchés qui se concrétisent lors de la reprise des relations entre les deux pays. (Consulter www.infoexport.gc.ca/canadexport et cliquer sur la rubrique « Nouvelles commerciales » pour lire les articles concernant les débouchés sur le marché indien). ✱

Dans cette nouvelle ronde, les produits auxquels le Mexique accordera un accès en franchise de droits comprennent les embryons bovins, la plupart des véhicules motorisés, les produits pharmaceutiques, la pâte de papier mi-chimique, les nive-

Il s'agit là d'un processus piloté par l'industrie, le rôle des gouvernements sous l'ALENA se limitant à la négociation des aspects qui recueillent un appui général au sein des secteurs industriels visés.

ALENA : élimination accélérée des droits Vers la fin des tarifs

leuses, certains circuits modulaires, les récepteurs radioélectriques pour les véhicules motorisés, les appareils électriques, les pièces pour les locomotives de chemin de fer, certaines poupées (jouets) et les animaux en peluche. De son côté, le Canada a éliminé les droits de douane sur les véhicules motorisés provenant du Mexique. La valeur du commerce bilatéral annuel des marchandises visées, selon les listes de chacun des pays, est d'environ 3,1 milliards de dollars.

Par ailleurs, les États-Unis et le Mexique ont conclu une entente d'élimination accélérée des tarifs.

Le commerce des marchandises admissibles entre le Canada et les États-Unis se fait en franchise de droits depuis le 1^{er} janvier 1998.

« Cette annonce témoigne du succès continu de l'ALENA et de l'importance que l'industrie attache à l'accès en franchise de droits aux marchés, a déclaré le ministre Pettigrew. L'élimination des tarifs par le Mexique, sur certains produits, dès le 1^{er} janvier 2002 plutôt que le 1^{er} janvier 2003 rendra les exportations canadiennes plus concurrentielles sur ce marché. »

On trouvera une liste complète des marchandises visées sur le site internet du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international aux adresses suivantes :

- www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/mexico2-f.asp
- www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/canada2-f.asp ✱

MISSION COMMERCIALE AUPRÈS DE LA BANQUE MONDIALE ET DE LA BANQUE INTERAMÉRICAINNE DE DÉVELOPPEMENT

WASHINGTON, D.C. — 27 février-1^{er} mars 2002 — Le World Trade Centre Montréal (www.wtcmontreal.com), en collaboration avec Équipe Canada inc (http://exportsource.gc.ca/index_f.cfm) et la Société de promotion économique du Québec métropolitain (SPEQM) (www.speqm.qc.ca), organise une mission commerciale exploratoire auprès de la Banque mondiale (www.worldbank.org) et de la Banque interaméricaine de développement (www.iadb.org). Cette mission s'adresse aux entreprises ainsi qu'aux organismes canadiens des secteurs privé et public désirant examiner les occasions de collaboration commerciale et professionnelle avec les banques multilatérales de développement (BMD) dans le secteur de l'éducation et de la formation.

Dans le cadre de cette mission, les participants bénéficieront non seulement d'occasions de réseautage, mais pourront aussi se familiariser avec les lignes directrices relatives aux achats; les stratégies de développement et les priorités; les mécanismes d'attribution des contrats et le cycle des projets; et les débouchés pour les entreprises canadiennes générés par les 35 milliards de dollars américains investis annuellement par les BMD dans les économies en développement.

Pour plus de renseignements, communiquez avec M^{me} Élise Laferrière, WTC Montréal, tél. : (514) 849-3593 ou 1 877 590-4040, courriel : elaferriere@wtcmontreal.com ou pour la région de Québec : Nathalie Plante, SPEQM, tél. : (418) 681-9700, courriel : nplante@speqm.qc.ca ✱