

~~LATEST ISSUE~~
~~DERNIER~~
~~NUMÉRO~~

Bienvenue en Corée!

Le Canada célèbre ses relations avec la Corée

Dans ce numéro

- 2 Succès à l'exportation
- 3 IFInet : votre source pour les débouchés d'affaires dans le monde en développement
- 4 La SCHL aide Icnene Inc.
- 5 Les industries du papier et de l'imprimerie
Forum canadien sur l'entreprise de la culture
- 6 Nouvelles/foires et missions commerciales

SÉOUL, CORÉE — les 20 et 21 octobre 2003 — L'année 2003 marque le 40^e anniversaire des relations diplomatiques entre la Corée et le Canada, et le 30^e anniversaire de l'ouverture de l'ambassade du Canada à Séoul. Pour marquer ces anniversaires, l'ambassade a lancé « Célébration 2003 », une série d'activités s'échelonnant sur toute



Pierre Pettigrew, ministre du Commerce international du Canada, participera à la « Célébration 2003 » des relations diplomatiques Canada-Corée.

l'année pour souligner les succès et les réalisations des relations entre les deux pays. L'ambassade du Canada à Séoul a réuni en un programme remarquable plusieurs grandes activités de promotion commerciale, et le ministre du Commerce international du Canada, Pierre Pettigrew, sera à Séoul pour y participer.

voir page 7 — Canada-Corée

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

OCT - 2 2003

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

Vol. 21, n° 16
1^{er} octobre 2003

Mission commerciale dans le domaine de la défense

VARSOVIE, BUDAPEST ET PRAGUE — du 3 au 11 novembre 2003 — Les ambassades du Canada à Varsovie, à Budapest et à Prague organisent conjointement une **mission des industries de la défense** visant à faire la promotion des compétences canadiennes dans ce secteur et à créer des débouchés en Europe centrale.

La modernisation des forces armées en Pologne, en Hongrie et en République tchèque supposera des investissements dans l'infrastructure de l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord, la mise à niveau de l'équipement militaire et l'établissement de

programmes d'achat de matériel. Par exemple, la Pologne projette de dépenser environ 5,5 milliards de dollars par année jusqu'en 2006 au titre des services et du matériel de défense, de la restructuration et des mises à niveau, tandis que la Hongrie prévoit dépenser 5,2 milliards de dollars à ce chapitre au cours des 10 prochaines années. De son côté, le ministère tchèque de la Défense, avec un budget de 2,6 milliards de dollars cette année, considère la modernisation de son matériel militaire comme une priorité absolue. La coopération avec les partenaires

voir page 4 — Mission

Supplément
LE COMMERCE CANADIEN EN REVUE
(voir l'encart)

Succès à l'exportation

Prix ontariens d'excellence en commerce international

Le commerce international est un monde compétitif. Pour ceux qui ont les ressources et le soutien nécessaires pour trouver des acheteurs, conclure des marchés et remplir leurs contrats, les marchés d'exportation peuvent être lucratifs. Le seul secteur mondial des marchés publics est évalué à 5,5 billions de dollars américains.

Depuis bientôt six ans, les **Prix ontariens d'excellence en commerce international** visent avant tout à rendre hommage aux accomplissements de petites et moyennes entreprises ontariennes

CanadExport

Rédactrice en chef : **Leslie Scanlon**
Rédactrice déléguée : **Yen Le**
Rédacteur : **Michael Mancini**
Mise en page : **Mauro Oteiza**
Tirage : **55 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**
Site Internet : **www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport**

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 est interdite.

CanadExport (BCS) est une publication bilingue en français et en anglais. Pour une version par courriel, consulter l'adresse Internet de CanadExport ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
ISSN 0823-3349

exportatrices, de chefs de file des affaires et d'étudiants en commerce international en Ontario. Depuis son instauration en 1998, le programme a reçu plus de 1 100 soumissions de candidatures de tous les coins de la province. Rempoter ce prix peut être une excellente façon d'accroître sa crédibilité auprès des clients et de montrer aux autres entreprises les avantages pouvant découler de l'expansion de ses activités sur les marchés mondiaux.

En Ontario, les exportations représentent plus de la moitié de l'économie de la province et maintiennent plus de 1,6 million d'emplois. Les Prix ontariens d'excellence en commerce international permettent au gouvernement de l'Ontario, par l'entremise d'Ontario Export Inc., et à ses partenaires, dont la CCC (Corporation Commerciale Canadienne), de mettre en évidence les entreprises, les partenariats et les particuliers qui réussissent à l'étranger. En tant qu'organisme de passation de contrats d'exportation du Canada, la CCC est une fois de plus un fier commanditaire du Prix de l'innovation.

Des prix sont décernés dans les catégories suivantes : innovation, expansion des marchés (produits et services), établissement de partenariats, leadership et réalisations d'étudiants. Pour obtenir une description complète des catégories de prix, consulter le site Web des Prix ontariens d'excellence en commerce international à l'adresse suivante : **www.ontarioexportsinc.com**.

Critères d'admissibilité

Pour être admissibles dans les catégories Innovation, Expansion des marchés et Établissement de partenariats, les petites et moyennes entreprises à but lucratif privées ontariennes doivent remplir tous les critères suivants :

- avoir un chiffre d'affaires annuel inférieur à 100 millions de dollars;

- avoir un maximum de 200 employés;
- être en affaires en Ontario depuis au moins trois exercices financiers;
- exporter actuellement vers un ou plus d'un pays;
- avoir des ventes à l'exportation qui représentent au moins 15 % des ventes totales.

La catégorie Réalisations d'étudiants est ouverte aux étudiants qui :

- vivent en Ontario;
- ont moins de 30 ans (c'est-à-dire qui sont nés en 1974 ou après);
- suivent au moins neuf heures de cours par semaine dans un programme de commerce international ou dans

d'autres programmes d'une université ou d'un collège de la province, ou qui ont participé à un programme travail-études pendant au moins un trimestre en 2003.



Forum de l'exportation et cérémonies de remise des Prix ontariens d'excellence en commerce international 2003

Les prix sont présentés au niveau régional à Kitchener, Belleville, Brampton et Sault Ste. Marie, tandis que les lauréats provinciaux seront annoncés à la cérémonie de Toronto en **mai 2004**. Voici les dates et les endroits où se tiendront le Forum de l'exportation et les cérémonies de remise des prix régionaux :

- Région du Sud-Ouest : **25 mars 2004**, Hôtel Four Points Sheraton, Kitchener
- Région de l'Est : **1^{er} avril 2004**, Ramada Inn Belleville, Belleville
- Région du Centre : **6 avril 2004**, Pearson Convention Centre, Brampton
- Région du Nord : **15 avril 2004**, Algoma's Water Tower Inn, Sault Ste. Marie
- Cérémonie provinciale : **11 mai 2004**, Westin Harbour Castle Conference Centre, Metro Ballroom, Toronto

Les formulaires de présentation des candidatures se trouvent dans le site Web suivant : **www.ontarioexportsinc.com**.

N'hésitez pas, sinon il sera trop tard; **la date limite de présentation des candidatures est le 3 novembre 2003.**



Information sur le financement international

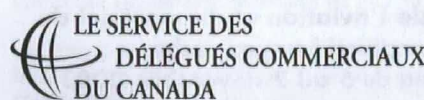
Vous êtes intéressé à offrir vos biens et services aux :
Banques multilatérales de développement?
Agences bilatérales de développement?
Organismes des Nations Unies?
Organisations internationales et non gouvernementales?

Vous cherchez comment financer votre projet dans un pays en développement ou en transition?

Ne cherchez plus!

Le marché des affaires dans le monde en développement, qui s'élève à 130 milliards de dollars, offre de nombreux débouchés en matière d'exportation et d'investissement aux entreprises canadiennes.

IFInet peut vous fournir toute l'information requise pour pénétrer quelques-uns des marchés les plus exigeants mais également les plus prometteurs du monde.



