

## Provinces de l'Atlantique — suite de la page 1

s'est montré très optimiste quant à l'avenir des relations commerciales entre sa province et ces états américains.

Plus de 80 % des exportations du Canada atlantique sont destinées aux marchés américains. Un emploi sur trois créés dans l'Atlantique est lié à l'exportation. Chaque million de dollars d'exportation permet de conserver de huit à onze emplois à temps plein.

L'une des séances à laquelle a participé Équipe Canada Atlantique portait sur la manière d'accéder aux marchés du gouvernement américain. Une autre séance, organisée par l'ambassade du Canada à Washington, portait sur l'impartition des processus administratifs. Cette séance a été une belle occasion de présenter le Canada atlantique comme endroit concurrentiel, compétent et économique pour les entreprises

américaines à forte croissance, notamment celles ayant un programme d'innovation et de technologie.



L'une des tables rondes de l'après-midi portait sur la commercialisation des nouvelles technologies et sur des modèles de commercialisation de technologie et d'innovation ayant connu du succès dans la région de Washington. La table ronde regroupait des représentants des gouvernements du Canada atlantique et des dirigeants d'entreprises américaines de la région de Washington.

### Des missions commerciales fructueuses

Les missions d'Équipe Canada Atlantique visent à intensifier le commerce et à attirer des investisseurs étrangers au Canada atlantique par le truchement de mesures stratégiques orientées vers des marchés américains précis. Les missions présentent aux marchés internationaux les entreprises

prêtes à l'exportation. Elles donnent également aux exportateurs d'expérience l'occasion de découvrir de nouveaux marchés.

Depuis les débuts du programme Équipe Canada Atlantique en 1999, il y a eu, en tout, neuf missions commerciales aux États-Unis, en comptant celle en cours. Les missions ont permis à plus de 300 entreprises de l'Atlantique de prendre contact avec plus de 2 300 acheteurs, agents et propriétaires d'entreprises d'un peu partout aux États-Unis, ce qui a permis d'engendrer plus de 20 millions de dollars en ventes à court terme et plus de 115 millions de dollars en contrats à plus long terme.

Les partenaires d'Équipe Canada Atlantique sont l'APECA, Atlantic Canada World Trade Centre, Affaires étrangères Canada, Commerce international Canada, Agriculture et Agroalimentaire Canada, Industrie Canada, ainsi que des représentants du gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard, de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick et de Terre-Neuve-et-Labrador.

**Pour de plus amples renseignements**, consultez le site [www.equipecanadaatlantique.com](http://www.equipecanadaatlantique.com).

## Priorités commerciales

— suite de la page 1

« Étant donné qu'au Canada près d'un emploi sur quatre est lié aux exportations, notre prospérité socioéconomique dépend de nos succès en tant que nation commerçante, a déclaré le ministre Peterson. Dans le cadre de nos efforts d'édification d'une économie du XXI<sup>e</sup> siècle vigoureuse, nous continuerons de nous appuyer sur nos succès et de nous employer à réduire et à éliminer les obstacles qui entravent l'accès des biens, services et investissements aux marchés étrangers les plus importants. »

Le rapport souligne les principaux résultats du gouvernement en 2003 à l'égard de l'ouverture des marchés, en particulier aux États-Unis, notre marché d'exportation le plus important. Il relève notamment l'ouverture de nouveaux

consulats aux États-Unis, l'an dernier, dans le cadre de l'Initiative de représentation accrue, ainsi que l'intensification de la coopération bilatérale dans le cadre du Plan d'action pour la frontière intelligente.

« Le Canada continuera d'ouvrir les marchés internationaux aux entreprises canadiennes, a ajouté le ministre Peterson. Nous entendons mener cet effort aux plans bilatéral, régional et multilatéral, tout en faisant la promotion des objectifs de l'Organisation mondiale du commerce. »

On peut consulter ce rapport à [www.maeci-dfait.gc.ca/tna-nac/cimapp-fr.asp](http://www.maeci-dfait.gc.ca/tna-nac/cimapp-fr.asp). On peut aussi en obtenir un exemplaire imprimé auprès de Commerce international Canada en composant le (613) 944-3316.

LE SERVICE DES  
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX  
DU CANADA

Tirez parti de nos études de  
marché et de notre  
réseau de professionnels à

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

## Salon Farnborough International 2004

**FARNBOROUGH, ANGLETERRE** — du 19 au 25 juillet 2004 — Le salon **Farnborough International**, qui a lieu tous les deux ans, est l'une des plus importantes manifestations du monde consacrées à l'industrie de la défense et de l'aérospatiale. Lors du salon de 2002, qui rassemblait 1 260 exposants et représentants officiels venus de 32 pays, on a enregistré des commandes s'élevant à plus de 12,6 milliards de dollars. Participer au salon Farnborough 2004 est essentiel pour établir et entretenir des contacts sur le marché international de l'aérospatiale et pour effectuer une veille commerciale sur les programmes en développement.

