

## Un menu accueillant vous attend en Chine

**BEIJING, CHINE** — 4-6 mars 2003 — Le Canada participera en force, avec l'appui de l'ambassade à Beijing, au salon des aliments et de l'accueil (**Food and Hospitality China 2003, FHC Beijing 2003**) qui portera sur les aliments, les boissons, l'accueil, les services d'alimentation, la boulangerie et la pâtisserie, et les industries de détail.

Fondé en 1994 à Shanghai, c'est le plus important salon annuel des aliments et de l'accueil pour toute la Chine. Fort de

cette importance, FHC Beijing 2003 offre directement accès aux marchés en pleine expansion de l'accueil et de détail dans le Nord de la Chine. En effet, il s'agit là d'une région à



croissance rapide grâce à une économie locale prospère et à la hausse du revenu des consommateurs. Par ailleurs, suite à l'accès de la Chine à

l'Organisation mondiale du commerce et la décision d'accorder les Jeux olympiques d'été de 2008 à Beijing, la

ville elle-même ainsi que la région qui l'entoure ne manqueront pas de créer des débouchés encore plus attrayants.

**Pour tout renseignement** sur le marché et les débouchés, communiquer avec M. Gordon Parsons, conseiller (Commercial), ambassade du Canada à Beijing, courriel : [gordon.parsons@dfait-maeci.gc.ca](mailto:gordon.parsons@dfait-maeci.gc.ca) ou avec M. Brandon Geithner, délégué commercial, MAECI, courriel : [brandon.geithner@dfait-maeci.gc.ca](mailto:brandon.geithner@dfait-maeci.gc.ca)

**Pour des détails** sur FHC Beijing 2003, cliquer sur [www.fhcbeijing.com](http://www.fhcbeijing.com)

**Pour réserver** un espace dans le pavillon du Canada à FHC Beijing 2003, communiquer avec M<sup>me</sup> Anne Heath, UNILINK, tél. : (613) 549-0404, téléc. : (613) 549-2528, courriel : [ah@unilinkfairs.com](mailto:ah@unilinkfairs.com)

## Hiroshima

— suite de la page 1

région (dont le PIB s'élevait à 370 milliards de dollars environ en 2001) est comparable à celle de la Belgique. Cela dit, la superficie de Chugoku correspond à 3,4 % seulement de celle de la Colombie-Britannique.

Par ailleurs, le coût des affaires dans la région est généralement inférieur à ce qu'il est à Tokyo ou à Osaka, soit de 30 à 40 % inférieur pour la main-d'œuvre, la location d'entrepôts ou de centres de distribution et l'achat de terrains.

En outre, étant de plus en plus conscientes de la nécessité de promouvoir les atouts commerciaux de la région, les administrations ont mis en place diverses mesures pour faciliter l'implantation d'entreprises étrangères sur leur territoire. La ville d'Hiroshima (1,1 million d'habitants, 3 millions pour la préfecture) a engagé un Canadien qui parle le japonais et l'anglais pour faciliter les échanges avec les entreprises canadiennes. (Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Chris Keeffe, superviseur, Promotion des affaires avec les entreprises étrangères, Hiroshima, tél. : (011-81-82) 504-2241, téléc. : (011-81-82) 504-2259, courriel : [keeffe@city.hiroshima.jp](mailto:keeffe@city.hiroshima.jp))

En septembre 2000, l'ambassade du Canada à Tokyo ouvrait un bureau de

commerce à Hiroshima, lui confiant le mandat d'aider les entreprises canadiennes à exploiter les débouchés offerts par la ville et à y établir des partenariats avec des entreprises japonaises. Au nombre des autres objectifs, citons : approfondir les connaissances du Canada sur Hiroshima, faire connaître les capacités des sociétés canadiennes aux entreprises de la ville, explorer les possibilités d'investissement réciproque, et organiser diverses activités, par exemple, des ateliers ainsi que des missions et des foires commerciales.

### Débouchés extraordinaires

Au cours des deux dernières années, plusieurs entreprises d'Hiroshima ont noué de solides liens avec des sociétés canadiennes. Deux contrats ont été signés dans le domaine de la biotechnologie. La ville d'Hiroshima et l'Organisation japonaise pour le commerce extérieur (JETRO) ont accompagné, l'automne dernier, les dirigeants de cinq sociétés de biotechnologie et de technologie environnementale dans le cadre d'une mission à Montréal, au terme de laquelle ont été entamées de sérieuses négociations visant des ententes de partage de technologies et d'exporta-



tion de technologies canadiennes vers Hiroshima.

D'autres ententes ont été conclues entre entrepreneurs en construction, aérospatiale, importateurs de produits alimentaires et magasins de vêtements, témoignant de la richesse des débouchés qui s'y s'offre.

Du 7 au 9 février 2003, les fabricants canadiens d'appareils fonctionnels pourront présenter leurs produits et leurs organes de promotion au stand du Canada à l'occasion de la **foire commerciale de Chugoku-Shikoku**, qui attirera des acheteurs de tout l'Ouest du Japon.