Votre source pour les débouchés d'affaires dans les marchés en développement

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international / Service des délégués commerciaux
 Department of Foreign Affairs and International Trade / Trade Commissioner Service

La Banque mondiale

WASHINGTON

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international / Service des délégués commerciaux
 Department of Foreign Affairs and International Trade / Trade Commissioner Service

Japan Bank for International Cooperation

JAPON

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international / Service des délégués commerciaux
 Department of Foreign Affairs and International Trade / Trade Commissioner Service

CDC Capital Partners

ROYAUME-UNI

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international / Service des délégués commerciaux
 Department of Foreign Affairs and International Trade / Trade Commissioner Service

La Société financière internationale (SFI)

WASHINGTON

La Société financière internationale (SFI) est un membre du Groupe de la Banque mondiale. La SFI est la principale source multilatérale de prêts et de financement par capitaux propres de projets du secteur privé dans les pays en développement. La SFI vise essentiellement à promouvoir le développement économique en encourageant la croissance des entreprises productives et des marchés financiers dans les pays membres.

Admissibilité : pour être admissible au financement par la SFI, le projet doit habituellement se trouver dans le pays en développement membre (voir la liste des pays membres à l'adresse : <http://www.ifc.org/about/members/members.html>). Des exceptions sont faites dans le cas des projets relatifs à la technologie de l'information ou à d'autres secteurs, et des projets peuvent se trouver dans un pays industrialisé membre, à condition que les avantages des projets soient avant tout retirés par les pays en développement membres.

Les projets doivent prioritairement relever du secteur privé, être viables du point de vue technique et offrir de bonnes perspectives sur le plan de la rentabilité. Les projets doivent profiter à l'économie locale et se conformer aux normes environnementales et sociales de la SFI à l'adresse : <http://www.ifc.org/enviro/EnvSocIndex.htm#policies>.

Types de projets financés : la SFI finance des projets dans toutes les industries et secteurs, dont la fabrication, l'infrastructure, le tourisme, la santé et l'éducation et les services financiers.

Mécanisme des opportunités environnementales : ce mécanisme spécial permet d'offrir un financement catalytique pour les projets destinés à produire des biens et des services qui réduisent la pollution ou qui sont susceptibles d'améliorer l'utilisation de ressources peu abondantes comme l'eau et l'énergie (voir : <http://www.ifc.org/enviro/EPG/EnvOpportunitiesFacility/EnvOpportunitiesFacility.htm>).

Financement du SFI par secteur (en millions \$US)

	2001	Part
Services financiers	\$1,797.0	33.6%
Transport et services publics	\$1,207.0	22.5%
Technologies informatiques	\$739.0	13.8%
Produits industriels et de consommation	\$479.0	8.9%
Autres	\$1,135.0	21.2%
Total	\$5,357.0	

Financement du SFI par région (en millions \$US)

	2002	Moyenne annuelle (98-02)	Part moyenne annuelle
Amérique latine et Caraïbes	\$2,829.9	\$2,192.0	39.2%
Europe et l'Asie centrale	\$1,364.7	\$1,287.2	23.0%
Asie de l'est et du Pacifique	\$601.2	\$757.5	13.5%
Afrique subsaharienne	\$425.9	\$476.6	8.5%
Moyen-Orient et Afrique du nord	\$192.0	\$460.6	8.2%
L'Asie du sud	\$345.9	\$379.8	6.8%

* Les données n'étaient pas disponibles pour l'année 2000.

Titres de créance : la SFI assume des titres de créance à long terme (8 à 15 ans) de l'ordre de 5 à 15 p. 100 dans les sociétés privées et dans les fonds d'investissement des pays en développement membres.

La SFI offre aussi toute une gamme de produits de quasi-capital (dettes et titres de créance), des prêts consortiaux auprès des banques commerciales, des devises, des taux d'intérêt et autres produits de gestion du risque, ainsi que des garanties de crédit partielles.

Comment faire une demande de financement : il n'existe aucune formule standard pour les demandes de financement auprès de la SFI. Une société ou un entrepreneur, étranger ou national, qui envisage de lancer une nouvelle entreprise ou d'élargir une entreprise existante peut s'adresser directement à la SFI (voir : <http://www.ifc.org/proserv/apply/application/application.html>).

La Société est organisée par groupes de secteurs industriels (voir : <http://www.ifc.org/about/contacts/sectors/sectors.html>) et par régions (voir : <http://www.ifc.org/about/contacts/world/world.html>). La SFI a aussi un réseau de bureaux locaux à l'étranger (voir : <http://www.ifc.org/about/contacts/world/world.html>).

Les investisseurs qui désirent obtenir un financement de la part de la SFI doivent fournir toute une série de renseignements, à savoir : description du projet, renseignements d'ordre financier, structure de l'entreprise, perspectives de marché, faisabilité technique et environnementale, besoins sur le plan de l'investissement et de financement, échéancier prévu et preuve que le projet correspond à la stratégie économique du pays hôte (voir : <http://www.ifc.org/proserv/apply/proposal/proposal.html>).

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :
Le bureau de liaison avec les institutions Financières Internationales à Washington :
Tél : (202) 602-7788 Courriel : IFIWashington@dfait-maeci.gc.ca Site web : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/ifwashington/menu-fr.asp>

www.infoexport.gc.ca/ifinet

www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport 3

2 CanadExport 1^{er} octobre 2003

La SCHL aide Icynene Inc. à croître aux États-Unis

Icynene Inc., fabricant ontarien d'un système d'isolation à base de mousse de polyisocyanurate, a célébré la grande ouverture de sa nouvelle usine à Mississauga le 21 juin 2003. « Cette nouvelle usine quadruplera notre capacité de production par rapport à son niveau actuel et nous permettra d'accroître nos livraisons à l'exportation parce qu'elle est la seule qui peut utiliser notre formule brevetée », de dire Alan Rankin, président-directeur général d'Icynene.

L'entreprise, qui exporte actuellement vers les États-Unis, le Japon et la Corée, est un des plus importants et des plus novateurs exportateurs de matériaux de construction du Canada. Elle est aussi en train de développer de nouveaux marchés au Mexique et en Chine. Icynene a actuellement un réseau de concessionnaires dans 46 États américains et continue d'accroître sa présence. Son produit est conforme au programme Energy Star et est le seul matériau d'isolation certifié Envirosesic qui soit également conforme aux codes du bâtiment uniformes BOCA, SBCCI, NES, CCMC et ICBO.

Le système d'isolation Icynene est vaporisé sous forme liquide et se dilate pour occuper 100 fois son volume initial en quelques secondes de manière à créer un isolant et un pare-air de qualité supérieure, sans gaz destructeurs de l'ozone (gaz HFA ou gaz HCFC) et sans formaldéhyde. Il est très durable et très résistant à l'humidité et à la moisissure et réduit les fuites d'air, ce qui permet des économies d'énergie pouvant aller jusqu'à 50 %.

Ce système a été utilisé dans divers projets de maisons écologiques aux quatre coins des États-Unis et a été choisi pour les « maisons écologiques » recommandées par l'American Lung Association qui ont été construites en Floride, au Michigan, dans l'État de Washington, en Oregon, dans l'Iowa et au Minnesota. Icynene a aussi été l'isolant choisi pour l'Orlando House, un projet de construction de bâtiments écologiques progressiste basé en Floride qui mettait en évidence les

constructions et les produits du bâtiment éco-nergétiques et écologiques les plus récents. Icynene obtient aussi de l'aide de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) pour étendre ses activités au sud de la frontière. SCHL International collabore actuellement avec Icynene à la tenue d'un séminaire sur les



Alan Rankin, président-directeur général d'Icynene, avec Hazel McCallion, maire de Mississauga, à l'ouverture de la nouvelle usine d'Icynene.

technologies du bâtiment au Canada intitulé « Control of Condensation and Mold in Buildings ». Le séminaire porte sur les technologies canadiennes novatrices qui influent sur le rendement des bâtiments en améliorant l'efficacité énergétique et la

qualité de l'air intérieur. Les architectes américains qui assistent au séminaire obtiennent un crédit scolaire par l'entremise de l'American Institute of Architects.

Il ne s'agit là que d'une des nombreuses initiatives par lesquelles SCHL International aide à soutenir et à promouvoir l'exportation de produits du bâtiment canadiens sur les marchés américains. SCHL International aide les exportateurs canadiens de produits du bâtiment par le biais de missions commerciales, d'activités de jumelage, de rapports sur des marchés donnés, de visites de délégations étrangères et de séminaires sur les circuits de distribution ainsi que sur les codes et les normes du bâtiment.

