

## Mission d'entreprises autochtones exportatrices aux États-Unis

Les dirigeants de 35 entreprises autochtones, des agents de développement économique, des chefs de bande de même que des représentants d'associations commerciales et du gouvernement ont participé à une mission commerciale de trois jours aux États-Unis, qui a coïncidé avec le congrès 2003 de la Native American Business Alliance (NABA). La mission commerciale, organisée au début de février 2003 à Scottsdale, en Arizona, était destinée aux entreprises autochtones et aux organisations autochtones de développement économique désireuses de vendre leurs produits et leurs services à des sociétés Fortune 500 ainsi qu'à des entreprises autochtones des États-Unis.

Lors de la mission, un représentant du Service américain d'immigration et de naturalisation a fait un exposé sur le Traité Jay de 1794, lequel avait jeté les bases des relations entre le Canada et les États-Unis. Parmi les activités proposées aux participants, citons des colloques sur le commerce électronique, le développement économique, les coentreprises et les alliances stratégiques. Les participants ont aussi eu l'occasion de participer à des séances de réseautage avec des représentants d'environ 25 sociétés Fortune 500 de premier plan comme American Express, IBM, Phillip Morris, Ford, General Motors, Chrysler, General Mills, UPS, Kodak et Walt Disney, sans oublier ceux d'importantes entreprises autochtones et organisations tribales des États-Unis.

La NABA compte parmi ses membres 10 000 entreprises autochtones, la plupart reconnues officiellement par le gouvernement des États-Unis comme appartenant à un groupe minoritaire, ainsi que plus de 170 entreprises, dont certaines sociétés Fortune 500.

### Mission accomplie

Nombre d'entreprises canadiennes ont affirmé que la mission leur avait permis non seulement de repérer d'excellentes occasions d'affaires, mais aussi de former des alliances clés avec d'autres entreprises autochtones participantes.

« J'avais atteint mes objectifs dès l'heure du midi la première journée. En effet, je voulais m'associer à une entreprise autochtone américaine afin que mes filiales profitent d'une procédure d'approbation accélérée et puissent ainsi satisfaire aux exigences de la Federal Aviation Agency et faire des affaires plus facilement aux États-Unis », a déclaré M. Leo Jacobs, président de l'Aborican

**Aviation Group Inc.**, entreprise ayant son siège en Alberta. Le groupe exploite sa propre flotte d'aéronefs et dispose d'un réseau de fournisseurs stratégiques. Il s'agit d'un centre de services à guichet unique d'entretien et de location à la demande d'hélicoptères et d'aéronefs dans l'Ouest canadien.



M. Stephen Bomberry, président de BomCor Associates Ltd. (deuxième de droite), avec des représentants de 3M, Daimler-Chrysler et Denny's à NABA 2003.

Pour l'entreprise néo-brunswickoise **APC Environmental Ltd.**, la mission commerciale a également été très fructueuse. « Je peux dire que pour notre entreprise et notre partenariat avec **Aborican Corp.** de l'Alberta, la mission a donné la visibilité nécessaire à l'établissement de liens éventuels avec des partenaires autochtones et de grandes entreprises des États-Unis. L'événement a également suscité des occasions nouvelles et intéressantes liées à la présence d'autres entreprises autochtones canadiennes », a expliqué M. Roger Nason, d'APC Environmental Ltd.

Après une troisième année de participation à la mission, M. Stephen C. Bomberry, président de **Bomcor Associates Ltd.**, apprécie les possibilités de réseautage associées à ce genre de mission commerciale. « Je trouve particulièrement intéressante la formule des rencontres individuelles avec les représentants des grandes sociétés qu'adopte la NABA. Par la suite, c'est aux

entreprises comme la nôtre qu'il revient de faire le suivi qui s'impose », a souligné M. Bomberry. Établie à Ohsweken, en Ontario, Bomcor Associates Ltd. est une firme de consultation en gestion qui se spécialise dans le développement organisationnel, les études de faisabilité et les études d'évaluation de programme.

Pour M. Adamie Alaku, le vice-président au développement économique de la société **Makivik**, la participation au congrès de la NABA a dépassé ses attentes. « Nous avons établi de très bons contacts avec d'autres sociétés autochtones canadiennes et nous ferons encore plus d'affaires avec elles. Notre entreprise **Nunavik Arctic Foods Inc.** a aussi noué de bonnes relations d'affaires et s'attend à compter parmi ses clients des casinos et des hôtels », a signalé M. Alaku. La société Makivik collabore très activement au développement des Inuits du Nord du Québec.

L'an prochain, soit en février 2004, le congrès de la NABA se tiendra à Albuquerque, au Nouveau-Mexique.

**Pour plus de renseignements** sur NABA 2003, communiquer avec M<sup>me</sup> Rosi Niedermayer, portefeuille des affaires autochtones, MAECI, tél. : (613) 944-0634, courriel : [rosi.niedermayer@dfait-maeci.gc.ca](mailto:rosi.niedermayer@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.aboriginalplanet.gc.ca](http://www.aboriginalplanet.gc.ca) (centre des affaires) ou [www.native-american-bus.org](http://www.native-american-bus.org) ✪

### Au calendrier É.-U.

Pour des renseignements à propos des missions commerciales aux États-Unis et des colloques sur le marché américain, consulter le Calendrier d'exportation É.-U. à [www.dfait-maeci.gc.ca/nebs/menu-fr.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/nebs/menu-fr.asp)

### Lancement de consultations

## Les relations Canada-Union européenne

Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a annoncé, le 15 avril 2003, l'ouverture de consultations avec les Canadiennes et les Canadiens sur les moyens d'améliorer les relations bilatérales avec l'Union européenne (UE) au chapitre du commerce et de l'investissement.

