

ÉQUIPE CANADA : AU FIL DES INITIATIVES

La plus imposante mission d'Équipe Canada met le cap sur la Corée du Sud, les Philippines et la Thaïlande

Plus de 400 gens d'affaires, dirigeants d'établissements d'enseignement et de municipalités et jeunes entrepreneurs prennent part à la mission commerciale d'Équipe Canada à destination de la Corée du Sud, des Philippines et de la Thaïlande, du 8 au 20 janvier 1997.

Dirigée par le premier ministre du Canada Jean Chrétien et les premiers ministres provinciaux, la mission commerciale d'Équipe Canada en 1997 ouvrira de nouveaux débouchés aux sociétés canadiennes dans la région qui connaît la croissance la plus rapide au monde.

Année canadienne de l'Asie-Pacifique

Cette quatrième mission commerciale d'Équipe Canada, et la plus imposante, lancera l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique en 1997, dont le but est de resserrer les liens du Canada avec cette région. Les échanges bilatéraux de biens et de services entre le Canada et les trois pays visités ont totalisé 8,3 milliards de \$ en 1995, et les possibilités d'accroître nos échanges avec chacun de ces pays sont considérables.

Cette mission permettra de promouvoir les compétences canadiennes de renommée mondiale dans des secteurs où la demande est très forte en Asie-Pacifique, notamment les technologies de l'information, l'agro-alimentaire, les services financiers, l'éducation et la culture, l'environnement, les transports, l'énergie

et les ressources naturelles, les télécommunications, les matériaux de construction et la construction.

« Les sociétés canadiennes excellent dans la construction d'infrastructures économiques solides et durables, a expliqué le premier ministre Chrétien. Elles se spécialisent dans la production de biens et de services qui contribuent à la croissance des économies. Ces secteurs sont en pleine croissance en Asie. Et le fait de partager ces compétences nous profitera ultérieurement autant qu'à nos partenaires de l'Asie-Pacifique. »

La mission commerciale d'Équipe Canada de 1997 donnera l'occasion aux entreprises et aux organismes participants d'effectuer des études de marché cruciales, de rencontrer des distributeurs et des clients éventuels et de se positionner sur le marché mondial. Pour beaucoup d'entreprises, surtout des PME, il s'agit d'une occasion d'acquérir des connaissances de première main sur les nouveaux marchés et la façon de les percer.

Le succès engendre le succès

Comme ce fut le cas lors des missions commerciales précédentes fort réussies d'Équipe Canada, les mem-

bres de la délégation canadienne devraient conclure et signer de nombreux contrats et accords. Les missions commerciales précédentes ont mené à la signature de contrats de l'ordre de 20 milliards de \$ et aidé plus de 700 sociétés canadiennes à ouvrir de nouveaux marchés et à créer des emplois au pays.

« Ces missions nous aident à intensifier les exportations et à créer des emplois pour les Canadiens. Elles montrent aussi ce que nous pouvons accomplir lorsque nous travaillons tous ensemble », a ajouté le premier ministre Chrétien.

Une première

Pour la première fois, la mission commerciale comprendra de jeunes entrepreneurs actifs dans le monde des affaires et qui cherchent de nouveaux débouchés en Asie. Ceux-ci participeront à des activités commerciales particulières dans chacun des pays visités en plus de prendre part aux manifestations normalement prévues.

Nombreux débouchés Corée

Chacun de ces trois pays offre de nombreux débouchés. Les sociétés canadiennes profitent déjà des débouchés importants que présente le marché coréen des technologies de l'information et des télécommunications qui devrait dépasser les 50 milliards de \$ d'ici cinq ans. La Corée procède également à des investissements massifs dans la construction et la modernisation de ses infrastructures, et l'industrie locale doit encore dépendre de l'étranger pour ce qui est du matériel et de la technologie de pointe dont elle a besoin

Voir page 3 – La plus imposante

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur délégué : Don Wight
Rédacteur adjoint : Louis Kovacs
Mise en page : Yen Le

Tél. : (613) 996-2225
Fax : (613) 992-5791
Courrier électronique :
canad.export@extott07.x400.gc.ca
Tirage : 40 000 exemplaires.

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CANADEXPORT.

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des stratégies de communication et de la planification (BCF).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : CANADEXPORT (BCFE), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.