

## Appel d'offres

**MAROC** — Le ministère de l'Agriculture et du Développement rural a relancé les appels d'offres pour le cofinancement, la construction et la gestion des infrastructures d'irrigation visant la protection de la zone agrumicole d'El Guerdane.

Ce projet bénéficie du soutien du Fonds de développement économique et social Hassan II qui lui alloue 71 millions de dollars au titre de la contribution publique. Ce projet, qui s'inscrit dans la nouvelle politique d'aménagement hydro-agricole du Maroc, offre aux opérateurs l'occasion de se tailler une place dans le secteur de l'irrigation de ce pays. Date limite : 31 juillet 2004.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Abou Bekr Seddik El Gueddari, directeur, Administration du génie rural, ministère de l'Agriculture et du Développement rural du Maroc,

et mentionnez le numéro de dossier 040304-01136, tél. : (011-212) 37-69-42-00, téléc. : (011-212) 37-69-00-15, courriel : elgueddari@agr.madrpm.gov.ma, copie conforme à Rim El Mkinssi, adjointe commerciale, ambassade du Canada à Rabat, téléc. : (011-212-37) 68-74-15/16, courriel : rim.elmkinssi@dfait-maeci.gc.ca.

**VIETNAM** — L'Association des gens d'affaires Canada-Vietnam, en collaboration avec l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et le consulat général du Canada à Ho Chi Minh-Ville, a réalisé une étude financée par l'ACDI concernant le secteur vietnamien des entreprises privées. Cette étude a permis de repérer diverses entreprises privées vietnamiennes souhaitant former des partenariats avec des entreprises canadiennes. La date limite pour l'établissement de partenariats est le 31 juillet 2004.

Les entreprises sont les suivantes : Nam Thai Son Co. (matières plastiques), numéro de dossier 040322-01449; Refrigeration Electrical Engineering Corporation (produits électroniques/ingénierie), numéro de dossier 040322-01447; Vinh Hao Water Company (boissons), numéro de dossier 040322-01446; Saigon 3 Garment Joint Stock Co. (vêtements et tissus), numéro de dossier 040322-01445; Trung Nguyen Coffee (transformation et emballage d'aliments), numéro de dossier 040322-01444; Hoan Cau Company (vêtements et tissus), numéro de dossier 040322-01442; Dai Dong Tien Ltd. (matières plastiques), numéro de dossier 040322-01441; Saiga Pottery and Handicraft (céramique), numéro de dossier 040322-01452; Binh Tien Import Export Co. (chaussures), numéro de dossier 040322-01453.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Robert Coleman, délégué commercial, consulat général du Canada à Ho Chi Minh-Ville, téléc. : (011-84-8) 829-4528, courriel : robert.coleman@dfait-maeci.gc.ca. ✪

## Bénéficiaire du marché mondial des infrastructures

**P**eu de secteurs de l'économie mondiale sont aussi internationalisés ou ont un aussi fort potentiel de croissance que le secteur des infrastructures. Selon le *World Energy Investment Outlook — principale publication de l'Agence internationale de l'énergie — des investissements d'environ 21 billions de dollars sont requis pour les infrastructures liées à l'énergie, et de 23 billions de dollars pour les autres types d'infrastructures.*

Bien que ce soient les fonds publics qui financent la majeure partie des activités de construction dans le monde, de plus en plus de pays se tournent vers le secteur privé, particulièrement vers les grandes entreprises d'ingénierie, d'approvisionnement et de construction et leurs fournisseurs, non seulement pour qu'elles fournissent des services de construction et d'ingénierie, mais pour qu'elles participent aux activités de développement de projets et de financement. Dans le site Web américain Engineering News-

Record, qui est consacré à l'industrie mondiale de la construction, il est indiqué qu'en 2002, les 225 premiers entrepreneurs mondiaux ont enregistré des revenus de plus de 493 milliards de dollars, dont 155 milliards de dollars ont été générés à l'extérieur du pays où ils sont établis.

### Débouchés pour les Canadiens

Les grandes entreprises d'infrastructures souhaitent faire affaire avec des sous-traitants offrant des produits et services concurrentiels et de qualité supérieure afin d'accroître la viabilité, le rendement et la rentabilité de leur projet. Des débouchés se présentent dans les secteurs canadiens du transport aérien et ferroviaire, des télécommunications, de la production et de la distribution d'énergie, du pétrole et du gaz, de l'exploitation minière, ainsi que de l'eau et de l'épuration de l'eau usée. Le prix, la qualité, les délais de livraison et le service après-vente sont les principaux facteurs qui sont pris en considération pour l'attribution de contrats.

