

La Chine et Hong Kong

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures
OTTAWA

FEB 1 2000

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE

comment profiter des occasions d'affaires

DANS CE NUMÉRO

- 2 Débouchés d'affaires de l'ACDI
- 3 Équipe Canada : exemple de réussite
- 4 Iran : le marché de l'électricité
- 6 Débouchés en TI et T au Danemark
- 7 Marché de la TIC en Suède
- 8 Carrefour États-Unis
- 9 La CCC : Accès au préfinancement
- 10 Occasions d'affaires
- 12 Foires et missions
- 16 Au calendrier

Ce qui suit est le premier d'une série d'articles sur la Chine.

Lors de l'assemblée annuelle du Conseil commercial Canada Chine, en novembre dernier, le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a annoncé la publication de l'édition 2000 du *Plan d'action commercial pour la Chine et Hong Kong*.

Ce document signale aux entreprises canadiennes les débouchés d'importance, mais aussi les contraintes et les défis inhérents au marché chinois. Il décrit également les services qu'offrent les délégués commerciaux en poste dans nos cinq missions dans la région.

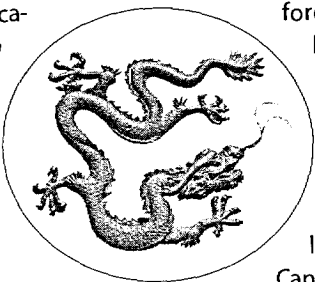
« Il s'agit de notre stratégie générale de partenariat commercial avec cette région clé, d'une stratégie qui, j'en suis persuadé, apportera des retombées positives et des réussites au Canada et à la Chine », a affirmé M. Pettigrew dans son allocution à l'assemblée annuelle du Conseil commercial Canada Chine.

Le *Plan d'action* renferme une présentation du contexte commercial, une

description des marchés régionaux, des profils de certains secteurs — agroalimentaire et pêcheries, construction, éducation, énergie électrique, environnement, foresterie, technologies de l'information, ressources naturelles et transports — un aperçu des industries culturelles, des services financiers et des industries de la santé, ainsi qu'une liste de points de contact au Canada et à l'étranger.

Le *Plan d'action commercial* est mis à jour régulièrement à la suite de vastes consultations auprès d'intervenants des secteurs public et privé.

Pour plus de renseignements ou pour obtenir un exemplaire du *Plan d'action*, communiquer avec le Service des renseignements du MAECI, tél. : 1 800 267-8376, (613) 944-4000 (région d'Ottawa), téléc. : (613) 996-9709, courriel : enqserv@dfait-maeci.gc.ca On peut télécharger le *Plan d'action* en format html ou PDF à l'adresse www.dfait-maeci.gc.ca/china/trade-f.asp



Vol. 18, N° 2 –
1^{er} février 2000

faites partie de l'Équipe gagnante
WIN
(voir encart à l'intérieur)

Une petite société de logiciel de Miramichi se lance en exportation... aux États-Unis

Vital Knowledge Software Inc. a remporté, devant 27 concurrents américains dont Microsoft et IBM, le titre de fournisseur attitré du ministère de l'Éducation du New Hampshire.

Cet État de Nouvelle-Angleterre achète pour une valeur de 200 000 \$US d'exemplaires du Teachers' Tech Tutor™ (Maître Tuteur), le progiciel que Vital a mis au

point pour aider les pédagogues à comprendre les technologies de l'information et à les utiliser en classe.

Comment une équipe de cinq personnes, qui n'a jamais vendu ses produits ailleurs qu'au Nouveau-Brunswick, en vient-elle à faire concurrence à d'énormes multinationales — et à les supplanter —

Voir page 11 – Vital Knowledge