

## Industrie côtière du Kazakhstan

Le gros de l'actuelle production pétrolière du Kazakhstan vient des réserves terrestres situées dans la partie occidentale du pays. Presque toutes les grandes sociétés pétrolières et gazières du monde ont une présence à Atyrau, capitale nationale du pétrole et du gaz. Il y a aussi des dépôts très connus de pétrole et de gaz dans les zones voisines d'Aktau, dans la péninsule de Mangistau, sur la côte orientale de la mer Caspienne, et d'Aksai, dans le Nord, près de la frontière russe.

Cependant, l'énorme gisement de Kashagan Nord, découvert il y a quelques années, est le dépôt le plus célèbre et le plus grand. Avec des réserves de 12 milliards de barils de pétrole, ce dépôt est considéré comme le plus grand gisement marin du monde découvert depuis 30 ans. L'intérêt qu'on lui porte est d'autant plus grand qu'il est situé dans une zone stratégique considérée comme le corridor énergétique Est-Ouest. À l'heure actuelle, le gisement de Kashagan Nord est exploité par Agip KCO, filiale d'ENI S.p.A. de Milan, Italie. Aux termes d'une entente conclue en février 2004 avec le gouvernement du Kazakhstan, les activités de production, initialement prévues pour 2004, pourraient commencer en 2008.

La plupart des gisements terrestres du Kazakhstan sont exploités depuis plusieurs années. Pour accroître la production pétrolière, le gouvernement a mis en œuvre un nouveau programme axé sur la mise en valeur des dépôts marins encore inexploités dans le Nord de la mer Caspienne. Le Programme pour le développement de la région de la mer Caspienne, annoncé en juin 2003, prévoit une augmentation de la production pétrolière annuelle du Kazakhstan en trois étapes, qui passera de 40 millions de tonnes en 2003 à 150 millions de tonnes en 2015.

Le Kazakhstan produit environ un million de barils par jour. La moitié de cette production émane de trois grandes réserves terrestres situées dans l'Ouest du pays : celles de Tengiz (exploitée par le consortium international Tengizchevroil, géré par ChevronTexaco), de Karachaganak

(exploitée par un autre consortium international administré par British Gas) et d'Uzen (exploitée par KazMunayGas, société nationale de pétrole et de gaz).

### Principaux contacts

Des entreprises canadiennes exercent déjà leurs activités avec succès au Kazakhstan, et selon les indications actuelles, d'autres encore pourraient y trouver des débouchés. Le China National Petroleum Council et KazMunayGas ont récemment annoncé la construction prochaine d'un gazoduc de 1 000 kilomètres qui reliera le Kazakhstan central à la frontière chinoise d'Alashankou.

Le secteur de l'environnement offre aussi de nouveaux débouchés aux entreprises canadiennes. Le gouvernement du Kazakhstan tient à assurer la sécurité et la protection de la région écologique unique du Nord de la mer Caspienne. Les entreprises canadiennes peuvent encore trouver des occasions de faire des affaires avec des producteurs nord-américains actifs au Kazakhstan, dont PetroKazakhstan, Nelson Resources, Nations Energy, Aurado

Energy et China Energy Ventures. M. Arthur Iralin, agent de promotion commerciale du secteur pétrolier et gazier du Kazakhstan, peut les mettre en rapport avec d'autres sociétés canadiennes déjà implantées sur le marché, leur fournir des contacts locaux utiles et les aider à établir des liens avec les grandes multinationales.

### KIOGE 2004

Cette année, du 5 au 8 octobre, il y aura un pavillon canadien au KIOGE, le plus important salon pétrolier et gazier international en Asie centrale et la plus importante manifestation du genre au Kazakhstan. **Renseignements :** Arthur Iralin (arthur.iralin@dfait-maeci.gc.ca).

### Délégué commercial virtuel

Si vous inscrivez votre entreprise au Service des délégués commerciaux du Canada, vous aurez une page Web personnalisée renfermant de l'information sur les marchés et les occasions d'affaires qui correspondent à vos intérêts en matière de commerce international. L'inscription ne prend que 10 minutes à l'adresse [www.infoexport.gc.ca/ie-fr/login.jsp](http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/login.jsp).

## Des sociétés de l'Alberta explorent le marché du Kazakhstan

L'Alberta Economic Development et le bureau du Service des délégués commerciaux à Almaty, Kazakhstan, ont organisé une mission commerciale du secteur du pétrole et du gaz au Kazakhstan du 17 au 21 mai 2004. La mission se composait des représentants d'entreprises albertaines produisant une vaste gamme de biens et services pour ce secteur.

À titre d'initiation au marché du Kazakhstan, la Section commerciale de l'ambassade a renseigné les membres de la mission sur la façon d'y faire des affaires. Dans le cadre d'une réception donnée par l'ambassadeur Hector Cowan, les participants ont rencontré des représentants d'entreprises canadiennes déjà actives dans la région. Ils ont aussi fait la connaissance de représentants de plus de 50 entreprises locales lors de deux séances de réseautage à Almaty et à Atyrau.

Les Canadiens ont été officiellement présentés au gouverneur adjoint de la province d'Atyrau et ont rencontré des représentants d'Agip KCO, société exploitante chargée de la mise en valeur des dépôts marins de la mer Caspienne.