Pour plus de renseignements sur le système d'isolation Icynene, consulter le site www.icynene.com ou envoyer un courriel à : inquiry@icynene.com.

Pour plus de renseignements sur les programmes de SCHL International à l'intention des exportateurs, communiquer avec Paulina Barnes, conseillère en commerce, SCHL International, tél. : (416) 218-3331, courriel : pbarnes@cmhc.ca ou visiter le site www.cmhc.ca.

Au calendrier É.-U.

Pour des renseignements à propos des missions commerciales aux États-Unis et des colloques sur le marché américain, consulter le Calendrier d'exportation É.-U. à www.dfait-maeci.gc.ca/can-am/export.

Mission en Europe centrale

— suite de la page 1

locaux établis dans ces pays candidats à l'accession à l'Union européenne (UE) pourrait ouvrir des portes aux entreprises canadiennes de la défense désireuses d'exploiter les possibilités qui se présentent en Europe de l'Est et dans le marché plus vaste de l'UE.

Les entreprises qui participent à la mission rencontreront les principaux décideurs au sein du gouvernement et de l'armée et établiront des réseaux avec des partenaires locaux éventuels. Les entreprises canadiennes de la défense pourraient aussi vouloir profiter de l'occasion pour exposer au **Salon de l'aviation et du matériel de défense de l'Europe centrale C+D** (www.cplusd.hungexpo.hu/nyito_kiall_eng.php) qui aura lieu à Budapest du 5 au 7 novembre 2003.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Mona Ip, ambassade du Canada à Varsovie, courriel : mona.ip@dfait-maeci.gc.ca, Krisztina Molnár, ambassade du Canada à Budapest, courriel : krisztina.molnar@dfait-maeci.gc.ca ou Martina Taxova, ambassade du Canada à Prague, courriel : martina.taxova@dfait-maeci.gc.ca.

Le commerce canadien en revue

Rapport trimestriel sur la performance commerciale du Canada
Deuxième trimestre 2003

Le présent examen trimestriel rend compte de la croissance économique du Canada au second trimestre de 2003 et met en évidence notre rendement en matière de commerce et d'investissement dans des secteurs et des marchés clés.

L'économie canadienne se contracte au second trimestre

Les répercussions du SRAS, la maladie de la vache folle (l'encéphalopathie spongiforme bovine, l'ESB) et l'appréciation du dollar ont eu des effets sur l'économie au deuxième trimestre de 2003, l'activité économique canadienne s'étant contractée pour la première fois en six trimestres. Le produit intérieur brut (PIB) réel a enregistré un recul de 0,3 % (annualisé)¹. Une grande partie de la faiblesse s'est produite en avril, au sommet de l'éclatement du SRAS. L'économie a affiché de modestes avancées en mai et en juin.

L'économie canadienne avait progressé plus rapidement que l'économie américaine au cours des deux trimestres précédents. Pour le présent trimestre, par contre, les estimations préliminaires indiquent que le PIB des États-Unis s'est accru de 3,1 %.

Un ralentissement de l'investissement dans les stocks a entravé l'économie canadienne pendant la période allant d'avril à juin, les grossistes et les détaillants accroissant leurs stocks à un rythme plus lent. Plus de la moitié de ce ralentissement était attribuable aux stocks de véhicules automobiles. D'autre part, les dépenses des consommateurs et l'investissement des entreprises ont continué de soutenir l'économie, bien que plus lentement qu'au trimestre précédent. Les dépenses consacrées aux services ont représenté les trois quarts de cette augmentation des dépenses de consommation, tandis qu'une forte demande de logements et d'activités de rénovation a impulsé l'investissement des entreprises.

Le secteur de l'exportation a subi une série de coups (baisse des cours de l'énergie, mollesse de la demande dans le secteur de l'automobile et ceux d'autres équipements de transport, l'ESB et les conséquences de l'appréciation du dollar) et il a connu un recul marqué, chutant de 17,9 % en dollars courants, comparativement à une légère augmentation au trimestre précédent. Les importations de biens et de services ont enregistré une baisse comparable, diminuant de 16,7 % pendant le trimestre.

La balance des comptes courants s'est également aggravée au deuxième trimestre, en grande partie par suite de la détérioration de la balance commerciale.

¹ Pour rendre les données trimestrielles comparables aux données annuelles, les chiffres sur le commerce des biens et des services pour un trimestre sont corrigés en fonction des données saisonnières, puis multipliés par quatre pour obtenir le taux annuel désaisonnalisé. Tous les chiffres, sauf ceux portant sur les investissements, sont exprimés selon le taux annuel désaisonnalisé, à moins d'indication contraire.

Tableau 1 : Indicateurs économiques et commerciaux du Canada

Taux annuels de variation en pourcentage	
Deuxième trimestre de 2003 par rapport au deuxième trimestre de 2002	
PIB réel (annualisé)	-0,3
Emploi (augmentation du trimestre, niveau)	17 000
Taux de chômage (moyenne du trimestre)	7,7
Indice des prix à la consommation (deuxième trimestre de 2003 par rapport au second trimestre de 2002)	
Ensemble des postes	2,8
De base (excluant les aliments et l'énergie)	2,2
Dollar canadien en fonds américains (moyenne du trimestre, niveau)	0,7158
Exportations de biens et de services (annualisées, dollars courants)	-17,9
Exportations de biens et de services (annualisées, dollars courants)	-16,7

Source : Statistique Canada

La création d'emplois s'est poursuivie et on a observé une augmentation nette de quelque 17 000 emplois pendant le trimestre. Les gains sont venus des postes à temps partiel, les emplois à temps plein fléchissant de 3 500. En dépit des avancées globales sur le plan de l'emploi, le taux moyen de chômage a fait un bond, s'établissant à 7,7 %, comparativement à celui de 7,4 % observé au premier trimestre.

L'inflation a dégringolé, tombant à 2,8 %, alors que le taux s'établissait à 4,5 % au trimestre précédent. De même, l'inflation de base a reculé au deuxième trimestre, passant de 3,1 % à 2,2 %.

Le dollar canadien s'est apprécié de 8,0 % par rapport au dollar américain au deuxième trimestre, marquant la plus importante évolution du taux de change en un trimestre depuis plus d'un demi-siècle. La valeur moyenne du huard pendant le trimestre a été de 71,58 \$US.

Préparé par la Direction de l'analyse commerciale et économique (EET)



Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade

Canada

Faits saillants du commerce et de l'investissement

Les exportations de biens tombent à leur plus bas niveau depuis la fin de 2001

Les exportations de biens et de services canadiens ont reculé de 17,9 % au deuxième trimestre (figure 1). Les exportations de marchandises sont tombées à leur plus bas niveau depuis le quatrième trimestre de 2001. Leur glissement de 18,3 % s'est accompagnée d'une diminution de 15,1 % des exportations de services. Les importations de biens et de services se sont repliées de 16,7 %, traduisant une baisse de 17,6 % des importations de produits de base et un recul de 12,2 % des importations de services. Touchées par la baisse des cours de l'énergie, les exportations d'énergie ont chuté de plus de 50 % comparativement au trimestre précédent, période pendant laquelle les cours de l'énergie étaient en hausse (figure 2). Les exportations de produits agricoles, entravées par la découverte de l'ESB chez un seul animal, ont diminué de 23,1 %. Les exportations de pièces automobiles se situaient à leur plus bas niveau depuis le premier trimestre de 2001, tandis que les exportations de produits forestiers sont tombées à leur plus bas niveau en plus de 10 ans.

La réduction des importations d'aéronefs et de pièces, ainsi que de celles de produits automobiles, a été le principal facteur contribuant au recul des importations de marchandises. Les exportations de marchandises vers les États-Unis ont fléchi de 18,5 %, soit 17,5 milliards de dollars, au cours du trimestre. Tous les grands marchés, à l'exception des « autres pays de l'OCDE » (autres que les États-Unis, l'UE et le Japon), ont connu une baisse des exportations de biens. Les importations de marchandises en provenance des États-Unis ont également connu une baisse prononcée, soit de 19,5 % ou de 13,3 milliards de dollars. Les importations de produits de base de tous les autres grands marchés — à l'exception du Japon — ont diminué.

