

Échanger et investir en Afrique du Nord

La pluie et le temps frais n'ont pas réussi à ternir l'accueil que les membres d'une délégation commerciale canadienne ont reçu à leur descente d'avion en décembre dernier, alors qu'ils venaient de toucher le sol maghrébin. La mission, qui comportait des arrêts en Algérie, en Tunisie et en Libye, avait été organisée par le Conseil de commerce canado-arabe (CCCA) en réponse aux demandes venant d'un certain nombre de membres qui estimaient qu'une telle visite était souhaitable. Le CCCA fait la promotion des intérêts commerciaux du Canada au Moyen-Orient et en Afrique du Nord depuis 20 ans.



La délégation canadienne à Tripoli avec Jacques Simard, ambassadeur du Canada en Libye (le premier debout à partir de la gauche).

Ces dernières années, le Canada a observé une croissance soutenue des occasions d'affaires en Afrique du Nord. L'an dernier, le Canada a exporté pour environ 560 millions de dollars dans les trois pays ciblés par la mission.

Hugh O'Donnell, vice-président exécutif, Corporation commerciale canadienne (CCC), Dwain Lingenfelter, président-directeur général du CCCA, et Sandra LeBlanc, vice-présidente du CCCA, dirigeaient la mission. Ils étaient accompagnés par les cadres supérieurs d'une vingtaine d'entreprises canadiennes représentant plusieurs secteurs clés, notamment les secteurs du pétrole et du gaz, de l'agriculture et de l'agroalimentaire, des technologies de l'information et des communications, et de la formation et de l'éducation.

« Le Maghreb offre aux entreprises canadiennes une foule d'occasions intéressantes sur les plans du commerce et de l'investissement, explique M. O'Donnell. On a dans cette région, une haute estime pour ce que les entreprises canadiennes ont à offrir. » Cette impression est partagée par M. Lingenfelter : « On note dans la région un désir de faire affaire avec les Canadiens parce qu'ils ont la réputation d'être compétents dans les domaines intéressants la région. En fait, nous sommes rentrés au pays avec beaucoup plus d'occasions d'affaires pour les entreprises canadiennes que ce que nous avons escompté. »

Ces occasions d'affaires sont particulièrement intéressantes car elles ont trait aux besoins d'infrastructure pour l'exploitation du pétrole et du gaz,

y compris la technologie des pipelines et les systèmes de technologie de l'information, et à l'amélioration de l'infrastructure générale dans les secteurs des soins de santé et des transports.

MM. O'Donnell et Lingenfelter ont souligné l'important travail fait par le personnel du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, les Manufacturiers et Exportateurs du Canada, et, en particulier, le personnel des ambassades et des chambres de commerce locales, qui a été déterminant pour le succès de la mission.

Le programme prévoyait des occasions, pour les membres de la mission canadienne, de créer des liens avec des chefs d'entreprise et des fonctionnaires locaux, de participer à des tables rondes et d'avoir des rencontres privées avec des partenaires commerciaux possibles. Les participants ont été invités à des réunions comme la Conférence des investisseurs arabes, tenue à Alger, à la Journée de l'Entreprise, tenue à Sousse, en Tunisie, et au « Marché », organisé par le Conseil de l'investissement étranger de la Libye.

Devant le succès de cette mission au Maghreb, le CCCA envisage d'organiser une mission au Moyen-Orient ce printemps. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Michel Fairfield, CCC, tél. : (613) 947-9662. *

Éditrice en chef : **Yen Le**
 Rédacteur : **Michael Mancini**
 Tirage : **55 000**
 Téléphone : **(613) 992-7114**
 Télécopieur : **(613) 992-5791**
 Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**
 Site Web : **www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport**

CanadExport

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

ISSN 0823-3349

Le lecteur 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.

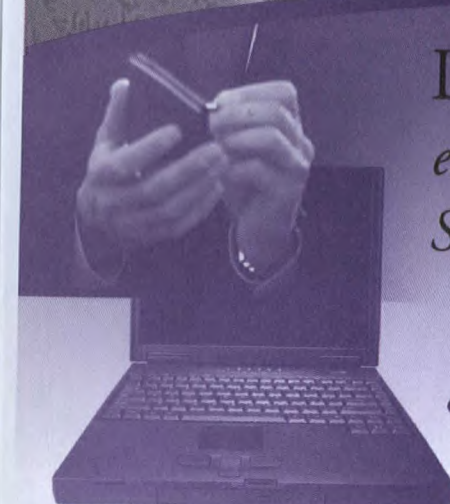
Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyez l'étiquette avec les changements. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Convention de la poste-publication n° **40064047**

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
 CanadExport (BCS)
 MAECI
 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
 Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**



Le Délégué commercial virtuel est votre porte d'accès personnalisée au Service des délégués commerciaux du Canada.



DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL
INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

Obtenez une page Web personnalisée contenant des études de marché, des nouvelles et des débouchés portant sur vos marchés d'intérêt à l'étranger.

Utilisez le Délégué commercial virtuel pour demander nos services en ligne et mettre de l'information sur votre entreprise à la disposition des 500 délégués commerciaux en poste dans plus de 140 villes aux quatre coins du monde. Tout cela, GRATUITEMENT!

Pour **obtenir** votre Délégué commercial virtuel personnalisé, **inscrivez-vous** comme client du Service des délégués commerciaux à www.infoexport.gc.ca

