



# CanadaExport



## Prix d'excellence à l'exportation canadienne Annonce des finalistes

### Dans ce numéro

- 2 L'Espagne accueille Alimentaria 2004  
Signature d'une entente de coentreprise chilienne et canadienne
- 3 Accent international à Construct Canada 2003
- 4 Exposition d'art à voir absolument aux É.-U.  
Pavillon du Canada à Computer Digital Expo
- 6 Foires et missions commerciales

**V**ingt-cinq entreprises canadiennes ont été sélectionnées comme finalistes du programme des prestigieux **Prix d'excellence à l'exportation canadienne** ([www.infoexport.gc.ca/awards-prix](http://www.infoexport.gc.ca/awards-prix)) pour leur succès dans le domaine de l'exportation. Ces Prix ont été créés en 1983 par le gouvernement du Canada pour encourager les entreprises canadiennes à étendre leurs activités aux marchés d'exportation.

Les 12 gagnants des prix d'excellence à l'exportation canadienne seront annoncés en novembre à Toronto. Voici la liste des finalistes de cette année.

**ACRO Aerospace Inc.**, de Richmond, en Colombie-Britannique (président : Charles McIvor), offre des services de formation technique et d'ingénierie dans le domaine des moteurs et des pièces d'hélicoptère. ([www.acro.ca](http://www.acro.ca))

**BHP Billiton Diamonds Inc.**, de Yellowknife, dans les Territoires du Nord-Ouest (président et directeur de l'exploitation : James Excell), exploite la mine de diamants d'Ekatî qui représente actuellement 4 % de la production mondiale de diamants. ([ekati.bhpbilliton.com/index.asp](http://ekati.bhpbilliton.com/index.asp))

**Blood Tribe Agricultural Project**, de Standoff, en Alberta (président : voir page 5 — Annonce

Dept. of Foreign Affairs  
Min. des Affaires étrangères

SEP 17 2003

Return to Departmental Library  
Retourner à la bibliothèque du Ministère

Vol. 21, n° 15  
15 septembre 2003

Supplément  
**ASIE DU SUD-EST :**  
**DE NOUVEAUX DÉBOUCHÉS**  
(voir l'encart)

### Larguer les amarres

## La participation à Nor-Shipping rapporte gros

La présence du Canada à la foire commerciale **Nor-Shipping**, qui s'est tenue en juin 2003, n'est pas passée inaperçue des membres de l'industrie du transport maritime de la Norvège et d'ailleurs. **Xanatos**, entreprise de la Colombie-Britannique qui offre des systèmes automatisés d'identification (SAI), a participé pour la première fois à Nor-Shipping et y a conclu un contrat de distribution dont la valeur s'élèverait à 1 million de dollars par année.

voir page 2 — Nor-Shipping



Shirley Wolf Serafini, ambassadrice du Canada en Norvège, et Jacek Piechota, secrétaire d'État de l'Économie de la Pologne, assistent à l'activité de création de partenariats Canada-Pologne tenue au pavillon du Canada à Nor-Shipping.



## Un important salon des produits alimentaires

# L'Espagne accueille Alimentaria 2004

**BARCELONE, ESPAGNE** — du 8 au 12 mars 2004 — Le salon **Alimentaria**, qui a accueilli plus de 3 000 exposants et plus de 140 000 visiteurs en 2002, est devenu une des plus importantes expositions commerciales du marché international des produits alimentaires.

Agriculture et Agroalimentaire Canada, l'ambassade du Canada à Madrid et le consulat du Canada à Barcelone sont chargés d'organiser et de gérer la présence canadienne au salon **Alimentaria 2004**. Moyennant des frais raisonnables et

concurrentiels, les exposants auront accès à un éventail de services comprenant un stand de qualité et divers services de soutien sur place pour les activités de promotion. Même si toutes les industries alimentaires sont représentées à Alimentaria, les secteurs à fort potentiel pour le Canada sont les légumineuses, les boissons alcoolisées et non alcoolisées, les produits naturels et biologiques, et les produits de charcuterie fine.

En plus de la forte présence européenne, Alimentaria compte sur d'importantes délégations de professionnels venant d'Amérique du Nord, d'Amérique latine, des pays du Maghreb et des pays de l'Europe ne faisant pas partie de l'Union européenne. Par ailleurs, elle compte sur la participation du secteur de l'hôtellerie et de la restauration, des boutiques gastronomiques, des épicerie fines, des traiteurs, des sommeliers et autres œnologues.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec Marc Lionel Gagnon, délégué commercial, ambassade du Canada en Espagne, tél. : **(011-34-914)**

**233-228**, téléc. : **(011-34-914) 233-252**, courriel : **marc.l.gagnon@dfait-maeci.gc.ca**, sites Web : **www.canada-es.org** ou **www.alimentaria.com** ✱

## Nor-Shipping

— suite de la page 1

Nor-Shipping est l'une des plus grandes foires commerciales du domaine du transport maritime dans le monde; cette année, plus de 12 700 visiteurs y ont assisté. C'est aussi l'un des meilleurs endroits où présenter ses technologies marines aux acheteurs du monde entier. L'ambassade du Canada à Oslo a organisé 13 activités de création de partenariats internationaux en collaboration avec d'autres ambassades du Canada et les missions étrangères présentes à Oslo. Plus de 300 membres de l'industrie se sont ainsi rendus au pavillon du Canada pour y rencontrer des exposants canadiens.

