

## Mongolie — suite de la page 1

« Les ressources minérales de la Mongolie demeurent en grande partie inexplorées, et la technologie agricole de la Saskatchewan s'adapte bien aux conditions qui règnent dans ce pays. Les excellents débouchés dans le secteur mongol de la culture et du tourisme ne pourront également que renforcer notre relation. »

M. Munh-Orgil a également signalé les nombreuses similitudes qui existent entre la Saskatchewan et la Mongolie. « Nos prairies, nos forêts, nos lacs et nos conditions climatiques, avec des étés secs et des hivers extrêmement rigoureux, se ressemblent énormément. Et les secteurs agricoles de nos deux pays doivent composer avec le même type de problèmes, comme l'érosion des sols et les faibles précipitations. Le Canada et la Saskatchewan aident la Mongolie à bâtir une économie ouverte, et les entreprises de la province tiennent une part active dans les secteurs agricole et minier de la Mongolie. Il est donc essentiel que la Mongolie puisse compter sur une solide représentation professionnelle en Saskatchewan. »

## Débouchés

Stratégiquement située entre la Russie et la Chine, la Mongolie est une démocratie sans littoral. Bien que d'intéressants débouchés se présentent dans de nombreux secteurs, les plus importants se trouvent dans l'agriculture et l'exploitation minière. Le secteur agricole produit du blé, de l'orge, de l'avoine et des légumes. Sa modernisation, appuyée par la technologie de pointe de la Saskatchewan, contribuera grandement à accroître la productivité des agriculteurs mongols.

Le pays possède aussi un riche bassin de ressources naturelles composé d'or, de charbon, de cuivre, d'uranium, de fer, de

phosphate, d'étain, de nickel, de zinc et de pétrole. Les entreprises canadiennes ont tiré parti du régime libéral d'investissement étranger et d'exploitation minière de la Mongolie, lequel a d'ailleurs favorisé l'accroissement des échanges bilatéraux ces dernières années. De plus, le Canada et la Mongolie appliquent tous deux une convention fiscale qui permet d'éviter la double imposition.

**Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec Tim Marshall, consul honoraire de Mongolie en Saskatchewan, tél. : (306) 787-2191, courriel : tmarshall@sasktrade.sk.ca. ✪



Étaient présents à l'inauguration du consulat de Mongolie en Saskatchewan (de gauche à droite) : John Treleaven, président-directeur général du Saskatchewan Trade and Export Partnership, Tim Marshall, consul honoraire de Mongolie en Saskatchewan, et Galsan Batsukh, ambassadeur de Mongolie au Canada.

## Vocabulaire des transactions — suite de la page 1

### Recouvrement d'effets

Cette méthode de paiement permet à l'exportateur d'expédier les produits ou les marchandises à l'acheteur tout en conservant les titres de propriété jusqu'à ce que l'acheteur l'ait payé ou lui ait fourni une lettre de change acceptable (un chèque est une forme simple de lettre de change). Les factures, documents d'expédition et documents commerciaux connexes sont utilisés pour obtenir le paiement.

### Compte ouvert

Méthode de paiement la moins sûre mais aussi la plus concurrentielle pour les transactions internationales, le compte ouvert peut s'avérer une option avantageuse si l'acheteur a une excellente réputation et si l'exportateur

s'est bien renseigné sur ses habitudes de paiement et sa cote de crédit. L'exportateur facture à une date ultérieure les produits ou services fournis, en fonction des modalités convenues. Le compte ouvert est de plus en plus utilisé dans les transactions internationales. Toutefois, l'absence de documents et le fait que les banques n'interviennent pas risquent de rendre le recouvrement difficile et de compliquer toute action en justice si la transaction n'est pas exécutée.

**Pour de plus amples renseignements** sur le vocabulaire des transactions financières internationales et sur la planification des exportations, joignez sans frais le Service d'information sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119, ou consultez le site [exportsource.ca](http://exportsource.ca). ✪

## Les échanges Canada-É.-U. en chiffres Un partenariat payant

Les intérêts économiques et commerciaux sont prépondérants dans le monde entier, mais la portée et le volume des échanges de marchandises, de services, d'investissements, de ressources humaines et d'idées entre les États-Unis et le Canada font de la relation entre ces deux pays une association unique.