Les exportations de biens reculant plus rapidement que les importations, la balance du commerce des marchandises s'est rétrécie de 3,9 milliards \$ pendant le trimestre, s'établissant à 59,2 milliards \$. Un recul de 4,2 milliards \$ de la balance du commerce de marchandises avec les États-Unis et une réduction de 1,2 milliard \$ de la balance avec le Japon n'ont été que partiellement contrebalancés par des améliorations de la balance du commerce de biens avec l'UE et les autres pays de l'OCDE.

Tant les exportations que les importations de services reculent

Les exportations de services ont diminué de 15,1 % au deuxième trimestre, principalement en raison de baisses des voyages (réduction de 46,8 %, soit de 2,3 milliards \$). Un certain nombre de facteurs ont contribué à la réduction des voyages et des dépenses qui leur sont consacrées, dont la guerre en Irak et les inquiétudes au sujet du SRAS (Figure 3). Les exportations de services de transport se sont également inscrites en baisse — de 24,0 %, soit 696 millions \$ — par suite d'une baisse du niveau des échanges commerciaux. Les reculs ont été limités par une augmentation des exportations de services commerciaux (en hausse de 9,6 %, c'est-à-dire 684 millions \$).

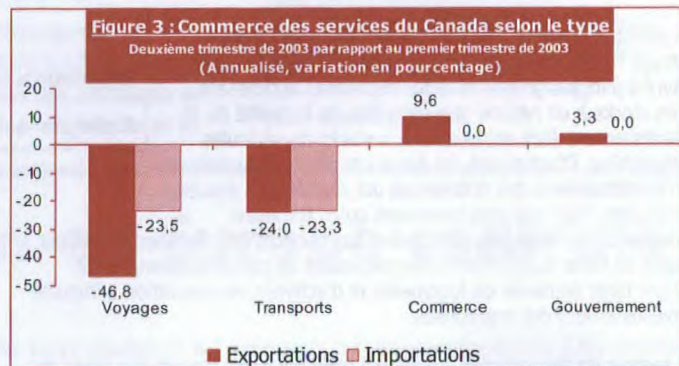
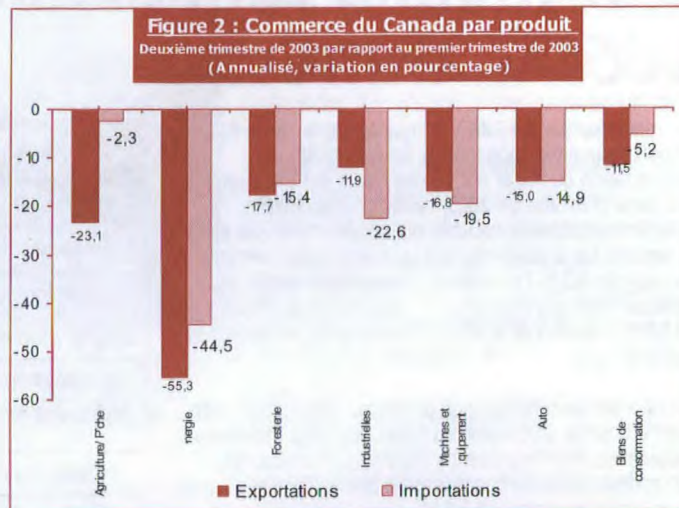
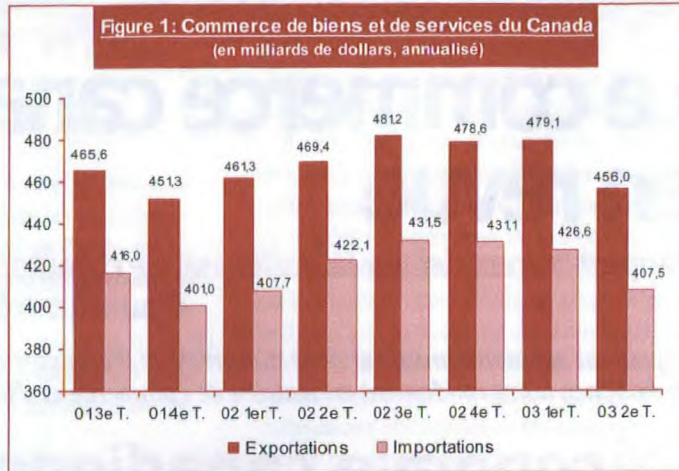
Les importations de services ont également reculé au deuxième trimestre. Mais, s'établissant à 12,2 %, le repli des importations de services a été quelque peu lent que le taux de diminution des exportations de services. À l'instar des exportations de services, les baisses des importations de services se sont concentrées dans les services de voyage (en diminution de 23,5 %, soit 1,2 milliard \$) et les services de transport (en baisse de 23,3 %, c'est-à-dire de 928 millions de dollars), tandis que les importations de services commerciaux et gouvernementaux sont demeurées à des niveaux comparables à ceux du trimestre précédent.

Étant donné que les exportations de services ont diminué à un rythme un peu plus rapide que celui des importations de services, la balance du commerce des services s'est accrue légèrement, atteignant 10,7 milliards \$ au deuxième trimestre, comparativement à 10,6 milliards \$ au trimestre précédent.

Les flux d'investissement de l'étranger dépassent les flux d'investissement à l'étranger

L'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) s'est élevé à 2,8 milliards \$ au deuxième trimestre de 2003 — en baisse par rapport aux 8,7 milliards \$ enregistrés au deuxième trimestre de 2002. Tous les secteurs ont connu une baisse de l'IDCE, à l'exception d'une modeste augmentation dans le cas du secteur des services et de la vente au détail. Les reculs ont été particulièrement prononcés dans les secteurs de l'énergie et des finances et de l'assurance. Sur le plan régional, les diminutions se sont concentrées dans l'UE (baisse de 5,0 milliards \$) et dans des pays non membres de l'OCDE (baisse de 0,7 milliard \$). L'IDCE vers les États-Unis n'a connu qu'un fléchissement négligeable.

L'investissement étranger direct (IED) au Canada s'est élevé à 5,1 milliards \$ au deuxième trimestre de 2003 — en baisse par rapport à 7,3 milliards \$ au même trimestre un an plus tôt. La plus grande partie de la diminution des flux d'IED s'est



Source : Statistique Canada

produite dans les secteurs de l'énergie (baisse de 1,4 milliard \$) et des services et de la vente au détail (baisse de 1,0 milliard \$), tandis que le secteur des machines et du transport a enregistré une progression de 0,8 milliard \$.

Les réductions ont découlé principalement de reculs de l'IED en provenance de l'UE (en baisse de 1,4 milliard \$), des États-Unis (en baisse de 0,4 milliard \$) et du Japon (en baisse de 0,3 milliard \$). Dans l'ensemble, les flux d'investissement de l'étranger ont dépassé les flux d'investissement à l'étranger de 2,3 milliards au deuxième trimestre, ce qui marque un renversement de la situation au même trimestre de l'année précédente, alors que l'IDCE dépassait l'IED de 1,4 milliard \$.

Le Canada réduit ses réserves officielles de change

Le Canada a réduit ses réserves officielles d'éléments d'actif au second trimestre de 2003 de 0,2 milliard \$, comparativement à une augmentation de 1,5 milliard \$ au même trimestre en 2002.

Fluctuations économiques dans les régions des États-Unis entre 1989 et 2001

Le Canada partage avec les États-Unis la proximité géographique, un système de production largement intégré et un accord global de libre-échange. Ces facteurs, conjugués à une vigoureuse demande américaine d'exportations canadiennes, ont œuvré en faveur d'un accroissement relatif des ventes par le Canada de sa production aux États-Unis. Toutefois, la demande américaine de produits canadiens diffère d'une région à l'autre et elle a évolué avec le temps. Par exemple, un article de fond paru dans le magazine *Review* (troisième trimestre, 2002) a montré que des parts croissantes d'exportations canadiennes se dirigeaient vers l'Ouest et le Sud des États-Unis,

au détriment des exportations vers le Nord-Est et le Midwest. Les disparités entre États et régions sur le plan de la croissance économique et de la prospérité pourraient constituer un des facteurs expliquant ces évolutions des courants commerciaux.

