

Essor des ventes d'avions à réaction Bombardier en Turquie

L'avionneur canadien Bombardier a signé un contrat de 125 millions de dollars avec l'exploitant aérien turc Atlasjet Airlines pour la vente de trois avions régionaux CRJ900 de 90 places. Le contrat est assorti d'une option de vente de deux avions CRJ900 additionnels. Les premières livraisons sont prévues pour mai 2006.



La signature de ce contrat a fait l'objet d'une grande couverture médiatique, tant en Turquie qu'ailleurs dans le monde. Le ministre du Transport de la Turquie, présent à la signature, a félicité Atlas pour l'achat des avions qui sont parfaitement adaptés aux 30 aéroports intérieurs du pays. Il s'agit d'une réponse inattendue à un appel à tous les fabricants d'avions pour qu'ils construisent des appareils convenant aux installations aéroportuaires existantes et non l'inverse.

Le vice-président des ventes internationales de Bombardier, James Dailly, a signé le contrat au nom de l'entreprise canadienne. M. Dailly a déclaré que le « programme d'avions à réaction régionaux de Bombardier est le programme du genre qui obtient le plus de succès à l'ère moderne. À preuve, des compagnies aériennes ont commandé plus de 1400 CRJ en plus des 1300 déjà livrés et exploités partout dans le monde. »

La Turquie est un important partenaire stratégique du Canada. Les occasions d'affaires en Turquie s'accroissent avec les capacités canadiennes et, chaque année, de plus en plus d'entreprises canadiennes explorent des occasions d'exportation et d'investissement dans ce pays. En fait, le commerce bilatéral entre le Canada et la Turquie a presque triplé au cours des dix dernières années, atteignant 973 millions de dollars en 2004.

L'harmonisation des normes et des règlements turcs avec ceux de l'Union européenne ouvriront davantage les portes de la Turquie aux entreprises canadiennes. Les secteurs les plus favorisés seront ceux de l'énergie, de l'aéronautique, des mines, des technologies de l'information et des communications, ainsi que ceux des technologies environnementales, des produits manufacturés, de la construction et du transport.

Renseignements : ambassade du Canada en Turquie, tél. : (011-90-312) 409-2700, courriel : ankra-td@international.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/tr.

Le salon de l'aéronautique de Paris prend son envol

Paris, France, du 18 au 24 juin 2007 > L'édition 2005 du Salon international de l'aéronautique et de l'espace de Paris a enregistré un record d'affluence, notamment en raison des 60 milliards de dollars de contrats annoncés par Boeing et Airbus. Des représentations en vol réussies du gros porteur A380 ont contribué au succès de ce salon qui a attiré près de 500 000 visiteurs dont 200 000 professionnels.

La présence canadienne au salon de 2005 s'est intensifiée avec la participation de 90 entreprises et de plusieurs délégations provinciales officielles. Le pavillon du Canada est organisé par l'Association des industries aérospatiales du Canada en collaboration avec la Direction des missions commerciales internationales (anciennement Équipe Commerce Canada).

En tout, 20 compagnies ont exposé au pavillon, y compris d'importants fournisseurs de systèmes aérospatiaux comme Magellan Aerospace et CMC Electronics, ainsi que des associations provinciales du Québec, de l'Ontario et des Maritimes. On notera également la présence du gouvernement du Nunavut — une première — venu soutenir la candidature de son territoire auprès d'Airbus pour les essais d'endurance par grands froids du A380.

Parmi les grandes activités au programme, deux séminaires

techniques ont réuni plus de 70 industriels canadiens et leur a permis de mieux percevoir les enjeux de l'intégration numérique qui est devenue un facteur-clé de compétitivité et de réussite des grands programmes aéronautiques. Cette initiative de l'ambassade du Canada à Paris, à laquelle a collaboré la Délégation générale du Québec, a permis à des organisations de l'aérospatiale française de présenter le programme BoostAero, qui a pour vocation d'établir des normes communes pour la profession en mettant en place des portails fournisseurs utilisant les technologies Internet, ce qui favorisera la numérisation de toute la chaîne d'approvisionnement.

La présentation Sup@irWorld conduite par Airbus revêtait également une importance toute particulière pour les firmes canadiennes puisque d'ores et déjà le portail déployé par l'avionneur européen accueille plus de 400 fournisseurs enregistrés et qu'il deviendra le guichet unique d'une véritable « e-supply chain », couvrant l'ensemble du processus d'achat.

Renseignements : Guy Ladequis, délégué commercial, ambassade du Canada en France, courriel : guy.ladequis@international.gc.ca.

