

## LES SECTEURS LES PLUS PROMETTEURS POUR LES EXPORTATEURS

(Suite de la page VII)

secteur nord-américain de la biotechnologie. En 1992 (dernière année pour laquelle des données sont disponibles), 22 % des activités des sociétés de capital-risque étaient liées à la biotechnologie. Les sociétés canadiennes ont la possibilité de s'accaparer une partie de cet investissement.

De plus, le regroupement et la restructuration de l'industrie -- qui ont amené les sociétés de biotechnologie et les entreprises pharmaceutiques à coopérer aux plans de la R-D, des essais et de la commercialisation -- offriront aux sociétés canadiennes des possibilités en matière de recherche et de fabrication sous contrat.

### Les télécommunications

Les importations américaines de matériel et de services de télécommunication se sont accrues en 1994 à quelque 26 milliards \$. Même si ces importations étaient largement composées de produits que le Canada ne fabrique pas (par ex., des télécopieurs), l'industrie canadienne ne s'est pas moins accaparé plus de 10 % du marché des importations.

Les États-Unis sont le principal marché d'exportation des sociétés canadiennes de télécommunication. En fait, la grande majorité des fabricants canadiens de ce secteur exportent une partie de leur production aux États-Unis.

Les États-Unis continueront à offrir de nombreux débouchés aux firmes canadiennes. Exemples : la tendance à l'utilisation locale de câbles à fibres optiques sera génératrice de croissance pour les fabricants de matériel à fibres optiques et de nouveaux équipements de réseau; le développement des services de communications personnelles sans fil accroîtra la demande de matériel de station radio fixe, de systèmes d'antennes de satellite et de nouvelles installations d'abonnés sans fil.

Les sociétés canadiennes ont une compétence reconnue dans le domaine dynamique de l'intégration de l'informatique et de la téléphonie. La croissance reste forte à la base : le nombre des utilisateurs d'Internet s'accroît sans cesse, les câblodistributeurs ont deux

millions de nouveaux abonnés par année, et le nombre des abonnés au téléphone cellulaire s'accroît de 8 millions par année.

### Les industries culturelles

L'industrie des arts et de la culture des États-Unis représente un secteur d'activités à la fois dynamique et complexe. Elle comprend les industries du cinéma et de la vidéo, de l'enregistrement sonore, de l'édition, des arts du spectacle et des arts visuels. Le secteur culturel des États-Unis constitue un marché fort lucratif pour l'industrie canadienne du spectacle.

Les secteurs les plus florissants sont ceux de l'édition, tant pour les droits que pour les produits finis, qui a généré 120 millions \$ en 1994, et de la cinématographie, qui est évalué à 132 millions \$ pour la production d'émissions de télévision et de films américains tournés au Canada. Le marché américain s'intéresse aussi à l'industrie canadienne de l'enregistrement sonore et du spectacle ainsi qu'au secteur des arts visuels.

Le marché américain est un prolongement naturel du marché canadien. Les entreprises canadiennes bénéficient d'un avantage par rapport aux autres pays quand il s'agit de conclure des marchés avec les Américains. La proximité géographique et culturelle encouragent aussi la formation de solides relations d'affaires avec les entreprises américaines. Tout ce qui distingue le Canada de son voisin américain, dans les faits comme dans l'imaginaire, semble jouer à son avantage. Cette constatation est applicable à tous les médias de l'industrie. Par conséquent, ce marché offre des débouchés fort intéressants à l'industrie canadienne du spectacle pour les années à venir.

Dans son dernier énoncé de politique étrangère, le gouvernement canadien soulignait l'importance de mettre en valeur la culture et les valeurs du Canada comme moyen d'affirmer la présence et d'assurer le rayonnement du Canada dans le monde. Cette stratégie favorisera la croissance des exportations de produits et de services culturels du Canada.

## Renseignements

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la Direction générale de l'expansion des affaires aux États-Unis :

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ont.)  
K1A 0G2  
Tél. : (613) 944-9480, fax : (613) 944-9119.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'exportation et les programmes offerts par le MAECI, communiquer avec l'un des services suivants :

InfoExport : 1-800-267-8376;  
FaxLink : (613) 944-4500;  
Le babillard électronique du MAECI : 1-800-628-1581 (accès par modem).