Le présent compte rendu analyse les fluctuations économiques observées dans les régions des États-Unis entre 1989 et 2001, la dernière année pour laquelle des données sur le produit brut des États (PBE) sont disponibles¹. Le tableau 1 donne un aperçu des taux annuels moyens de croissance du PBE, classés par sous-régions et régions. Pour les États-Unis dans leur ensemble, le PIB a progressé à un taux annuel moyen de 3,0 % pendant cette période.

Les données présentées au tableau 1 révèlent des écarts considérables des taux de croissance au cours de la dernière décennie, approximativement, même au niveau sous-régional. Par exemple, l'État qui a présenté le taux de croissance de plus élevé (6,0 %) de 1989 à 2001 a été le Nevada, dans la sous-région de l'Extrême-Ouest. L'Alaska, dans la même sous-région, a connu le plus faible taux de croissance. Le PBE de l'Alaska s'est dans les faits, contracté d'une moyenne de 1,1 % pendant la période.

Si nous retenons une norme de ± 2 points de pourcentage

d'écart avec le taux moyen national de croissance pour désigner les États qui performant bien ou mal, figureraient dans la catégorie des États qui performant bien le Nevada, l'Orégon, l'Arizona, l'Idaho, le Nouveau-Mexique, le Colorado et l'Utah, alors que le groupe des États performant mal serait limité au district de Columbia, à Hawaï et, bien évidemment, à l'Alaska.

Dans le reste de ce compte rendu spécial, nous nous concentrerons sur les niveaux régionaux et sous-régionaux pour compléter les constatations publiés dans l'article du magazine *Review* mentionné plus haut.

Taux annuel moyen de croissance par région

Parmi les quatre régions américaines principales, ou macro-régions, le produit régional réel des États² a été dirigé par le Sud et l'Ouest, qui, avec un taux de 3,6 % et de 3,4 % respectivement, ont enregistré des taux de croissance dépassant la moyenne nationale (tableau 1). D'un autre côté, les taux du Midwest (2,8 %) et du Nord-Est (2,3 %) ont été inférieurs à la moyenne nationale.

Tableau 1 : Croissance annuelle moyenne du produit brut réel des États (indice-chaîne, 1996=100), 1989-2001

	Croissance annuelle moyenne 1989-2001	Écart par rapport à la moyenne nationale		Croissance annuelle moyenne 1989-2001	Écart par rapport à la moyenne nationale
ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE	3,0 %	n.d.	RÉGION DU SUD	3,6 %	0,6 %
RÉGION DU NORD-EST	2,3 %	-0,7 %	<i>Sous-région du Sud-Est</i>	3,2 %	0,2 %
<i>Sous-région de la Nouvelle-Angleterre</i>	2,5 %	-0,5 %	Alabama (AL)	2,6 %	-0,4 %
Connecticut (CT)	2,2 %	-0,8 %	Arkansas (AR)	3,2 %	0,2 %
Maine (ME)	1,6 %	-1,4 %	Floride (FL)	3,4 %	0,4 %
Massachusetts (MA)	2,7 %	-0,3 %	Géorgie (GA)	4,4 %	1,4 %
New-Hampshire (NH)	3,9 %	0,9 %	Kentucky (KY)	3,0 %	0,0 %
Rhode Island (RI)	2,2 %	-0,8 %	Louisiane (LA)	1,5 %	-1,5 %
Vermont (VT)	2,5 %	-0,5 %	Mississippi (MS)	2,7 %	-0,3 %
<i>Sous-région du Mideast</i>	2,2 %	-0,8 %	Caroline du Nord (NC)	3,5 %	0,5 %
Delaware (DE)	3,2 %	0,2 %	Caroline du Sud (SC)	3,1 %	0,1 %
District de Columbia (DC)	0,9 %	-2,1 %	Tennessee (TN)	3,5 %	0,5 %
Maryland (MD)	2,1 %	-0,9 %	Virginie (VA)	2,8 %	-0,2 %
New-Jersey (NJ)	2,3 %	-0,7 %	Virginie de l'Ouest (WV)	1,8 %	-1,2 %
New-York (NY)	2,2 %	-0,8 %	<i>Sous-région du Sud-Ouest</i>	4,3 %	1,3 %
Pennsylvanie (PA)	2,2 %	-0,8 %	Arizona (AZ)	5,8 %	2,8 %
RÉGION DU MIDWEST	2,8 %	-0,2 %	Nouveau-Mexique (NM)	5,5 %	2,5 %
<i>Sous-région des Grands Lacs</i>	2,7 %	-0,3 %	Oklahoma (OK)	2,3 %	-0,7 %
Illinois (IL)	2,9 %	-0,1 %	Texas (TX)	4,2 %	1,2 %
Indiana (IN)	2,9 %	-0,1 %	RÉGION DE L'OUEST	3,4 %	0,4 %
Michigan (MI)	2,2 %	-0,8 %	<i>Sous-région des montagnes Rocheuses</i>	5,0 %	2,0 %
Ohio (OH)	2,4 %	-0,6 %	Colorado (CO)	5,4 %	2,4 %
Wisconsin (WI)	3,3 %	0,3 %	Idaho (ID)	5,5 %	2,5 %
<i>Sous-région des Plaines</i>	3,0 %	0,0 %	Montana (MT)	2,6 %	-0,4 %
Iowa (IA)	2,9 %	-0,1 %	Utah (UT)	5,3 %	2,3 %
Kansas (KS)	2,7 %	-0,3 %	Wyoming (WY)	2,5 %	-0,5 %
Minnesota (MN)	3,5 %	0,5 %	<i>Sous-région de l'Extrême-Ouest</i>	3,1 %	0,1 %
Missouri (MO)	2,5 %	-0,5 %	Alaska (AK)	-1,1 %	-4,1 %
Nebraska (NE)	3,1 %	0,1 %	Californie (CA)	2,9 %	-0,1 %
Dakota du Nord (ND)	2,8 %	-0,2 %	Hawaï (HI)	0,8 %	-2,2 %
Dakota du Sud (SD)	4,0 %	1,0 %	Nevada (NV)	6,0 %	3,0 %
			Orégon (OR)	5,8 %	2,8 %
			Washington (WA)	3,9 %	0,9 %

Source : Produit brut réel des États (PBRE), Bureau of Economic Analysis, Secrétariat au Commerce des États-Unis, mai 2003

1 Toutes les données proviennent du U.S. Bureau of Economic Analysis et renvoient au PBE réel (c.-à-d., le PBE nominal dégonflé d'un indice-chaîne des prix, l'année 1996 étant égale à 100). Le produit brut des États est similaire au concept de produit intérieur brut des États sur le plan des revenus, sauf qu'il n'intègre pas le revenu et la rémunération versés au personnel militaire et gouvernemental cantonné à l'extérieur du pays.

2 La somme de chacun des produits bruts réels des États.

Dans le Sud, la croissance a été la plus forte dans la sous-région du Sud-Ouest, qui comprend l'Arizona et le Nouveau-Mexique. La sous-région du Sud-Est a également connu une croissance supérieure à la moyenne nationale.

Avec un taux de 5,0 %, la sous-région des montagnes Rocheuses a enregistré la croissance la plus forte parmi toutes les sous-régions pendant la période de 1989 à 2001. Cette sous-région comprend les États de l'Idaho, du Colorado et de l'Utah, qui connaissent la croissance la plus rapide. La sous-région de l'Extrême-Ouest comprend l'autre moitié de l'Ouest des États-Unis. Cette sous-région comprend les États les plus divers sur le plan de la croissance du PBE, car elle englobe l'Alaska (en contraction, en fait) et Hawaï (sous la moyenne nationale), ainsi que le Nevada (qui croît le plus rapidement) et l'Orégon (à égalité au deuxième rang pour ce qui est de la rapidité de la croissance du PBE). Cette sous-région est parvenue à maintenir un taux de croissance de 3,1 % pendant la période faisant l'objet de l'examen.

La sous-région des Grands Lacs et celle des Plaines composent le Midwest des États-Unis. La sous-région des Plaines a connu une croissance égale à la moyenne nationale, menée par le Dakota du Sud et par le Minnesota. La croissance de la sous-région des Grands Lacs a été inférieure à la moyenne nationale, seul le Wisconsin affichant une croissance supérieure à 3,0 %.

