

# Carrefour États-Unis

La rubrique Carrefour États-Unis est produite en collaboration avec la Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Pour plus de renseignements sur les articles de cette page, communiquer par téléc. : (613) 944-9119, courriel : [commerce@dfait-maeci.gc.ca](mailto:commerce@dfait-maeci.gc.ca) Pour tout autre renseignement sur les exportations, appeler sans frais les Services de renseignements sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119.

BIO2002

## Toronto abonde en biotechnologie

Comme des abeilles vers la ruche, les spécialistes de la biotechnologie s'apprêtent à affluer à Toronto où va se tenir, du 8 au 12 juin 2002, le plus important congrès annuel au monde dans le domaine de la biotechnologie, **BIO2002** ([www.bio2002.org](http://www.bio2002.org)). Le congrès, qui offrira un large éventail d'activités, attirera des investisseurs en capital-risque et autres, des entreprises de biotechnologie, des décideurs, des représentants gouvernementaux et non gouvernementaux et, bien sûr, des scientifiques. Le gouvernement du Canada sera également présent pour tirer le maximum d'avantages de la place qu'occupe notre pays — une place de premier plan et une place centrale — sur la scène mondiale de la biotechnologie.

**BIO2002** a été mise sur pied par le groupe américain Biotechnology Industry Organization (BIO), qui est la plus grande organisation-cadre au monde pour la biotechnologie. Le Canada a, pour sa part, fait son chemin lentement mais sûrement pour devenir l'endroit privilégié le plus recherché par les investisseurs en capital-risque dans ce secteur.

Au Canada, 10,8 % de l'investissement en capital-risque vont à la biotechnologie, comparativement à 2,2 % en Europe et à 1,2 % aux États-Unis. Le MAECI, qui a travaillé fort pour faire connaître les atouts que le Canada offre aux investisseurs,

organise de nombreuses activités qui se tiendront en même temps que **BIO2002**.

### Un tremplin vers le succès

Les activités prévues au Canada dans le cadre de **BIO2002** commenceront, avant le lancement du congrès même, par la mise en œuvre du programme Springboard de mentorat canadien à l'intention des entreprises qui sont à leur tout début. Le programme Springboard visera essentiellement à préparer ces entreprises à élaborer des projets d'entreprise, à la fois solides et

capital-risque canadiennes et étrangères œuvrant dans la biotechnologie de faire connaissance et de préparer le terrain pour de futurs investissements à réaliser dans ce secteur au Canada. Cette réception, sur invitation, émise seulement à une centaine de personnes, se tiendra dans les locaux du Horizon's Café.

### Rencontrer des spécialistes

Les participants au congrès seront invités à visiter le pavillon du Canada où ils pourront constater la vigueur du secteur canadien de la biotechnologie. Le pavillon mettra en vedette 200 entreprises, associations industrielles, instituts de recherche, gouvernements fédéral et provinciaux; de plus, 40 délégués commerciaux en poste à l'étranger seront présents sur place, au stand du Service des délégués commerciaux, pour rencontrer les représentants des entreprises canadiennes. Plusieurs activités axées sur le partenariat régional seront également prévues au cours de la fin de semaine qui suit le congrès. Les détails seront publiés dans les prochains numéros de *CanadExport*.

Près de 800 participants canadiens — le plus grand groupe qui ne soit pas américain — étaient présents à **BIO2001**, l'an dernier à San Diego. Comme le congrès

voir page 8 — **BIO2002**



efficaces, susceptibles d'attirer les investisseurs en capital-risque. Le programme favorisera également l'établissement d'un réseau de liens entre ces entreprises et les autres membres du secteur de la biotechnologie. La création de tels liens sera facilitée par la préparation et le mentorat.

Le programme s'achèvera par des présentations de courte durée par les entreprises participantes. Un groupe de spécialistes en finance, en droit, en ressources humaines et en commercialisation dans le domaine de la biotechnologie critiquera ces présentations et fera des suggestions pour les améliorer.

Une réception propice à la création de liens est prévue pour le 11 juin; elle permettra aux représentants d'entreprises de

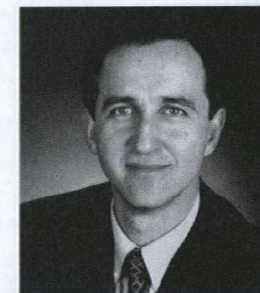
Consultez le site internet de la Section commerciale des relations Canada-États-Unis ([www.can-am.gc.ca](http://www.can-am.gc.ca))... pour obtenir toute une gamme de renseignements sur la manière de faire des affaires aux États-Unis.