À l'occasion du sommet qu'ils ont tenu en décembre 2002, le Canada et l'UE se sont engagés à élaborer un nouveau type d'accord bilatéral axé sur l'avenir et de portée très vaste, visant à renforcer le commerce et l'investissement. Parallèlement, les dirigeants ont convenu de déployer leurs efforts afin que le Programme de développement de Doha adopté par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) soit mis en œuvre dans les meilleurs délais et profite tant aux pays développés qu'à ceux en développement.

### Le marché

En 2001, l'Union européenne (UE) comptait pour 25,2 % du PIB mondial et 38 % des

exportations canadiennes de biens, les États-Unis exclus. L'arrivée de 10 nouveaux États d'ici à mai 2004 fera de l'UE l'une des plus importantes économies du monde, avec un marché unique de plus de 480 millions de personnes et un PIB d'environ 13,7 billions de dollars — un marché comparable à celui de la zone de l'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain), qui compte 412 millions d'habitants et un PIB d'environ 15,7 billions de dollars.

## EUROPE

Bien que les relations économiques du Canada avec l'UE soient caractérisées par de vigoureux courants bilatéraux d'échanges et d'investissement, il est encore possible de développer les échanges. L'UE est le plus important partenaire commercial du Canada après les États-Unis, ainsi que la première source et la première destination d'investissement étranger direct (IED) au Canada après les États-Unis.

Cependant, les échanges commerciaux entre le Canada et l'UE ne comptent que

pour 6,6 % de l'ensemble du commerce canadien des biens et des services et nos échanges avec l'UE ne se développent pas aussi rapidement qu'avec d'autres régions du globe. C'est pourquoi la part des exportations totales du Canada vers l'UE et la part des importations totales du Canada en provenance de l'UE a diminué au cours de la dernière décennie.

### Le processus de consultations

Le gouvernement du Canada consultera les Canadiennes et les Canadiens, les provinces et les territoires, les entreprises ainsi que les organisations non gouvernementales sur le projet d'accord ainsi que sur les obstacles du marché européen sur lesquels il faut se pencher dans le contexte des négociations en cours à l'OMC.

Les ministres du Commerce canadien et européen présenteront des propositions pour l'élaboration de cet accord bilatéral au sommet Canada-UE à Ottawa en décembre 2003. Les négociations entre le Canada et l'UE sur le projet d'accord devraient commencer en décembre 2004.

« Alors que nous poursuivons nos efforts en vue de libéraliser le commerce à l'échelle mondiale, les relations entre le Canada et l'UE ont un potentiel inexploité, a déclaré le Ministre. Un accord visant à renforcer le commerce et l'investissement resserrerait nos liens avec l'UE, en particulier au moment où elle accueille de nouveaux membres. Nos objectifs sont clairs : nous voulons conclure un accord taillé à la mesure du commerce international au XXI<sup>e</sup> siècle. J'encourage fortement les entreprises et les citoyens canadiens à participer à ces consultations en partageant leurs idées et opinions. »

**Pour tout renseignement** sur les consultations, cliquer sur [www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/EU-fr.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/EU-fr.asp) ✪

## SMAU 2003

**MILAN, ITALIE** — 2-6 octobre 2003 — Le **SMAU** est le principal salon des technologies de l'information et des communications (TIC) de l'Italie, le deuxième en importance en Europe (après le **CEBIT**) et le plus important de la région méditerranéenne. L'an dernier, le SMAU a attiré plus de 2 500 exposants et plus de 450 000 visiteurs.

voir page 8 — SMAU

### Un marché français en pleine construction

## Le Salon Maison Bois s'érige

**ANGERS, FRANCE** — 3-6 octobre 2003 — Véritable lieu en France où peuvent se mesurer l'importance, les tendances et les réalités du marché de la construction bois, le **Salon Maison Bois** d'Angers réunit l'offre et la demande à une grande échelle. L'augmentation de la fréquentation du grand public témoigne de l'intérêt en la matière. Malgré l'importance de la demande, les enquêtes démontrent que l'offre déficiente constitue une entrave à la croissance de ce secteur. L'ambassade du Canada sera présente pour la quatrième année consécutive. La présence canadienne ne passe pas inaperçue à ce salon et au dire d'un exposant canadien, « C'est le marché de l'Europe le plus porteur. »

Les entreprises canadiennes qui veulent prendre part au salon peuvent communiquer avec M. Claude Roy, Gestion T.B. 2000 Inc., tél. : (819) 382-2608, téléc. : (819) 382-2970, courriel : [c-roy@ivic.qc.ca](mailto:c-roy@ivic.qc.ca)

**Pour plus de renseignements** sur le secteur des matériaux de construction en France, communiquer avec M<sup>me</sup> Cécile Bourdages, agente commerciale, ambassade du Canada, Paris, tél. : (011-33-1) 44-43-23-74, téléc. : (011-33-1) 44-43-29-98, courriel : [cecile.bourdages@dfait-maeci.gc.ca](mailto:cecile.bourdages@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.salon-maison-bois.com](http://www.salon-maison-bois.com) ✪