Le Nord-Est a connu la croissance la plus lente parmi les quatre macro-régions, sa moyenne se situant à 2,3 % de 1989 à 2001. La croissance moyenne à la fois de la sous-région de la Nouvelle-Angleterre et de la sous-région du Mideast a été inférieure à la moyenne nationale, leurs taux respectifs étant de 2,5 % et de 2,2 %. Une croissance plus faible a été généralisée parmi les États de cette région, car seuls le New-Hampshire (3,9 %) et le Delaware (3,2 %) ont pu connaître une expansion dépassant la moyenne nationale.

Analyse de l'évolution des parts de la croissance régionale

Nous avons fait appel à l'analyse de l'évolution des parts pour examiner les causes des changements économiques entre les régions pendant la période de 1989 à 2001. Cette méthodologie fournit une description des changements économiques entre les régions qui sont attribuables à la croissance de l'économie régionale, à la composition industrielle de la région et à la compétitivité des secteurs d'activité locaux. Les résultats sont présentés au tableau 2.

L'élément « part nationale » mesure les changements économiques entre les régions qui se seraient produits si la région avait crû au même rythme que l'économie nationale. On part de l'hypothèse que si le pays dans son ensemble connaît une croissance, celle-ci aura une influence positive sur la région locale (la marée soulève tous les bateaux). L'élément

« composition industrielle » mesure la part des changements économiques entre les régions que l'on peut attribuer à la composition industrielle des régions et elle traduit donc la mesure dans laquelle la région se spécialise dans des secteurs d'activité qui connaissent une croissance rapide ou lente à l'échelle nationale. En d'autres termes, si une région comprend une part relativement importante de secteurs d'activité qui connaissent une croissance rapide sur le plan national, elle enregistrera un effet positif de la composition industrielle.

Enfin, le troisième élément mesure le changement survenu dans un secteur d'activité donné de la région en raison de l'écart entre le taux de croissance régionale du secteur d'activité (ou taux de recul) et le taux de croissance nationale de ce secteur d'activité. En général, certaines régions et certains secteurs d'activité connaissent une croissance plus rapide que d'autres, même en période de prospérité globale. On attribue habituellement cela à un avantage comparatif sur le plan local. Ainsi, l'élément de la part des régions indique la croissance ou le recul de secteurs d'activité en raison de la position concurrentielle de la région dans tout secteur d'activité donné.

Une comparaison de la part nationale des régions place toutes les régions et sous-régions sur un pied d'égalité. Les différences de fond entre les régions se trouvent donc dans les deux autres éléments. Les compositions industrielles des sous-régions de la Nouvelle-Angleterre et des Grands Lacs affichent des résultats très positifs, ce qui indique que leur composition industrielle privilégie des secteurs d'activité qui connaissent une croissance particulièrement rapide. Cette observation demeure également vraie (mais elle est moins prononcée) dans le cas des sous-régions des Plaines, du Mideast et de l'Extrême-Ouest. Dans l'ensemble, à l'exception du Sud des États-Unis, les compositions industrielles des régions du Midwest, du Nord-Est et de l'Ouest ont fait une contribution positive à la croissance du produit réel des États pendant la période de 1989 à 2001.

D'autre part, l'élément compétitif ou régional des régions du Nord-Est et du Midwest et de leurs sous-régions correspondantes sont tous négatifs, ce qui signifie que leurs positions concurrentielles se sont détériorées par rapport à la moyenne nationale et ont eu pour effet de freiner la croissance totale des régions. Inversement, les positions concurrentielles de l'Ouest et du Sud, particulièrement des sous-régions des montagnes Rocheuses et du Sud-Ouest, se sont améliorées au regard de la moyenne nationale, renforçant la croissance des régions.

En somme, le Nord-Est et le Midwest, qui connaissent une expansion plus lente, bénéficient d'un avantage sur le plan de leur composition industrielle (c.à-d. qu'ils comprennent tous deux une part plus importante de secteurs d'activité croissant plus rapidement que la moyenne nationale), mais ces avantages ont été plus qu'annulés par les reculs de leur position concurrentielle (éléments de la part des régions) pendant la période de 1989 à 2001.

Par exemple, le secteur américain de l'automobile — traditionnellement concentré dans le Midwest — a connu une diversification régionale, car les nouvelles usines (particulièrement celles de fabricants non américains) se sont de plus en plus implantées dans le Sud des États-Unis. De même, des volets clés du secteur de l'électronique des États-Unis ont été largement concentrés dans les régions du Sud et de l'Ouest (p. ex., Silicon Valley et la plaque tournante des technologies de pointe d'Austin). Ces glissements vers le Sud et l'Ouest sur le plan de la répartition de l'activité économique des États-Unis expliquent vraisemblablement l'évolution des courants des exportations canadiennes vers les États-Unis.

Tableau 2 : Analyse de l'évolution des parts de la croissance du produit régional brut réel des États (indice-chaîne, 1996 = 100), 1989-2001

	Part nationale	Composition industrielle	Part régionale	Croissance Totale 1989-2001
États-Unis D'AMÉRIQUE				42,8 %
RÉGION DU NORD-EST	42,9 %	1,2 %	-12,7 %	31,5 %
Sous-région de la Nouvelle-Angleterre	42,9 %	4,1 %	-11,3 %	35,7 %
Sous-région du Mideast	42,9 %	0,4 %	-13,1 %	30,2 %
RÉGION DU MIDWEST	43,0 %	3,0 %	-7,1 %	38,9 %
Sous-région des Grands Lacs	43,1 %	3,4 %	-9,0 %	37,5 %
Sous-région des Plaines	42,9 %	1,9 %	-2,4 %	42,4 %
RÉGION DU SUD	43,0 %	-1,5 %	11,9 %	53,5 %
Sous-région du Sud-Est	42,9 %	-1,7 %	6,4 %	47,6 %
Sous-région du Sud-Ouest	43,4 %	-1,0 %	24,3 %	66,7 %
RÉGION DE L'OUEST	43,1 %	0,2 %	6,8 %	50,1 %
Sous-région des montagnes Rocheuses	43,1 %	-0,9 %	36,8 %	79,0 %
Sous-région de l'Extrême-Ouest	43,1 %	0,3 %	2,6 %	46,0 %

Source : Produit brut réel des États (PBE), Bureau of Economic Analysis, secrétariat au Commerce des États-Unis, mai 2003

Les industries du papier et de l'imprimerie se donnent rendez-vous en Allemagne

DÜSSELDORF, ALLEMAGNE — du 6 au 19 mai 2004 — Tenu tous les quatre ans seulement, le **DRUPA** est la plus grande foire commerciale consacrée à l'industrie du papier et de l'imprimerie au monde, avec quelque 2 000 exposants et plus de 400 000 visiteurs. Il s'agit vraiment d'une manifestation d'envergure internationale car 60 % des exposants et 50 % des visiteurs viennent de l'extérieur de l'Allemagne; les visiteurs et les exposants asiatiques et nord-américains y sont particulièrement bien représentés.

Le DRUPA est à la fois un lieu de rencontre et une grande plate-forme pour l'introduction des nouvelles technologies. En fait, l'industrie parle même de l'« effet DRUPA », soit un ralentissement des ventes au cours de l'année qui précède le salon du fait que les acheteurs retardent leurs décisions d'achat jusqu'à ce que les dernières technologies soient dévoilées au salon.

Parmi les principaux groupes de produits couverts au DRUPA, on retrouve notamment : les systèmes, appareils et

logiciels prépresse et prémédia; les machines, appareils et accessoires d'imprimerie; la reliure et la finition des épreuves; la transformation du papier; l'emballage, et les produits et services généraux. Au dernier DRUPA en mai 2000, les participants canadiens ont exposé divers produits, mais ceux liés aux technologies de l'information, tels les systèmes informatisés, les logiciels et l'imagerie, ont particulièrement retenu l'attention.

EUROPE

Réservez vite

L'espace réservé aux stands s'envole vite en vue de cette manifestation. Environ la moitié des entreprises canadiennes qui exposent au DRUPA choisissent de partager un kiosque avec une autre entreprise canadienne, ce qui offre des avantages sur le plan du coût et de la visibilité. Le Salon de Düsseldorf (Messe Düsseldorf) a réservé un espace pour les entreprises canadiennes qui souhaitent exposer avec d'autres entreprises; il accepte les demandes des

entreprises intéressées et les aidera à concevoir un espace commun qui répondra le mieux aux besoins des coexposants.

