

Artistes, attention!

Exposition d'art aux États-Unis

CHICAGO, ILLINOIS — du 6 au 9 novembre 2004 —

Le consulat général du Canada à Chicago invite les artistes et les propriétaires de galeries d'art canadiens à prendre part à la mission Nouveaux exportateurs aux États frontaliers qui leur permettra de visiter le **Sculpture, Objects & Functional Art Show (SOFA)**, l'un des salons les plus cotés aux États-Unis parmi les amateurs d'arts plastiques.

La mission intéressera les artistes et les propriétaires de galeries d'art canadiens qui souhaitent commencer à exporter sur le marché américain ou donner plus d'envergure à leurs activités aux États-Unis. Ces personnes pourront ainsi recueillir un complément d'information sur les stratégies de pénétration du marché et recevoir les conseils de spécialistes du secteur dans le cadre d'un forum éducatif ciblé.

La mission aura trois volets : un volet éducatif avec des spécialistes du secteur, une visite du SOFA et des activités de réseautage auxquelles participeront des



Spirit Within (2004), sculpture de Dawn MacNutt, en fils de cuivre et joncs de mer, tissés sur métier. (160 cm de hauteur, Browngrotta Arts, Wilton, Connecticut)

collectionneurs représentant les galeries d'art américaines les plus importantes dans le domaine de l'artisanat et du design.

Le séminaire éducatif portera notamment sur les tendances sectorielles, les formalités douanières, la collaboration avec les galeries d'art, la vente aux boutiques des musées, l'élaboration d'ententes de représentation et la coopération avec des représentants, des acheteurs et des agents locaux.

Une réception, organisée par le consulat général et le Mint Museum of Craft and Design, donnera aux participants à la mission l'occasion de nouer des relations avec des propriétaires de galeries d'art canadiens qui exposent au SOFA, ainsi qu'avec le cercle des fondateurs du Mint Museum — qui regroupe de grands collectionneurs américains.

Les premiers intéressés, une fois présélectionnés, seront les premiers servis. **Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec Ann F.

Rosen, agente de promotion commerciale, consulat général du Canada à Chicago, tél. : (312) 616-1860, télécopieur : (312) 616-1878, courriel : chcg-to@international.gc.ca, sites Web : www.chicago.gc.ca ou www.sofaexpo.com. ✪

Exporter aux États-Unis : un guide pour réussir

Faire des affaires aux États-Unis peut se révéler difficile. Toutefois, ce marché, qui compte plus de 291 millions d'habitants et dont les échanges commerciaux avec le Canada dépassent 1,8 milliard de dollars par jour, vaut la peine d'être exploré. Il pourrait s'avérer la destination parfaite de vos premières exportations ou, si vous y exportez déjà, l'endroit le plus logique où chercher d'autres débouchés.

Afin de vous aider à profiter pleinement des débouchés qu'offre ce marché très concurrentiel, Équipe Canada inc a préparé un nouveau guide en ligne à l'intention des exportateurs intitulé *Exporter aux États-Unis. Guide des entreprises canadiennes*. On peut consulter ce guide complet à l'adresse suivante : www.exportsource.ca/etats-unis; il renferme de l'information à jour qui vous aidera à répondre aux questions sur tous

les aspects du processus d'exportation aux États-Unis, notamment :

- La recherche de marchés cibles — Dans quelle partie des États-Unis vos marchandises se vendraient-elles le mieux? Vos prix sont-ils concurrentiels?
- Le choix d'une stratégie pour entrer sur un marché — Devriez-vous ouvrir une succursale aux États-Unis ou plutôt recourir aux services d'un représentant de fabricant ou de commerce?
- La gestion des questions juridiques et réglementaires — Quelles sont les règles d'origine de l'ALENA? Devriez-vous vous procurer un brevet américain?
- Le financement à l'exportation — Où pouvez-vous obtenir une aide financière? Comment vérifier le crédit d'un acheteur américain?

- Les voyages d'affaires aux États-Unis — Quelles sont les classifications d'entrée de l'ALENA? Devez-vous déclarer les échantillons de produits aux douanes américaines?

- Les formalités douanières et la sécurité à la frontière — Comment satisfaire aux exigences des États-Unis en matière de sécurité à la frontière? Avez-vous besoin d'un courtier en douane américain?

Ces points ne sont qu'un exemple d'information qu'offre ce guide qui propose aussi des dizaines de liens vers des sites Web canadiens et américains renfermant une information récente et diversifiée sur l'exportation. Les exportateurs novices et chevronnés trouveront dans ce guide des renseignements, des conseils et des ressources pour réussir sur le marché américain. ✪

L'investissement étranger direct :

Un facteur de richesse

Entre les pays du monde, la concurrence s'intensifie pour attirer les investissements internationaux qui favorisent la croissance et permettent de financer les mutations économiques.