Cette coopération bilatérale a rapporté des avantages considérables aux deux pays. En 2003, leurs échanges de biens et de services ont dépassé 441,5 milliards de dollars, faisant des relations commerciales États-Unis-Canada les plus importantes du monde. À cet égard, les États-Unis ont vendu au Canada pour 195,8 milliards de dollars de biens et de services et en ont acheté pour 245,8 milliards.

Chaque jour, quelque 37 000 camions franchissent la frontière entre les deux pays. Et 58 % d'entre eux passent par les cinq grands postes frontaliers suivants : Ambassador Bridge, Sarnia, Fort Erie, Lacolle et Pacific Highway.

Le Canada est le premier pays de destination des exportations américaines depuis 1946. Qu'il s'agisse de voitures ou encore d'ordinateurs, le Canada achète plus de biens et de services aux États-Unis que tout autre pays du monde. En 2003, le Canada a acheté un cinquième des exportations totales des États-Unis.

Pour 37 États américains, le Canada est le premier client étranger. En fait, le Canada est la plus importante destination des exportations de la plupart des États frontaliers, de ceux du Nord-Est et du Centre des États-Unis, et même de certains États du Sud comme le Missouri ou la Géorgie. En 2003, 23 États ont expédié plus du quart de leurs exportations au Canada.

Depuis la mise en application de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1989 et de l'Accord de libre-échange nord-américain en 1994, l'interdépendance des deux économies a augmenté de façon remarquable.

Les exportations américaines destinées au Canada ont plus que doublé de 1989 à 2003, passant de 79,9 à 169,8 milliards de dollars. Pendant la même période, les importations de biens et de services canadiens par les États-Unis sont passées de 89,9 à 226,9 milliards de dollars.

En 2003, les échanges de marchandises, par exemple, représentaient 86,7 % du total des exportations des États-Unis au Canada et 92,3 % du total de leurs importations en provenance du Canada. Près de 60 % des importations américaines de pâtes et papiers venaient du Canada en 2002, malgré le différend concernant le bois d'œuvre résineux.

### Des économies intégrées

L'importance des échanges est attribuable, en partie, à la grande intégration des industries canadiennes et américaines. Plus de 40 % du commerce américain avec le Canada se fait au sein même des entreprises, c'est-à-dire entre des établissements canadiens et américains qui relèvent d'une seule et même société-mère.

L'industrie automobile est un excellent exemple de cette intégration : à l'heure



actuelle, chaque véhicule monté en Amérique du Nord contient des pièces fabriquées au Canada d'une valeur moyenne de 1 250 \$.

Le commerce États-Unis-Canada renforce la compétitivité internationale de chacun des deux partenaires, assurant aux consommateurs et aux producteurs un plus grand choix de biens et de services à meilleur prix et améliorant globalement le niveau de vie dans les deux pays.

**Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec la Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis de Commerce international Canada, tél. : (613) 944-5726, téléc. : (613) 944-9119. ✪

## Wireless 2005 : prenez contact

**NOUVELLE-ORLÉANS (LOUISIANE)** — du 14 au 16 mars 2005 — La Cellular Telecommunications and Internet Association (CTIA) organise **WIRELESS 2005**, un événement de premier plan pour échanger des idées, trouver des partenaires et collaborer afin de faire progresser davantage les télécommunications sans fil. Cet événement attire des participants de dizaines d'industries de plus de 80 pays, depuis des fournisseurs et des utilisateurs jusqu'à des concepteurs, des acheteurs et des fabricants.

Le pavillon du Canada, parrainé par Commerce international Canada, offrira à des entreprises canadiennes un accès direct à un public international influent et ciblé, dont des acheteurs de technologies.

**Pour de plus amples renseignements** sur ces deux événements, communiquez avec Sandra Matthews, OCRI Global Marketing, tél. : (613) 828-6274, poste 252, courriel : [smatthews@ocri.ca](mailto:smatthews@ocri.ca). ✪

Rédaction : Yen Le  
Michael Mancini  
Jean-Philippe Dumas

Abonnement  
Téléphone : (613) 992-7114  
Télécopieur : (613) 992-5791  
Courriel : [canad.export@international.gc.ca](mailto:canad.export@international.gc.ca)  
Site Web : [www.canadexport.gc.ca](http://www.canadexport.gc.ca)

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.  
Tirage : 55 000 exemplaires

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux 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.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :

CanadExport (BCS), CICan  
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2  
Courriel : [canad.export@international.gc.ca](mailto:canad.export@international.gc.ca)