### Participation

Le Service des délégués commerciaux de Commerce international Canada (CICan), Exportation et développement Canada et la Corporation commerciale canadienne ont publié un rapport à l'intention des exportateurs canadiens. Ce rapport contient des renseignements commerciaux concernant 38 des principales entreprises d'infrastructures.

Ce rapport contient une fiche technique pour chacune de ces entreprises. Ces fiches comprennent des renseignements importants concernant les lieux d'activités, les domaines de spécialisation, la structure, les contacts, ainsi que les normes que doivent respecter les produits et services des sous-traitants.

Vous pouvez consulter ce rapport dans le site Web suivant : [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca). **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Leigh Wolfrom, délégué commercial, CICan, tél. : (613) 992-0747, téléc. : (613) 943-1100, courriel : leigh.wolfrom@dfait-maeci.gc.ca. ✪

## Jeunes chefs d'entreprises canadiens, profitez de l'aide offerte!

**L**es jeunes entrepreneurs canadiens forment un segment dynamique, actif et performant du milieu des affaires canadien. Ils se font un nom dans toutes les régions et branches d'activité du pays et même à l'échelle internationale. Dans son Supplément de septembre 2002, *Les jeunes chefs d'entreprises du Canada à la conquête des marchés mondiaux*, CanadExport mettait en lumière leur succès sur les marchés mondiaux en décrivant la réussite de 21 jeunes exportateurs.

Il ressort de bon nombre de ces cas de réussite que le fait d'être «jeune» dans le monde des affaires pose de nombreux défis. Pour les jeunes entrepreneurs et les petites et moyennes entreprises en général, les principales difficultés à surmonter pour réussir en affaires et sur les marchés d'exportation consistent à trouver des sources de financement, des mentors, des personnes ressources et de l'information pertinente.

Qui peut fournir de l'aide financière? Comment s'y prendre pour établir des relations d'affaires? Quels sont les renseignements offerts? Où faut-il s'adresser pour accéder à des programmes d'aide et de formation? Le présent Supplément répond à toutes ces questions ainsi qu'à d'autres questions clés. Quels que soient vos besoins, les organisations nationales et régionales décrites dans les pages qui suivent offrent un vaste éventail de services et de ressources pour vous aider à développer votre entreprise et à vous préparer à l'exportation. Poursuivez....

### Quoi de neuf au Ministère...

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) lui-même met à votre disposition de nombreuses ressources utiles pour vous aider à prendre pied sur les marchés internationaux. Son site Web InfoExport ([www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)) permet d'accéder à plus de 500 études de marché et à des renseignements sur des entreprises étrangères, de chercher des personnes ressources, d'obtenir de l'information sur des entreprises étrangères et de communiquer en ligne avec des missions commerciales. Ce site constitue aussi le portail de l'outil le plus récent du Ministère, le Délégué commercial virtuel (DCV). Le DCV vous transmet, sur une page Web personnalisée, de l'information commerciale et des occasions d'affaires dans votre secteur d'activité et les marchés que vous ciblez, tout en fournissant des renseignements sur votre entreprise aux 500 délégués commerciaux de nos 140 bureaux à l'étranger. Les jeunes chefs d'entreprises s'inscrivent à ce service en plus grand nombre que tout autre segment du milieu des affaires — ils représentent près de 10 % des quelque 8 000 inscriptions jusqu'à présent. Le deuxième volet du service de DCV prévoit la mise en oeuvre d'un système de gestion électronique des relations avec la clientèle, qui offre aux clients un accès intégré à tous les services d'Équipe Canada inc.

Autre nouveauté, le Conseil consultatif sur la petite et moyenne entreprise (PME) du Ministère, organisme de 18 membres qui représentent les principaux secteurs d'activité au pays. Le Conseil informe le ministre du Commerce international des résultats de la mise en oeuvre des programmes et services gouvernementaux de promotion du commerce et des questions qui préoccupent les petits exportateurs. Le Conseil compte déjà plusieurs jeunes entrepreneurs parmi ses membres, dont son nouveau président, M. Chris Griffiths. (Pour plus de renseignements sur l'action de M. Griffiths à titre de président et sur Garrison Guitars, son entreprise d'exportation déjà lauréate, voir la page 3.)