

Bœuf : Hong Kong rouvre son marché

Agriculture et Agroalimentaire Canada, le consulat général du Canada à Hong Kong, le gouvernement de l'Alberta et le bureau de la Fédération canadienne pour l'exportation du bœuf (FCEB) à Hong Kong ont organisé, en décembre dernier, une réception d'affaires dont le thème était « Taste Canadian Beef » afin de célébrer le retour du bœuf désossé canadien sur le marché de Hong Kong après 18 mois d'absence.

Quelque 150 partenaires commerciaux ont dégusté du bœuf de première qualité, nourri au grain, provenant de la toute première cargaison de bœuf canadien exporté à Hong Kong depuis la réouverture du marché. La réception a piqué l'intérêt des participants, dont des commerçants de bœuf, des grands hôtels, des chaînes de restauration rapide et des supermarchés.

Lancement d'une campagne

Une campagne visant à revigorer le marché du bœuf canadien à Hong Kong a déjà été mise en branle par le consulat général du Canada à Hong Kong, le gouvernement de l'Alberta et la FCEB.

Ainsi, tous les détaillants de bœuf de première qualité de Hong Kong ont fait la promotion du bœuf canadien pendant la période des Fêtes. La plus grosse chaîne de grillades de Hong Kong, fidèle jusqu'alors au bœuf américain, a commencé à servir du bœuf canadien réfrigéré pendant la saison des Fêtes. D'autres activités de promotion ont eu lieu dans des hôtels et des restaurants au cours du mois de janvier, et des activités plus musclées seront organisées dans les mois à venir.

En peu de temps, les acheteurs de viande de Hong Kong ont acquis plus de

300 tonnes de bœuf canadien congelé et plus de 15 conteneurs aériens de bœuf canadien réfrigéré. Les importateurs de Hong Kong prévoient qu'un plus grand nombre d'usines canadiennes de transformation du bœuf exporteront du bœuf désossé dans un avenir prochain.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Kitty Ko, déléguée commerciale, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7414, téléc. : (011-852) 2847-7441, courriel : kitty.ko@international.gc.ca, site Web : www.hongkong.gc.ca. ✪

Forum de l'ANASE au Canada

TORONTO — du 2 au 3 mai 2005 — Pour resserrer les liens de plus en plus importants en matière de commerce et d'investissement entre le Canada et l'Asie du Sud-Est, Affaires étrangères Canada (AEC) et Commerce international Canada (CICan) organiseront, en mai prochain, un grand forum de gens d'affaires, qui offrira des occasions de réseautage ainsi que des ateliers sur les tendances dans le domaine du commerce et de l'investissement en Asie du Sud-Est.

Le forum Canada-ANASE 2005 (www.eventsbyninnacle.com/canada-ANASE) coïncidera également avec la première Réunion des hauts fonctionnaires chargés des questions économiques Canada-ANASE (www.ANASEsec.org/home.htm). La conférence d'une durée de deux jours devrait attirer plus de 300 participants, y compris des décideurs des gouvernements et des industries de l'ANASE, des chefs d'entreprise canadiens et des délégués commerciaux de l'Asie du Sud-Est.

Parmi les activités au programme, on compte des tables rondes et des ateliers sectoriels visant à informer les sociétés des ressources et des débouchés offerts sur ce marché en pleine effervescence. Les participants auront également la possibilité d'organiser des rencontres individuelles avec des partenaires commerciaux

potentiels de l'ANASE et des délégués commerciaux qui possèdent une expérience sur le terrain.

En outre, AEC et CICan diffuseront lors de ce forum les conclusions d'une importante étude réalisée par la Fondation Asie Pacifique du Canada (www.asiapacific.ca) sur les tendances en matière de commerce et d'investissement dans la région de l'ANASE et les répercussions de l'intégration économique de l'Asie.

Le Forum des gens d'affaires et la Réunion des hauts fonctionnaires souligneront les intérêts importants du Canada en Asie du Sud-Est. En dépit de la récente tragédie du tsunami, les économies dynamiques de cette région constituent d'importants partenaires commerciaux pour celui-ci, les échanges bilatéraux annuels s'élevant à 10 milliards de dollars. La région demeure une destination de choix pour les investisseurs canadiens, où l'investissement direct en provenance du Canada atteint 11 milliards de dollars, ce qui dépasse l'ensemble des investissements canadiens effectués en 2003 au Japon, en Chine continentale et en Inde.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Vivien Escott, CICan, courriel : vivien.escott@international.gc.ca, ou avec Rachel Lindsey, CICan, courriel : rachel.lindsey@international.gc.ca. ✪

Conseils pour réussir au Nigéria

Pour l'exportateur chevronné, le Nigéria regorge d'occasions d'affaires. Cinquième producteur de pétrole au sein des pays de l'OPEP et comptant une population estimée à quelque 130 millions de personnes, le Nigéria est susceptible de devenir un énorme marché pour les entreprises canadiennes.