Les exportateurs canadiens de l'industrie de l'imprimerie et des industries connexes intéressés pourraient vouloir réserver le plus rapidement possible. L'espace est réservé suivant le principe du premier arrivé, premier servi et une douzaine d'entreprises environ ont déjà réservé. Le consulat du Canada à Düsseldorf renseignera les entreprises sur le DRUPA et peut les aider à commercialiser leurs produits.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Ilse Bertram, adjointe commerciale, consulat du Canada à Düsseldorf, tél. : (011-49-211) 172-170, téléc. : (011-49-211) 359-165, courriel : ddorf@dfait-maeci.gc.ca ou Stefan Egge, représentant pour le Canada, Messe Düsseldorf, aux soins de la Chambre de l'industrie Canada-Allemagne, tél. : (416) 598-1524, téléc. : (416) 598-1840, courriel : messedusseldorf@germanchamber.ca, site Web : www.drupa.de ✪

Quand la culture s'affaire

Forum canadien sur l'entreprise de la culture

PARIS, FRANCE — du 12 au 14 janvier 2004 — Les professionnels des arts et de la culture de tous les secteurs sont conviés au **Forum canadien sur l'entreprise de la culture**. L'objectif de ce forum est de permettre aux professionnels des arts et de la culture du Canada, de la France et des pays francophones de l'Europe et de l'Afrique de dialoguer en vue d'établir des partenariats commerciaux stratégiques. Le forum est la première rencontre internationale du genre à être organisée par

Patrimoine canadien, par le truchement de son programme Routes commerciales, en collaboration avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Ce forum permettra aux participants de débattre de questions concrètes propres aux secteurs des arts et des industries culturelles, notamment de la coentreprise, du perfectionnement professionnel, du financement, de l'investissement et du développement du commerce international. Grâce au forum et à son programme

riche en conférences, en ateliers thématiques, en présentations promotionnelles de compagnies et en rencontres personnalisées entre experts et entrepreneurs, nous souhaitons accroître les occasions d'affaires et la distribution à l'étranger de nos biens et services culturels.

L'événement offre aux participants canadiens une occasion unique d'élargir leurs réseaux de contacts et de pénétrer les marchés francophones de l'Europe et de l'Afrique.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Ouafaa Douab, Patrimoine canadien, tél. : (819) 953-6200, courriel : ouafaa_douab@pch.gc.ca, site Web : www.forumcanada2004.com ✪

Hong Kong et la Chine conviennent d'un accord de libre-échange

Hong Kong et la Chine conviennent d'un accord de libre-échange. Le 29 juin 2003, Hong Kong et la Chine ont signé une Entente de resserrement de partenariat économique (ERPE), qui prévoit le libre-échange des produits visés par 273 lignes tarifaires et l'accès accru dans 18 secteurs de services — ce qui est bien au-delà des obligations contractées par la Chine dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Macao était loin derrière Hong Kong dans les négociations avec la Chine, mais devrait obtenir un traitement presque identique et peut-être même aussi la même date de mise en œuvre, soit le 1^{er} janvier 2004. Comme ils sont depuis longtemps des ports francs, aucun droit de douane n'étant imposé sur les produits à l'exception des cigarettes, de l'alcool et de l'essence, Hong Kong et Macao avaient peu de pouvoir de négociation. Le fait que l'entente soit si favorable et si exhaustive est considéré comme une preuve que le gouvernement chinois tient à l'intégration économique avec Hong Kong et Macao.

Les 273 lignes tarifaires représentent 90 % des exportations de Hong Kong vers la Chine. Les règles d'origine, qui font toujours l'objet de négociations mais qui vont exiger entre 25 et 30 % de contenu local, devraient être divulguées à l'automne. Macao est toujours en train de négocier sa liste de produits, qui représentera vraisemblablement le gros de ses exportations vers la Chine. La Chine a convenu d'envisager d'ajouter des produits, proposés par Hong Kong ou Macao, à la liste des produits entrant en franchise de droits, et ce, d'ici 2006.

Les dispositions relatives aux services couvrent 18 secteurs : conseil en gestion, expositions et congrès, publicité, services juridiques, services comptables, services médicaux et dentaires, services immobiliers et construction, transport, distribution, logistique, transit, entreposage, tourisme, services audiovisuels, services bancaires, valeurs mobilières, assurance et télécommunications.

Dans la plupart des cas, la Chine a convenu d'appliquer plus tôt que prévu ses obligations découlant de l'OMC pour les entreprises de Hong Kong, essentiellement en abaissant les contrôles ou les exigences relatives à l'entrée à respecter pour pouvoir s'installer en Chine et en assouplissant les exigences auxquelles doivent satisfaire les professionnels qui veulent pratiquer en Chine continentale. Toutefois, dans de nombreux secteurs, les dispositions dépassent largement les obligations contractées par la Chine dans le cadre de l'OMC. Les consultations se poursuivent en vue d'élargir la liste des secteurs de services admissibles au traitement spécial.

Conséquences pour les entreprises canadiennes

Même si l'ERPE profitera principalement aux entreprises établies à Hong Kong et à Macao, il y a des possibilités de créneaux pour les entreprises canadiennes. Compte tenu des règles d'origine, lesquelles exigent un certain niveau de contenu de Hong Kong ou de Macao, l'entente n'offre pas grand-chose aux exportateurs canadiens. Toutefois, il pourrait se présenter, à Hong Kong ou à Macao, certaines possibilités de transformation de façon à rendre les marchandises conformes aux dispositions de l'ERPE.

Par exemple, il pourrait être pratique de faire suffisamment d'adaptation de produits à Hong Kong ou à Macao pour que ceux-ci puissent bénéficier de l'accès en franchise de droits. C'est le cas notamment des produits sensibles du point de vue de la propriété intellectuelle, puisque Hong Kong et Macao ont un très bon régime de protection de la propriété intellectuelle. Il

pourrait aussi y avoir des possibilités du côté des produits alimentaires transformés utilisant des ingrédients canadiens qui ne peuvent pas être exportés directement en Chine.

Actuellement, les entreprises de services canadiennes ont un accès raisonnable à la vente sur le marché chinois. Si l'ERPE facilite le mouvement transfrontalier et permet la reconnaissance mutuelle de certaines qualifications professionnelles, son principal avantage réside dans l'abaissement des obstacles à l'établissement d'entreprises ou de bureaux en Chine. Les entreprises qui prévoient établir des bureaux en Chine pourraient trouver des avantages à le faire depuis Hong Kong ou Macao. Il faut trois ans à une entreprise de Hong Kong ou de Macao pour se voir reconnaître le droit de bénéficier des avantages de l'ERPE, mais les entreprises qui ne sont pas encore établies dans aucune des deux villes peuvent se voir instantanément reconnaître ce droit en achetant une entreprise établie ou en s'associant à une telle entreprise.

Dans l'ensemble, Hong Kong et Macao offrent un très large éventail de débouchés aux entreprises canadiennes et sont probablement les marchés d'Asie les plus faciles à pénétrer.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7414, téléc. : (011-852) 2847-7441, courriel : hkong-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.hongkong.gc.ca.

Acteurs en TI 2003

Forum de partenariat

TORONTO — le 13 novembre 2003 — Le **Who's Who in IT 2003 Partnering Forum** (Forum de partenariat — Bottin des acteurs en TI 2003) est un événement transfrontalier qui réunit des sociétés canadiennes et américaines actives dans le domaine des technologies de l'information en vue de créer des partenariats.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Caren Adno, ACTI-Ontario, courriel : cadno@itac.ca, site Web : www.itacontario.com.

Forum-Export 2003

Une occasion unique pour les manufacturiers et exportateurs

MONTREAL — les 12 et 13 novembre 2003 — Les Manufacturiers et Exportateurs du Québec et l'Association des maisons de commerce extérieur du Québec organisent le **Forum-Export 2003**, qui bénéficie de l'appui d'Équipe Canada inc et du ministère du Développement économique et régional du Québec.

Le Forum-Export sera l'occasion pour les manufacturiers et exportateurs en provenance de toutes les régions et de tous les secteurs industriels de l'Est du Canada de collaborer avec les manufacturiers des États américains frontaliers et de l'Europe afin de développer efficacement leurs marchés d'exportation et de se familiariser avec les stratégies novatrices utilisées par des exportateurs chevronnés.