L'investissement étranger direct (IED) fait l'objet d'une concurrence féroce, et de plus en plus souvent, la réussite en la matière est déterminée par la capacité d'un pays à élaborer et à mettre en œuvre des politiques, des règlements et des normes créant un climat très propice aux affaires et aux investissements.

Un rôle de premier plan

L'économie canadienne a été, dans une large mesure, façonnée par l'IED qui a énormément contribué à sa prospérité. En 2002, la part du stock d'IED mondial qui revenait au Canada (3,1 %) surpassait sa part du PIB mondial (2,3 %). De fait, l'IED représentait 30,4 % du PIB du Canada, c'est-à-dire plus que dans tout autre pays du G7, mis à part le Royaume-Uni (40,8 %).

Des recherches récentes montrent que des entreprises contrôlées par des intérêts étrangers sont à l'origine d'environ 45 % des investissements annuels dans les usines et le matériel de fabrication, des investissements qui modernisent les biens d'équipement du Canada et qui améliorent la productivité grâce à l'implantation des technologies les plus avant-gardistes. Les investisseurs étrangers financent 34 % des dépenses en recherche-développement dans notre pays.

Investissements étrangers et échanges commerciaux internationaux vont de pair, or le Canada est l'un des pays commerçants les plus ouverts du monde. Les entreprises contrôlées par des intérêts étrangers s'occupent beaucoup plus de commerce que leurs homologues nationales, et leur ratio d'importations et d'exportations par rapport aux ventes est plus élevé que celui des entreprises nationales. Même si les sociétés contrôlées par des intérêts étrangers sont relativement peu nombreuses, on peut leur attribuer un peu plus de la moitié du total des

importations du Canada et un peu moins de la moitié du total de ses exportations.

Mais l'IED ne nous apporte pas que des capitaux : il décuple notre productivité, nous amène des machines et des procédés de production issus des technologies les plus avancées, nous procure un savoir-faire en marketing et en gestion et nous facilite l'accès à des marchés d'exportation via des réseaux de distribution établis. L'IED contribue à intensifier la concurrence à l'échelle nationale, facteur d'innovation considérable dans une économie du savoir. Il est capital que nous attirions et retenions au Canada davantage d'investissements étrangers directs afin de remplir les objectifs de la Stratégie d'innovation du Canada et de soutenir une croissance économique propre à engendrer la richesse nécessaire au financement de notre projet de société.



À titre de spécialiste de l'investissement au sein du gouvernement du Canada, le Bureau des partenaires pour l'investissement (BPI) de Commerce international Canada coordonne les activités gouvernementales ayant trait aux investissements. Dans le cadre de ce travail d'équipe, le BPI observe et essaie d'influencer l'opinion des investisseurs à propos du climat d'investissement au Canada, ainsi que celle de nos principaux concurrents au chapitre de l'investissement étranger direct.

La mondialisation incite les entreprises transnationales à faire des investissements stratégiques dans chacun des trois principaux marchés continentaux — l'Asie, l'Europe et l'Amérique du Nord. Étant donné la taille et la richesse de son marché, l'Amérique du Nord attire les investisseurs transnationaux. Cependant, vu sa position géographique, le Canada est à ce chapitre en concurrence directe avec les États-Unis. Aux yeux des investisseurs européens, asiatiques et américains



qui s'intéressent à l'Amérique du Nord, le Canada a toutefois trois atouts : la proximité, des coûts moins élevés et le fait qu'il est signataire de l'ALENA.

Les investisseurs, qu'ils soient étrangers ou nationaux, évaluent les destinations de leurs investissements selon les mêmes critères. L'accès à un marché dynamique et de grande envergure arrive en tête de liste. Les autres facteurs importants qui entrent en ligne de compte sont la présence d'une main-d'œuvre qualifiée et multilingue, des coûts compétitifs, des moyens de transports efficaces, la qualité de vie et la capacité de l'infrastructure de communication.

Dans les industries axées sur le savoir, certains autres critères revêtent également beaucoup d'importance, par exemple une réglementation progressiste concernant les droits de propriété intellectuelle, une infrastructure de recherche-développement bien implantée et des marchés financiers évolués. Les pouvoirs publics exercent un rôle actif quant à la mise en place des politiques, des programmes et des services assurant l'existence et la qualité des facteurs qui définissent la compétitivité du climat d'investissement d'un pays et son attrait relatif aux yeux des investisseurs.

Perspectives d'avenir

Au cours de la prochaine décennie, la mesure dans laquelle le Canada réussira à attirer et à retenir les investissements stratégiques qui lui permettront d'accroître sa productivité et de cibler ses industries sur des activités à plus grande valeur ajoutée déterminera sa capacité à se montrer compétitif sur la scène internationale et à créer de la richesse.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Marcel Gaumont, Bureau des partenaires pour l'investissement, Commerce international Canada, tél. : (613) 941-9268, courriel : gaumont.marcel@ic.gc.ca, site Web : www.investirauCanada.gc.ca. ✪