

## Le Canada triomphe à Miami

— suite de la page 1

internationale des aliments et des boissons, la **Canadian Food and Beverage Show**, longtemps à l'affiche, grossit rapidement d'une année à l'autre. En 2001, près de 2 000 acheteurs d'Amérique du Sud et des Caraïbes ont participé à cet événement, qui a généré des ventes prévues de 500 millions de dollars. Cette année, le salon a présenté les produits de plus de 500 fabricants, et a accueilli plus de 8 500 acheteurs venus de plus de 85 pays.

### Le Canada sous les feux de la rampe

Comme le Canada était la vedette cette année, la manifestation a été une excellente occasion de mieux faire connaître les aliments et les boissons canadiens et d'attirer l'attention à la fois sur leur qualité et leur valeur ainsi que de mettre les exportateurs canadiens au premier plan.

Les produits canadiens exposés étaient des plus divers, allant des canards, jambons, fromages, crevettes, homards, pâtisseries, pâtés, eaux minérales et pommes de terre aux grignotines les plus populaires.

Les produits canadiens exposés ont reçu un accueil très enthousiaste. Acheteurs autant que vendeurs se sont retrouvés ensemble lors d'une activité d'accueil et de réseautage

et ont pu s'entretenir individuellement avec des délégués et des agents commerciaux du Canada qui sont venus de partout dans l'hémisphère.

Parmi les grands succès canadiens directement attribuables au salon, mentionnons la vente de produits d'une valeur de plus



De gauche à droite : M. Anthony (Tony) Knill, consul du Canada à Miami; M. Sylvain Miron, GRC; M<sup>me</sup> Ana Maria Fernandez Haar, présidente du World Trade Center de Miami; M. Ben Neji, vice-président de l'Americas Food and Beverage Show, World Trade Center, Miami; et M<sup>me</sup> Margaret Cullen, agente commerciale, consulat du Canada à Miami.

de 100 000 \$ qu'une entreprise a réalisée sur place à elle seule, ainsi que d'autres ventes anticipées de plus d'un million de dollars au cours de cette année.

Un symposium a mis en évidence les débouchés offerts par tous les marchés de l'Amérique latine et des Caraïbes et a également permis aux spécialistes des études de marché et des agences publicitaires de réputation nationale qui s'intéressent aux quelque 35 millions de consommateurs hispano-américains de faire des exposés sur l'important marché hispanique aux États-Unis.

### Un événement à ne pas manquer

Comme l'a fait remarquer le consul et délégué commercial du Canada à Miami, M. Tony Knill, « plus de 95 % des entreprises canadiennes qui ont assisté à cette dernière édition du salon ont déjà laissé savoir qu'elles reviendraient aussi l'an prochain, ce qui me paraît comme le meilleur indicateur possible de l'utilité de ce salon pour les exportateurs canadiens qui ciblent les marchés du Sud-Est américain, de l'Amérique latine et des Caraïbes.

« À décembre prochain, donc, à Miami, ajoutez-il, et n'oubliez pas : qui n'expose rien n'aura rien! »

**Pour plus de renseignements** sur le salon, communiquer avec M<sup>me</sup> Margaret Cullen, agente commerciale, consulat du Canada à Miami, tél. : (305) 579-1612, téléc. : (305) 374-6774, courriel : [margaret.cullen@dfait-maeci.gc.ca](mailto:margaret.cullen@dfait-maeci.gc.ca)

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique « carrefour États-Unis ».)

des marchés face à une forte concurrence étrangère; rapport entre le chiffre d'affaires à l'exportation et le chiffre d'affaires total; caractère unique du produit ou du service.

### Comment poser sa candidature?

Les directives et les formulaires de candidature sont disponibles à l'adresse internet des Prix d'excellence à l'exportation canadienne, soit : [www.infoexport.gc.ca/awards-prix](http://www.infoexport.gc.ca/awards-prix) La date limite de réception des formulaires est le **31 mars 2003**.

## Quito — suite de la page 6

l'exportation par le gouvernement du Canada, communiquer avec la CCC, tél. : (1-800) 748-8191, ou cliquer sur : [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca)

## Équipe Canada en Europe

— suite de la page 1

et des communications, les sciences de la vie et les énergies renouvelables.

« Cette deuxième mission consécutive d'Équipe Canada en Europe aidera à forger des alliances plus solides entre les entreprises canadiennes et les entreprises européennes qui œuvrent dans certains des centres les plus influents d'Europe dans les domaines du commerce, des finances, des transports, de la science et de la technologie, de la culture et des médias, » d'ajouter le Premier ministre.

### Aperçu du marché

Le Royaume-Uni, l'Italie et les Pays-Bas se classent parmi les économies les plus riches au monde; les échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et ces pays ont atteint 25,2 milliards de dollars en 2001. Ils représentent également la source d'investissements directs au Canada de près de 38 milliards de dollars et revêtent pour le Canada une importance tout aussi grande au plan de l'innovation, des transferts de technologies et des partenariats.

Les **Pays-Bas** sont reconnus comme carrefour stratégique du système de transport de l'Europe et porte d'entrée vers les marchés du continent. Leur produit intérieur brut (PIB), évalué à 726,96 milliards de dollars en 2002, en fait la 14<sup>e</sup> économie au monde; ils constituent la quatrième source la plus importante d'investissements étrangers directs (IED) au Canada, dépassant 12 milliards de dollars en 2001, et le cinquième partenaire commercial européen du Canada avec des échanges bilatéraux de 2,9 milliards de dollars en 2001. Les exportations canadiennes ont totalisé 1,6 milliard de dollars en 2001 à destination de ce onzième marché le plus important au monde pour le Canada. Équipe Canada tiendra ses activités commerciales à Amsterdam, centre d'affaires du pays et siège de nombreuses grandes sociétés hollandaises.