Où allons-nous?

## Les futurs marchés d'exportation du Canada

par M. Glen Hodgson, vice-président et économiste en chef adjoint, Exportation et développement Canada (EDC)

L'avenir des exportations canadiennes est brillant, mais toutes les destinations étrangères ne brillent pas avec la même intensité. Nous sommes dans un monde de régionalisme commercial croissant à cause de la réalité pratique de la négociation d'accords complexes conclus avec de nombreux partenaires. Il existe des débouchés pour les exportations dans beaucoup de régions, mais les Amériques demeureront pour les Canadiens une destination dominante, en raison du succès de l'ALENA. Et notre commerce avec la Chine doit faire la preuve de la portée mondiale de nos exportations.



M. Glen Hodgson, vice-président et économiste en chef adjoint, EDC.

Le Canada a profité de la croissance économique des États-Unis pendant une bonne partie de la dernière décennie, et les exportateurs ont apprécié cette situation. Nous ne voulons donc pas réduire les exportations à destination des États-Unis et nous voulons élargir nos exportations et nos investissements dans les économies les plus ouvertes et les plus dynamiques. Mais où donc les exportateurs et investisseurs trouveront-ils ces débouchés dynamiques au cours de la prochaine décennie?

### Première tâche : en faire encore plus avec les États-Unis

La plus importante relation d'exportation dynamique que nous favoriserons et renforcerons au cours de la prochaine décennie est celle que nous entretenons avec... les États-Unis.

Cela peut vous surprendre étant donné que 87 % de nos exportations de produits sont déjà destinées au marché américain.

Cependant, l'Accord de libre-échange (ALE) avec les États-Unis, qui est élargi ensuite à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), a créé une nouvelle base pour l'investissement, l'efficacité et les ventes entre le Canada et les États-Unis.

Le Canada et les États-Unis ont joui d'une décennie d'expansion. D'après les projections, l'investissement direct étranger (IDE) entre le Canada et les États-Unis continuera d'augmenter et sera suivi d'un élargissement des échanges commerciaux.

### L'Europe et le Japon : pas les meilleurs candidats

Même si nous voulons augmenter le taux de croissance de nos échanges commerciaux et investir dans d'autres pays industrialisés en pleine maturité, ceux-ci ne sont pas les meilleurs candidats pour la diversification.

L'Europe peut avoir l'air d'une parfaite destination d'exportation, logique et attrayante, pour le Canada, en raison de sa taille économique, des revenus réels et d'une histoire politique partagée. Cependant, le taux des exportations canadiennes à destination de l'Europe est en baisse depuis plus de cinquante ans et n'est plus que de 5 % actuellement.

Pourquoi en est-il ainsi? Le principal facteur expliquant cette situation est l'incidence de l'intégration économique européenne sur le commerce, intégration qui rend les échanges plus difficiles avec les pays extérieurs. Les exportateurs canadiens devront travailler fort pour maintenir ou améliorer leur position sur le marché.

Le Japon est un autre candidat vers lequel on pourrait souhaiter exporter davantage,

mais depuis une dizaine d'années, le pays s'embourbe dans un marasme économique et aura peut-être besoin d'une crise financière totale avant de pouvoir donner des signes de reprise.

### Quelques marchés naissants

D'excellentes possibilités d'accélération de la croissance des exportations dans certains marchés naissants, tels que la Corée, la Hongrie et le Brésil, s'offrent au Canada. Ces pays ont leurs politiques en ordre, jouissent d'un certain degré de stabilité politique et sont ouverts aux capitaux étrangers du secteur privé, et en particulier aux investissements directs.

Comme les principes de gestion économique du Mexique deviennent de plus en plus mûres, le Mexique est parvenu à la tête du potentiel de croissance des exportations canadiennes. Les exportations canadiennes vers le Mexique ont augmenté de 14 % par année au cours des cinq dernières années et se sont accélérées pour atteindre 25 % en 2001. Il y a donc lieu de croire que nous pouvons maintenir ce taux élevé de croissance des exportations vers le

voir page 8 — **Futurs**

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

### Faites connaître votre entreprise à l'étranger !

Plus de 30 000 entreprises canadiennes sont membres de WIN. Et vous ? WIN est une base de données confidentielle d'exportateurs canadiens et de leurs champs de compétence. Les délégués commerciaux en poste au Canada et à l'étranger utilisent WIN afin d'aider les entreprises-membres à pénétrer les marchés internationaux. Pour vous y inscrire, faites le 1 888 811-1119. Ou encore, visitez [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca) et inscrivez-vous en ligne.