Le Forum-Export est un lieu de rencontre, de réseautage et de discussion des débouchés au niveau local et international. Parmi les visiteurs, on retrouve notamment des entreprises exportatrices, des maisons de commerce, des agents manufacturiers, des services gouvernementaux et des associations sectorielles, qui viennent apprendre

comment accroître le volume et la rentabilité de leurs exportations.

Le Salon des exposants accueillera plus d'une centaine d'entreprises au service des exportateurs dans les secteurs de la finance, de la vente, de la distribution, du marketing, des transports, du logiciel, des services juridiques, des ressources humaines, de la sous-traitance, des technologies et de l'innovation. Le Salon accueillera également des exposants de différentes régions économiques du Québec, de quelques États américains et de provinces canadiennes, ainsi que des délégations de l'étranger qui désirent établir des liens avec les entreprises canadiennes.

Les conférences et ateliers de formation visent à renseigner les participants, à l'aide de cas vécus par des experts du domaine, sur les meilleures pratiques d'exportation.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Robert Yelle, tél. : (514) 288-3931, courriel : yelle@martin-intl.com, site Web : www.forumexport.ca.

Manifestation quadriennale de l'industrie forestière

AusTimber 2004 accueille un pavillon du Canada

ALBURY, AUSTRALIE — du 29 mars au 3 avril 2004 — **AusTimber 2004** est une des manifestations de l'industrie forestière les plus importantes et les plus novatrices d'Australasie, et la Section commerciale du consulat du Canada à Auckland, en collaboration avec Canadian Export Development Inc. (CEDI), invite les exportateurs canadiens à participer au pavillon du Canada.

L'industrie forestière et des produits du bois de l'Australie a un chiffre d'affaires annuel de plus de 12 milliards de dollars, ce qui en fait la deuxième industrie en

importance du secteur de la fabrication en Australie. Si votre entreprise est un fournisseur de matériel d'exploitation forestière, de matériel de scierie, de matériel de transformation du bois, de systèmes de manutention des produits ou de matériel ou services auxiliaires et si le marché australien vous intéresse, vous devriez songer à participer à cette manifestation.

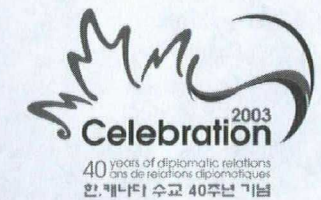
Pavillon du Canada

Les entreprises canadiennes qui cherchent à exploiter des possibilités d'affaires dans l'industrie forestière australienne

Canada-Corée

— suite de la page 1

Un ensemble d'activités de promotion du commerce et de l'investissement figure notamment au programme. Par exemple, des séminaires sectoriels seront organisés au cours desquels des représentants d'entreprises canadiennes feront connaître un large éventail de produits, de technologies et de savoir-faire canadiens à des gens d'affaires coréens. Ces séminaires porteront



entre autres sur les technologies de l'information et des communications canadiennes en Corée, les coproductions de films canado-coréennes, les compétences du Canada dans le domaine de l'instruction d'entreprise, les politiques en matière de sciences et de technologie et les micro-brasseries génératrices de profits pour les restaurants et les bars.

Pour plus de renseignements sur ces activités et d'autres manifestations liées au commerce en Corée, communiquer avec l'ambassade du Canada à Séoul, tél. : (011-82-2) 3455-6000, téléc. : (011-82-2) 755-0686, courriel : seoul@seoul.gc.ca, site Web : www.korea.gc.ca.

exposeront leurs produits et services sous un même toit. La Section commerciale du consulat du Canada à Auckland invitera les principaux décideurs et acheteurs — du gouvernement et du secteur privé — d'Australie et de Nouvelle-Zélande à visiter le pavillon du Canada.

Comme l'espace est limité, il sera accordé sur réservation suivant le principe du premier arrivé, premier servi.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Robert Grison, directeur des opérations, CEDI, tél. : (613) 825-9916, téléc. : (613) 825-7108, courriel : cced@sympatico.ca, site Web : www.austimber2004.com.

Foires et salons de l'éducation internationale, 2003-2004

ASIE

HONG KONG — du 2 au 5 décembre 2003 — a pour thème « La deuxième vague de TIC dans l'éducation : de la facilitation de l'enseignement et de l'apprentissage à la réforme de l'éducation ». **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.icce03.org.

MELBOURNE, AUSTRALIE — du 20 au 24 octobre 2004 — **17th IDP Australian International Education Conference** est la 3^e conférence sur l'éducation internationale en importance au monde. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.idp.com.

EUROPE

BERLIN, ALLEMAGNE — du 21 au 23 novembre 2003 — **Expolingua Berlin** est une exposition internationale annuelle dans le domaine des langues et de la culture. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.expolingua.com.

BERLIN, ALLEMAGNE — du 3 au 5 décembre 2003 — **Online Educa Berlin** est la plus importante conférence internationale au monde consacrée à l'apprentissage électronique. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.online-educa.com/fr.

MONTE CARLO, MONACO — du 8 au 10 décembre 2003 — **European E-Learning Summit**. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.elearningsummit-europe.com/html/event.htm.

GENÈVE, SUISSE — du 9 au 13 décembre 2003 — **World Summit for Information Societies** portera sur l'élargissement de l'accès au réseau mondial de l'information et des communications. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.wsis.org.

LONDRES, ANGLETERRE — du 7 au 10 janvier 2004 — **British Education and Technology Trade Show 2004** est une manifestation internationale annuelle qui vise à promouvoir l'utilisation efficace des TIC dans l'éducation. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.bettshow.co.uk.

KARLSRUHE, ALLEMAGNE — du 10 au 13 février 2004 — **Learntec 2004** est la conférence et la foire commerciale européennes dans le domaine de l'éducation et des technologies de l'information. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.learntec.de.

BARCELONE, ESPAGNE — mai 2004 — **Virtual Educa 2004**. Il s'agit d'une conférence internationale sur la formation scolaire et les nouvelles technologies. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.educoas.org/webs/virtualeduca/2003.

TURIN, ITALIE — du 15 au 19 septembre 2004 — Faites la promotion de votre établissement, de vos programmes et de vos services d'enseignement à l'**European Association for International Education's 2004 Exhibition**. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.eaie.nl.

ÉTATS-UNIS

MIAMI, FLORIDE — du 1^{er} au 3 mars 2004 — **Training 2004 Conference and Expo** aidera les éducateurs à bâtir un établissement d'enseignement de premier ordre. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.trainingconference.com.

ATLANTA, GÉORGIE — du 1^{er} au 3 mars 2004 — **Online Learning Spring Conference & Expo** est une des plus importantes manifestations à l'intention des spécialistes de l'apprentissage électronique. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.vnulearning.com/olspring.htm.

WASHINGTON, D.C. — du 21 au 27 mai 2004 — Assistez à l'exposition et à la conférence internationales sur l'apprentissage et le rendement de l'**American Society for Training and Development**. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.astd.org.

BALTIMORE, MARYLAND — du 23 au 28 mai 2004 — **NAFSA 2004 Annual Conference** est un des plus grands et des plus importants rassemblements d'éducateurs internationaux, d'administrateurs, d'experts en politique et de chefs de file dans le domaine de l'éducation au monde. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.nafsa.org/baltimore.

NOUVELLE-ORLÉANS, LOUISIANE — du 21 au 23 juin 2004 — **La National Educational Computing Conference** donne l'occasion aux professionnels de l'éducation de la maternelle au niveau universitaire de se réunir une fois par année pour découvrir et examiner les nouveautés dans le domaine de la technologie éducative et pour échanger leurs opinions en la matière. **Pour plus de renseignements**, consulter le site www.neccsite.org. ✪

Service des renseignements

Le Service des renseignements du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des études de marché, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376**; région d'Ottawa : **(613) 944-4000** ou par télécopieur au **(613) 996-9709**; en appelant le service FaxLink à partir d'un télécopieur au **(613) 944-4500**; ou, encore, en consultant le site Internet du MAECI à www.dfait-maeci.gc.ca.

Retourner en cas de non-livraison à
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ont.) K1A 0G2

Postes Canada
Numéro de convention 40064047