Des débouchés lucratifs existent dans cette région pour les entreprises qui sont prêtes à y investir temps et argent. Si ce marché vous intéresse, la Section commerciale du consulat honoraire du

Canada à Hiroshima et la ville pourront vous fournir information et assistance.

**Pour plus de renseignements**, joindre

M. Scott McKeeman, agent commercial, Bureau du consul honoraire du Canada à Hiroshima, tél. ou téléc. : (011-81-82) 211-0505, courriel : [ctohiroshima@gol.com](mailto:ctohiroshima@gol.com) internet : [www.infoexport.gc.ca/ie-fr/OfficeSelection.jsp?cid=515](http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/OfficeSelection.jsp?cid=515)

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique « Cap sur le Japon ».)

## Le logiciel sera à l'honneur à Guadalajara et Monterrey

**GUADALAJARA ET MONTERREY, MEXIQUE** — 17-20 février 2003 — Les consulats du Canada à Guadalajara et Monterrey organiseront une mission commerciale pour des sociétés canadiennes du secteur du logiciel. L'objectif est d'abord de présenter les sociétés canadiennes à des acheteurs et distributeurs éventuels, en plus d'offrir de l'information sur le marché dans les deux plus grandes villes à l'extérieur de Mexico.

Les technologies de l'information (TI) au Mexique représentent un marché de l'ordre de 9 milliards de dollars. De ces revenus, environ 1 milliard de dollars sont attribuables à l'acquisition de licences et 3 milliards de dollars aux services. Malgré un ralentissement de la croissance économique, les acquisitions des TI dans les grandes sociétés

démontrent un taux de croissance soutenu dans son ensemble avec 5,2 % dans le secteur financier et 5,1 % pour les sociétés de distribution.

La mission commerciale permettra aux sociétés canadiennes d'identifier des occasions d'affaires et de parfaire leur connaissance du marché. Le point saillant de l'activité sera les rencontres individuelles organisées avec des acheteurs et des distributeurs éventuels dans les deux villes. En outre, le programme de colloques et de réseautage permettra de mieux comprendre les forces du marché et de rencontrer les gens d'affaires.

**Pour plus d'information** ou **pour s'inscrire**, communiquer avec M. Gilles Tassé, MAECI, tél. : (613) 944-0699, courriel : [gilles.tasse@dfait-maeci.gc.ca](mailto:gilles.tasse@dfait-maeci.gc.ca)

## SIAL Montréal 2003

— suite de la page 5

Il y aura aussi des conférenciers qui parleront de sujets d'intérêt et expliqueront les enjeux et les réalités de leurs secteurs respectifs. Les sujets traités comprennent : les règles canadiennes en matière de salubrité; la raison pour laquelle KPMG considère le Canada comme le meilleur endroit au monde où investir; et le programme C-TPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism) par le Service des douanes des États-Unis.

**Pour tout renseignement** ou **pour**

**s'inscrire** à ces événements, communiquer par courriel à [infocafeexport@agr.gc.ca](mailto:infocafeexport@agr.gc.ca) ou par téléphone au (514) 283-3815, poste 513. Les places étant restreintes, une pré-inscription est obligatoire. La priorité sera accordée aux exposants sur la base « premier arrivé, premier servi. »

**Pour renseignement** sur SIAL, cliquer sur [www.siamontreal.com](http://www.siamontreal.com) Pour consulter les études de marchés du MAECI sur l'agriculture, les aliments et les boissons, cliquer sur [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

## Libre-échange Canada-Costa Rica : feu vert

Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, et le ministre costaricien du Commerce extérieur, M. Alberto Trejos, ont procédé à un échange de notes, marquant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica. Les ministres se sont rencontrés le 1<sup>er</sup> novembre, lors d'une réunion bilatérale à Quito, en Équateur, en marge de la réunion ministérielle de la Zone de libre-échange des Amériques.

« Les exportateurs canadiens pourront profiter de cet accord, a affirmé M. Pettigrew. L'accord confère un accès équilibré au marché et offre des avantages considérables aux deux pays vers une collaboration accrue pour l'avenir. »

L'accord, signé en avril 2001, donne un meilleur accès au marché costaricien pour le poisson, les produits du papier, les pièces d'automobile, les matières plastiques, le bois et les produits agricoles canadiens. Il réduira aussi la bureaucratie et les formalités frontalières pour les Canadiens qui font des affaires au Costa Rica. Le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et le Costa Rica a atteint 250 millions de dollars en 2001.

Pour tenir compte des différences quant à la taille et au niveau de développement des deux économies, le Canada libéralisera son marché plus rapidement que le Costa Rica. Par exemple, sur le plan de l'accès au marché, le Costa Rica éliminera sur-le-champ

voir page 8 — Le Costa-Rica