Le secteur le plus visible, et celui qui vient à l'esprit de la plupart des gens, est celui du pétrole et du gaz. Le Nigéria produit actuellement environ 2,9 millions de barils par jour et songe à hausser sa production jusqu'à 4 millions de barils par jour grâce à l'exploration en mer et à la mise en valeur de champs existants.

Le Nigéria s'efforce également de valoriser ses réserves de gaz naturel, estimées à l'heure actuelle à 159 billions de pieds cubes, ce qui les place parmi les dix plus importantes du monde. Les entreprises canadiennes exportent déjà une grande quantité de matériel et de services destinés au secteur pétrolier, appelé à devenir un débouché de plus en plus important.

Cela dit, c'est en fait le matériel de télécommunication qui constitue l'exportation canadienne à destination du Nigéria à la plus forte valeur ajoutée, et pour cause. Le pays connaît une forte expansion de la téléphonie sans fil. En 1999, il y avait seulement 35 000 lignes de téléphonie cellulaire; aujourd'hui, on en compte plus de 4 millions, et le secteur s'attend à ce que ce chiffre se situe entre 15 et 20 millions d'ici cinq ans. Depuis l'introduction des cartes d'appel prépayées, une importante proportion de la population a accès aux services de télécommunication. Le Nigéria est l'un des marchés qui connaît la croissance la plus rapide dans le monde, et les fournisseurs de services ne suffisent pas à la demande. Les Nigériens achètent pour des milliards de dollars de matériel, et les entreprises canadiennes ont toutes les chances d'en tirer profit.

Sur le plan politique, depuis le rétablissement de la démocratie au Nigéria en 1999, le Canada et le Nigéria entretiennent des liens solides et étroits. Les entreprises nigérianes sont toutes disposées



Le rocher Zuma surplombe Abuja, capitale du Nigéria depuis 1991.

à accueillir davantage d'entreprises canadiennes dans leur économie, et cette bonne volonté est certainement un atout.

Malheureusement, le Nigéria souffre de sa réputation au-delà de ses frontières. Un groupe relativement petit de personnes a réussi — surtout grâce à des campagnes plus ou moins poussées menées par courriel — à éclipser la vaste communauté légitime de gens d'affaires qui existe au Nigéria. Le défi pour les entreprises canadiennes consiste à distinguer les entreprises légitimes de celles qui ne le sont pas. Voici quelques conseils pour réussir sur le marché nigérian :

- Assurez-vous de bien effectuer toutes les vérifications nécessaires. Obtenez des lettres de constitution, les attestations bancaires, les références et vérifiez-en l'authenticité. Les entreprises nigérianes connaissent la réputation faite à leur pays et mettront généralement tout en œuvre pour prouver leur bonne foi.
- Demandez à votre contact de s'inscrire auprès de la section commerciale du haut-commissariat auxiliaire à Lagos (lagos-td@international.gc.ca). Pour s'inscrire, le demandeur doit se prêter à une vérification de crédit effectuée par un tiers et en assumer le coût. L'information vous sera ensuite communiquée par le haut-commissariat

auxiliaire pour vous aider dans vos vérifications. Le fait d'insister sur cette inscription suffit généralement à décourager la plupart des escrocs de s'en prendre à vous ou à votre entreprise.

- Si un marché a l'air trop beau pour être vrai, c'est qu'il l'est probablement.
- Acceptez uniquement les paiements par lettre de crédit irrévocable d'une institution financière en laquelle vous avez confiance. N'acceptez jamais de paiement par carte de crédit ou par chèque.
- N'envoyez ni argent ni échantillons de produits et ne divulguez aucun renseignement personnel ou bancaire. Évitez d'envoyer des lettres d'invitation à visiter le Canada avant que la relation d'affaires ne soit bien établie.

Bien que le Nigéria puisse paraître déroutant sur le plan des affaires et même s'il s'agit d'un marché à risque élevé, c'est également un marché à rendement élevé qui rapportera plus que la moyenne pour ceux qui font leurs recherches et font preuve de discernement. Après tout, nombre d'entreprises canadiennes ont connu beaucoup de succès au Nigéria.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec le haut-commissariat auxiliaire à Lagos, courriel : lagos-td@international.gc.ca. ✪

Rédaction : Yen Le
Michael Mancini
Jean-Philippe Dumas

Abonnement
Téléphone : (613) 992-7114
Télécopieur : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@international.gc.ca
Site Web : 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

CanadExport