Enfin, le groupe s'est rendu dans la capitale, Astana, pour y rencontrer les représentants de KazMunayGas, de la Kazakhstan Contract Agency et du Kazakhstan Institute for Oil and Gas. Ces deux organismes sont des intermédiaires clés pour les entreprises canadiennes.

Les participants canadiens étaient **Flexpipe Systems, GeoAnalytic, Hycal Energy Research Laboratories, Komex, Master Flo Valve, Precision Drilling, Southern Alberta Institute of Technology, SNC Lavalin, Kvaerner Process Systems Canada** et **Toromont Process Systems**.

## Festival du Homard du Canada à Paris

Le lancement du 11<sup>e</sup> Festival du Homard du Canada auprès de la presse française s'est tenu le 27 avril dernier au très réputé restaurant **L'Arbuci**, au cœur du quartier latin. Sont venus se régaler en présence de l'ambassadeur du Canada à Paris, Claude Laverdure, plus de 120 invités, en majorité des journalistes et des personnalités canadiennes et françaises des arts et du spectacle. Dans son discours, le chef de mission a invité les convives à visiter notre grand pays et à venir y découvrir d'autres spécialités bien de chez nous.

dont les entrées et les tables seront décorées d'affiches, de dépliants et de menus assortis de photos du Canada de la mi-mai à la fin de l'été. Quelle belle



De gauche à droite : Pierre Blanc, copropriétaire des Frères Blanc, Caroline Blanc, directrice générale des Frères Blanc, l'ambassadeur Laverdure et le Roi des Mers du Canada

Cette année, le lancement du festival du homard mettait en valeur le raffinement, la créativité et la qualité sous la direction de M. Bernard Leprince, chef des cuisines des restaurants Les Frères Blanc. Le festival sera proposé du 17 mai au 13 juin à L'Arbuci et dans les autres établissements des Frères Blanc,

visibilité à un coût très raisonnable, dans la mesure où ce festival est maintenant bien implanté. Il s'agit là d'une magnifique

opération de marketing et de positionnement du homard du Canada comme produit haut de gamme.

Il est à noter que plus de 600 tonnes de homard canadien vivant sont expédiées sur la France chaque année. L'an dernier, plus de 10 000 menus au homard ont été servis pendant le festival.

Les partenaires canadiens associés aux Frères Blanc pour cette grande opération de lancement étaient **Fruits & Passion Boutiques Inc., Base Concept Inc.**, Agriculture et Agro-alimentaire Canada, **Air Canada**, la Commission canadienne du Tourisme et l'ambassade du Canada à Paris.

**Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec Lucie Tremblay, conseillère, affaires commerciales, ambassade du Canada à Paris, tél. : (011-33-1) 44 43 23 70, téléc. : (011-33-1) 44 43 29 98, courriel : [lucie.tremblay@dfait-maeci.gc.ca](mailto:lucie.tremblay@dfait-maeci.gc.ca).

## Relations Canada-UE — suite de la page 1

Les liens commerciaux entre le Canada et l'UE sont riches et diversifiés. L'UE est le deuxième partenaire commercial du Canada en importance : chaque année sont échangés pour plus de 78 milliards de dollars en biens et en services. L'investissement direct canadien en UE a augmenté substantiellement au cours des dix dernières années, dépassant aujourd'hui les 100 milliards de dollars. En fait, il surpasse maintenant l'investissement de l'UE au Canada.

Les relations du Canada avec l'UE en matière de commerce et d'investissement devraient croître dans l'avenir. Il est dans l'intérêt commun du Canada et

des pays de l'UE de promouvoir un système d'échanges internationaux qui soit ouvert et équitable.

### Liens entre citoyens

Les liens entre les citoyens du Canada et d'Europe pourraient s'approfondir à bien des égards. Conscient de la valeur intrinsèque des échanges entre personnes, le Canada encourage la multiplication des possibilités d'échanges universitaires, culturels et professionnels entre les citoyens, les dirigeants et en particulier les jeunes de part et d'autre de l'Atlantique.

### Intérêts communs

Le Canada et l'UE peuvent continuer à saisir toutes les occasions de coopérer étroitement à la recherche de solutions aux problèmes mondiaux, qu'il s'agisse de collaborer à l'atteinte des objectifs du Protocole de Kyoto, de faire progresser des initiatives qui rendraient le monde plus sûr ou de s'attaquer au défis communs dans le Nord.

Pour en savoir plus sur le Canada et l'Europe, consultez le numéro 22 de **Canada - Regard sur le monde**, le magazine trimestriel d'Affaires étrangères Canada sur la politique étrangère ([www.maeci-dfait.gc.ca/canada-magazine](http://www.maeci-dfait.gc.ca/canada-magazine)).



© Communauté européenne, 2004

En combinant les avantages de l'adhésion à l'UE à ceux d'une relation plus étroite avec le Canada — pays du G7 possédant l'une des économies les plus fortes du monde et partenaire transatlantique naturel — les pays d'Europe ont tout à gagner d'un rapprochement économique avec le Canada. Il ne fait aucun doute que le Canada et l'UE ont beaucoup à s'offrir, et le renouvellement de leur association leur réserve un avenir des plus lucratifs.