Le Canada sera très présent au salon Farnborough International 2004. Un pavillon canadien est programmé sous les auspices de l'Association des industries aérospatiales du Canada, en collaboration avec l'Équipe commerciale Canada de l'aérospatiale et de la défense (ECCAD), un partenariat entre l'industrie et le gouvernement. Le Canada aura également un chalet d'affaires, ce qui le met sur les rangs des grandes entreprises présentes au salon. L'ECCAD organisera des séminaires d'information sectorielle donnés par les principaux fabricants de systèmes (Original Equipment Manufacturers ou OEM en anglais) à l'intention des exposants canadiens. En outre, des rencontres de réseautage à l'intention des représentants d'entreprises de plusieurs pays cibles (États-Unis, France, Royaume-Uni et Japon) auront lieu au chalet d'affaires pour donner aux

exposants canadiens l'occasion de nouer des relations avec d'éventuels partenaires.

Le Programme de renseignements sur les marchés et d'information commerciale de l'ECCAD soutient la participation du Canada au salon Farnborough International 2004. Le programme de développement de l'appareil commercial 7E7 de Boeing sera l'un des principaux sujets d'information sur le marché du Programme de l'ECCAD cette année. Ce programme est centré sur la collecte — et la diffusion aux industriels canadiens — de renseignements et d'informations stratégiques sur les partenaires ou fournisseurs étrangers du programme 7E7. Il vise à mieux faire connaître les débouchés commerciaux internationaux au sein de l'industrie canadienne et à la rendre ainsi plus compétitive.

Le 7E7 est la plus récente plateforme aérospatiale sur le marché mondial des avions de transport civil équipés de moteurs à réaction. La chaîne d'approvisionnement du 7E7 commence à être mise en place. Les principaux fournisseurs de cellules/structures de premier niveau ont déjà été retenus, et Boeing a déjà sélectionné 70 % des fournisseurs de systèmes primaires pour la famille 7E7.

Les entreprises aérospatiales du Canada ont l'occasion de vendre des systèmes et des composants d'aéronefs des 2<sup>e</sup>, 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> niveaux de la chaîne d'approvisionnement. Il est essentiel que ces entreprises se positionnent tôt dans le processus de développement du programme 7E7, au moment de la mise en place de la chaîne d'approvisionnement. Boeing et ses partenaires cherchent des sous-traitants

possédant la capacité de concevoir, fabriquer, intégrer, tester et certifier des composants, pièces, sous-ensembles et systèmes, et d'en assurer le service après-vente. Il est conseillé aux entreprises exportatrices du secteur canadien de l'aérospatiale de s'adresser au Service des délégués commerciaux si elles souhaitent fournir en sous-traitance des systèmes ou cellules/structures dans le cadre du programme 7E7. Le Service des délégués commerciaux a plus de 500 agents et quelque 140 bureaux dans le monde entier, notamment aux États-Unis, au Japon, en France, au Royaume-Uni, en Australie et en Italie, où se trouvent la plupart des fournisseurs du programme 7E7.

**Pour plus de renseignements** sur le programme 7E7, consultez le rapport intitulé *Boeing 7E7 — Perspective de marché* à [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca) ou communiquez avec Jeff Rochon, Direction générale de l'aérospatiale et de l'automobile d'Industrie Canada, courriel : [rochon.jeffrey@ic.gc.ca](mailto:rochon.jeffrey@ic.gc.ca), tél. : (613) 954-3400.

**Pour plus de renseignements** sur les activités canadiennes au salon de Farnborough, communiquez avec Brian Botting, secrétariat, Équipe commerciale Canada de l'aérospatiale et de la défense, tél. : (613) 954-3328, courriel : [botting.brian@ic.gc.ca](mailto:botting.brian@ic.gc.ca), ou avec Nancy McNiven, haut-commissariat du Canada à Londres, courriel : [nancy.mcniven@dfait-maeci.gc.ca](mailto:nancy.mcniven@dfait-maeci.gc.ca). Vous trouverez un complément d'information sur le salon proprement dit à [www.farnborough.com](http://www.farnborough.com).



Photo : Association des industries aérospatiales du Canada (AIAC)

Éditrice en chef : **Yen Le**  
Rédacteurs : **Michael Mancini**  
**Jean-Philippe Dumas**  
Tirage : **55 000**  
Téléphone : **(613) 992-7114**  
Télécopieur : **(613) 992-5791**  
Courriel : [canad.export@dfait-maeci.gc.ca](mailto:canad.export@dfait-maeci.gc.ca)  
Site Web : [www.maeci-dfait.gc.ca/canadexport](http://www.maeci-dfait.gc.ca/canadexport)

CanadExport

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada (CICan).

IS...  
On...  
de...  
pers...  
enti...  
publ...  
com...  
l'obte...  
de C...  
Pour...  
renvoy...  
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)  
CICan  
125, promenade Sussex, Ottawa, Ont. K1A 0G2  
Courriel : [canad.export@dfait-maeci.gc.ca](mailto:canad.export@dfait-maeci.gc.ca)