Un salon de l'environnement aux antipodes

Melbourne, Australie, du 9 au 11 mai 2006 > Enviro 06 est la plus grande expo-conférence sur l'environnement en Australie, et le consulat général du Canada à Sydney organise une mission commerciale pour l'occasion. Voilà une excellente façon de rencontrer plus de 6 000 exposants et visiteurs, de nouer des relations et de repérer les débouchés offerts sur le marché australien.

Le consulat du Canada à Sydney est à la recherche de représentants d'entreprises canadiennes souhaitant occuper un stand, seules ou avec d'autres entreprises, ou participer à la mise sur pied des panneaux publicitaires

et des présentoirs de brochures. Outre l'exposition, des activités de réseautage et des rencontres individuelles sont prévues. Par ailleurs, les participants pourront faire des présentations commerciales et des visites techniques et, bien sûr, se renseigner au sujet des différentes questions qui seront abordées lors de la conférence ENVIRO.

Renseignements : R.G. (Bob) Gow, délégué commercial, consulat général du Canada à Sydney, tél. : (011-61-2) 9364-3045, téléc. : (011-61-2) 9364-3097, cell. : (011-61) 418-206-218, courriel : robert.gow@international.gc.ca, site Web : www.enviroaust.net/e6.

Boom immobilier au Qatar : profitez du salon de la construction

Doha, Qatar, du 1^{er} au 4 mai 2006 > Les entreprises canadiennes souhaitant offrir des technologies du bâtiment, des produits de construction (matériaux, équipement, outils et accessoires), ainsi que des technologies environnementales au Qatar et dans les pays avoisinants devraient envisager une participation au salon **Project Qatar 2006**.

La réalisation de divers projets d'envergure au Qatar a entraîné un essor sans précédent dans l'industrie de la construction de ce riche émirat, entraînant une forte demande pour différents produits et services connexes. Project Qatar 2006 est la plus importante foire commerciale organisée dans l'industrie de la construction d'un des marchés émergents les plus riches du monde. Voilà une occasion pour les exportateurs de faire des ventes, de

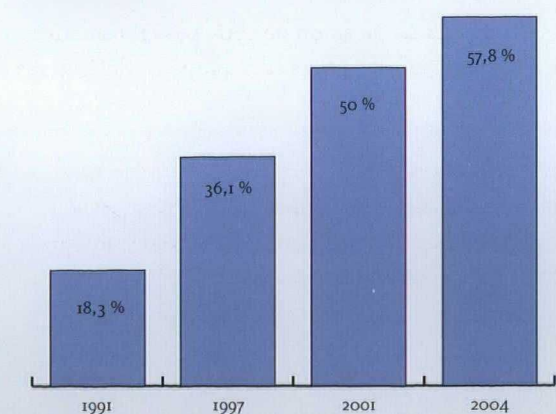
trouver des représentants locaux, d'établir un réseau de distribution, ou tout simplement de prendre de l'expansion.

Le gouvernement du Qatar a prévu affecter plus de 100 milliards de dollars à la réalisation de projets au Qatar au cours des huit prochaines années, dont quelque 50 milliards iront à l'industrie de la construction. Project Qatar est une excellente occasion de présenter vos produits et services aux éventuels acheteurs, décideurs et représentants établis au Qatar et ailleurs dans la région.

Renseignements : Raed Bishara, ambassade du Canada au Koweït, tél. : (011-965) 256-3025, téléc. : (011-965) 256-4167, courriel : kwait-td@international.gc.ca, site Web : www.ifpqratar.com. Réservation d'un espace d'exposition : Michel Gebrael, IFP Qatar, tél. : (011-974) 432-9900, cell. : (011-974) 551-7971, téléc. : (011-974) 443-2891, courriel : mgebrael@ifpqratar.com.

FAITS ET CHIFFRES

Part des sociétés étrangères affiliées dans les exportations chinoises



Données : Direction de l'analyse

Les chaînes mondiales de valeurs et l'essor des marchés émergents

Les entreprises utilisent de plus en plus les chaînes mondiales de valeurs pour ne pas se laisser distancer par la concurrence internationale. Les entreprises sous contrôle étranger, par exemple, sont à l'origine d'une grande partie des exportations chinoises. En effet, elles ont été responsables, en 2004, de 57,8 % des exportations totales de la Chine, ce qui représente un bond de 18,3 % comparativement à 1991. L'expédition d'une grande partie de la production vers des économies émergentes, telles la Chine, l'Inde et l'Asie du Sud-Est, stimule leur croissance. En Chine, p. ex., les sociétés étrangères affiliées emploient plus de 10 millions de personnes et représentent plus du quart de la production industrielle totale.

Renseignements fournis par la Direction de l'analyse commerciale et économique (www.international.gc.ca/eet)