Le **Royaume-Uni** est le plus grand marché du Canada en Europe, son troisième marché d'exportation au monde et son deuxième plus important investisseur étranger. Quatrième économie mondiale, le Royaume-Uni a un PIB de 2,1 billions de

dollars et ses investissements directs au Canada, d'une valeur de 24,7 milliards de dollars en 2001, en font la deuxième source d'IED pour le Canada (après les États-Unis). Les échanges commerciaux entre le Royaume-Uni et le Canada se sont élevés à 16,6 milliards de dollars en 2001, avec des exportations à destination de ce pays totalisant 5 milliards de dollars au cours de la même année. Au Royaume-Uni, la mission s'arrêtera à Londres, centre commercial, financier, culturel, politique et médiatique international.

L'**Italie**, avec un PIB évalué à 2,03 billions de dollars en 2002, est la sixième économie mondiale. Elle est le neuvième plus important partenaire commercial du Canada au monde, avec des échanges commerciaux bilatéraux de l'ordre de 5,65 milliards de dollars en 2001. Les exportations canadiennes à destination de ce dixième plus important

marché au monde pour le Canada ont atteint 1,6 milliard de dollars en 2001. Équipe Canada s'arrêtera à Milan, moteur d'innovation et de croissance en Italie du Nord, région affichant le PIB le plus élevé par habitant en Europe.

Cette huitième mission d'Équipe Canada réunira certains de nos meilleurs chefs d'entreprises, entrepreneurs et scientifiques et leurs homologues dans les pays hôtes, et se traduira certainement par de nombreuses occasions d'accroître les relations entre les deux pays sur le plan du commerce, de l'investissement, de la co-opération technologique et scientifique. Équipe Canada a jusqu'ici bien servi les Canadiens en leur ouvrant les portes des marchés importants et en renforçant les liens en matière de commerce et d'investissement.

**Pour plus de renseignements** ou **pour participer** à la mission, communiquer avec la Direction d'Équipe Canada du MAECI, tél. : (613) 995-2194, téléc. : (613) 996-3406, internet : [www.tcm-mec.gc.ca](http://www.tcm-mec.gc.ca)

## Des TIC en Chine — suite de la page 5

un énorme succès. En témoigne la signature de plusieurs protocoles d'entente avec des partenaires chinois. À titre d'exemple, **Avvida Systems Inc.**, de Waterloo (Ontario), a signé des ententes avec 4 partenaires chinois. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec : M<sup>me</sup> Cathy Yao, consulat général du Canada à Guangzhou, tél. : (011-86-20) 8666 0569, poste 3351, courriel : [cathy.yao@dfait-maeci.gc.ca](mailto:cathy.yao@dfait-maeci.gc.ca)

### ELE/EXPO COMM 2002

À Shanghai (27-30 juin), 9 entreprises canadiennes ont exposé leurs produits et leurs services au pavillon du Canada, qui a attiré des milliers de visiteurs.

Un colloque d'une demi-journée sur les capacités du Canada dans le domaine des TIC a été organisé; il a été suivi d'une réception de réseautage où la société **Skywave Mobile Communications Inc.**, d'Ottawa (Ontario), a signé un protocole d'entente avec une entreprise locale en vue de la distribution de ses produits en Chine. Il s'agissait là d'une bonne occasion pour les entreprises canadiennes

de se renseigner sur le marché chinois et sur la concurrence et de relever aussi leurs relations commerciales dans la région. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Murray King, courriel : [murray.king@dfait-maeci.gc.ca](mailto:murray.king@dfait-maeci.gc.ca) ou avec M<sup>me</sup> Michelle Ng, courriel : [michelle.ng@dfait-maeci.gc.ca](mailto:michelle.ng@dfait-maeci.gc.ca) au consulat général du Canada à Shanghai, tél. : (011-86-21) 6279-8400.

### Prochaines foires commerciales TIC en Chine et à Hong Kong

- Exposition et conférence de Hong Kong sur les infrastructures de l'information, 19-22 février 2003 ([www.hkiexpo.com](http://www.hkiexpo.com))
- ELE/ExpoComm à Shanghai, 23-26 juin 2003 ([www.expocomm.com/shanghai](http://www.expocomm.com/shanghai))
- China Hi-tech Fair à Shenzhen, 12-17 oct. 2003 ([www.chtf.com](http://www.chtf.com))
- PT/Wireless and Networks Comm China 2003 à Beijing, 11-15 nov. 2003 ([www.2456.com/eng/showsinfo/info/info1.asp?eid=2542&order=22](http://www.2456.com/eng/showsinfo/info/info1.asp?eid=2542&order=22))

### Date limite des inscriptions

## Les Prix d'excellence à l'exportation canadienne

Chaque année, depuis 1983, le ministre du Commerce international remet les **Prix d'excellence à l'exportation canadienne** à des exportateurs exceptionnels choisis par leurs collègues dans tout le Canada. Cette année constitue une étape importante, étant le 20<sup>e</sup> anniversaire du programme. Les entreprises lauréates de 2003 ainsi que l'entreprise exportatrice de l'année seront honorées à l'occasion d'un dîner et d'une cérémonie de remise des prix qui aura lieu à **Toronto en novembre 2003**.

### Qui est admissible?

Toutes les entreprises, ou leurs filiales établies au Canada, qui exportent des biens ou des services depuis au moins trois ans, sont admissibles. En choisissant les entreprises finalistes et lauréates, le jury évalue leur performance selon les critères suivants : augmentation importante des ventes à l'exportation au cours des trois dernières années financières; introduction réussie de nouveaux produits ou services sur les marchés étrangers; succès dans le développement de nouveaux marchés; importance du contenu canadien, diversité des marchés et maintien