## Le Centre de promotion du logiciel québécois porte son attention sur le Mexique, les É.-U. et Singapour

Dans le cadre de ses activités de soutien aux producteurs de logiciels du Québec, le Centre de promotion du logiciel québécois (CPLQ), un organisme à but non lucratif créé en 1990, organise les événements suivants :

**Approche regroupée Mexique** — Mars à juin 1996 : Une mission commerciale qui permettra aux participants de s'entretenir, en présence de représentants du CPLQ, avec des

partenaires possibles identifiés au préalable par le Centre.

**Alliances États-Unis, Boston** — Avril 1996 : Une rencontre d'une journée qui réunira des intervenants du logiciel du Québec, du Massachussets et du New Hampshire.

Le CPLQ organise également des tables rondes sur le **marché des logiciels à Singapour et aux**

États-Unis les 24 avril et 12 juin 1996 respectivement

Il est à noter que pour assister à ces événements, les entreprises doivent s'inscrire auprès du Centre de formation du logiciel québécois, et qu'elles doivent payer un tarif selon l'activité à laquelle elles participent.

Pour de plus amples informations, communiquer avec le CPLQ au (514) 874-2667.

## Le Consulat du Canada facilite l'exportation vers les États-Unis

(Suite de la page 1)

des spécialistes des douanes américaines mettent gracieusement leurs connaissances au profit des participants.

### Bénéfique pour les uns comme pour les autres

La stratégie devrait profiter aux Services douaniers américains tout autant qu'aux exportateurs canadiens.

L'observance volontaire accrue devrait permettre aux douaniers de concentrer leurs efforts sur les secteurs qui font le plus l'objet d'une dérogation à la loi.

En observant la législation de leur propre gré, les exportateurs contribuent à réduire les retards longs et coûteux aux douanes.

### Avantages des colloques

Les exportateurs retireront de nombreux avantages concrets des colloques et des ateliers, dont voici quelques-uns :

\* Comprendre le système harmonisé permet à l'exportateur de mieux déterminer la catégorie dans laquelle classer ses marchandises.

\* Connaître les subtilités de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) peut avoir pour effet de réduire le nombre de demandes rejetées.

\* Connaître les règlements (marque de commerce, droit d'auteur, contingentement, sécurité des produits de consommation) peut

éviter à un exportateur canadien de se faire refuser l'accès de ses marchandises au marché américain.

\* Comprendre les règlements américains en matière d'évaluation évitera à une société canadienne de devoir acquitter des droits de douane supplémentaires.

\* Connaître les règlements de marquage du pays d'origine peut accélérer les formalités douanières.

\* Savoir quels documents de fret présenter permet à l'exportateur de faire entrer plus rapidement ses produits sur le marché américain.

### Nature des colloques et personnes-ressources

Ces colloques, dans le cadre desquels les douanes américaines offrent gracieusement les services de leurs experts, durent normalement une demi-journée. Ils se terminent après un repas au cours duquel les exportateurs ont l'occasion de s'entretenir, à titre individuel, avec un expert en douanes.

La salle de rencontre est mise à la disposition des participants par le coparraineur des colloques (exportateurs ou associations de la localité).

On peut s'informer sur la procédure à suivre pour coparrainer un colloque, ou sur la série de colloques à proprement parler, auprès de Mme Marcia Grove, agent commercial, Consulat général du Canada, Buffalo (New York), tél. : (716) 858-9555, fax : (716) 852-4340.

### Calendrier des colloques sur les douanes américaines - 1996

Voici le calendrier de travail des colloques qui seront offerts en Ontario; on y indique le lieu, le secteur visé, les dates provisoires ainsi que les personnes-ressources. Ces colloques sur les douanes américaines sont organisés conjointement par le Consulat général du Canada à Buffalo et les Services douaniers américains :

\* **Richmond Hill** — Matériel informatique — 17 avril — Mary Palmer (tél. : (416) 325-6663), John Santarose (tél. : (905) 771-8800);

\* **Mississauga** — Automobile et pièces — 15 mai — Molly Fitzpatrick (tél. : (416) 620-4220, fax : (416) 620-9730);

\* **London** — Télécommunications — Mai (à déterminer) — Rick Bain ou Howard Atkinson (tél. : (519) 661-4957);

\* **Toronto** — Vêtement — Juin (à déterminer) — Bob Kirk (tél. : (613) 231-3220);

\* **Whitby** — Machinerie et machines-outils — Septembre (à déterminer) — Peter LeBel (tél. : (905) 686-2621);

\* **Ottawa** — Télécommunications — Octobre (à déterminer) — Tracy Long (tél. : (613) 236-6550);

\* **Burlington** — Agriculture — Novembre (à déterminer) — (tél. : (905) 572-2253).