**Nor-Shipping 2005** se tiendra du **7 au 10 juin 2005**. Le pavillon canadien pourra accueillir une vingtaine d'entreprises.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec John Winterbourne, agent à l'expansion des affaires, ambassade du Canada à Oslo, courriel : **john.winterbourne@dfait-maeci.gc.ca** ✱

## Signature d'une entente de coentreprise chilienne et canadienne

Pendant sa visite au Chili en juillet dernier, Denis Paradis, secrétaire d'État (Amérique latine et Afrique) (Francophonie), a été témoin de la signature d'une entente de coentreprise entre Maxus Technology Inc. de Calgary et Recyla Chile S.A., qui prévoit la création d'une usine de recyclage de téléphones cellulaires, d'ordinateurs et de déchets électroniques au Chili.

voir page 6 — Entente



De gauche à droite, debout : Cristián Nicolai, sous-ministre des Télécommunications du Chili, Luis Antonio Ayestarán, directeur général de Hydronor Chile, Denis Paradis, secrétaire d'État (Amérique latine et Afrique) (Francophonie), et Patrick Parisot, ambassadeur du Canada au Chili. Assis, toujours de gauche à droite : Fernando Nilo, directeur général de Recyla Chile, et Charles Whatmore, PDG de Maxus Technology Inc.

Rédactrice en chef : **Leslie Scanlon**  
Rédacteur : **Michael Mancini**  
Mise en page : **Yen Le**  
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 ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de **CanadExport**.

**CanadExport** est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communication (BCS).

**CanadExport** est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquer avec **CanadExport** au **(613) 992-7114**. Pour la 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**

LE SERVICE DES  
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX  
DU CANADA

Tirez parti de nos études de marché et de notre réseau de professionnels

[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

Construct Canada 2003

## Accent international à la plus importante foire du bâtiment

**TORONTO** — du 3 au 5 décembre 2003 — Les débouchés commerciaux internationaux qui s'offrent aux services, produits et technologies du secteur canadien de la construction seront un des grands axes de la 15<sup>e</sup> exposition annuelle **Construct Canada 2003**.

Cette manifestation se tient simultanément avec la **HomeBuilder & Renovator Expo**, la **PM Expo** et **DesignTrends**. Avec plus de 19 000 participants et 950 éléments d'exposition, les quatre foires présenteront ce qu'il y a de plus nouveau dans le domaine des produits et technologies canadiens utilisés en vue de la conception, de la construction, de l'exploitation, de la mise à niveau et de la rénovation de tous les types d'immeubles.

Dans le cadre de Construct Canada, les partenaires d'Équipe Canada inc ont organisé un programme sur le commerce international — occasion unique en son genre permettant aux entreprises canadiennes d'ouvrir de nouveaux marchés mondiaux. Le programme de Construct Canada résulte d'une action coordonnée de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) international, du Service des délégués commerciaux du Canada du MAECI, des Centres du commerce international d'Industrie Canada et d'Ontario Exports Inc.

### PROGRAMME DE COMMERCE INTERNATIONAL

#### Le 2 décembre : tournée de projets résidentiels sur le marché de Toronto

Cette tournée d'une demi-journée, organisée par la SCHL, procurera aux visiteurs internationaux et aux agents commerciaux canadiens une vision de première main d'exemples de planification

de sites résidentiels, de pratiques en matière de bâtiment, ainsi que de matériaux et de technologies utilisés par les constructeurs de maisons sur le marché de Toronto. L'accent sera mis sur les plus nouveaux systèmes de logement canadiens.

#### Le 3 décembre : exposés, déjeuner et séance de réseautage

*Programmes et services gouvernementaux à l'intention des entreprises canadiennes faisant des affaires sur la scène internationale*

Il s'agit d'un aperçu des programmes, services et ressources en matière de commerce d'Équipe Canada inc qu'on peut obtenir des gouvernements du Canada et de l'Ontario, et de sociétés d'État, visant à aider les entreprises canadiennes à exporter leurs produits et services. Les discussions comprendront également des conseils sur la façon dont une entreprise canadienne peut se servir efficacement de ressources dans Internet pour faire sa promotion sur la scène internationale.

*Passage de la douane des États-Unis : ce que les exportateurs de produits du bâtiment canadiens doivent savoir*

Cette séance mettra l'accent sur les importantes modifications des politiques et pratiques des États-Unis en matière de douane et d'immigration depuis les événements du 11 septembre. Un groupe d'experts présentera des mises à jour et répondra à des questions de l'assistance.

*Les technologies canadiennes du logement : des solutions pour le monde*

La technologie canadienne des immeubles résidentiels bas s'est méritée une réputation dans le monde entier en matière d'efficacité énergétique, de qualité, de rapidité d'érection, de prix abordables et de milieux intérieurs sains. Ce séminaire est conçu

expressément à l'intention des visiteurs au Canada et il sera donné par des experts techniques appartenant à la SCHL.

#### Déjeuner de réseautage

Le déjeuner comprend un exposé d'un conférencier invité. L'admission des visiteurs internationaux au déjeuner est comprise dans les droits d'inscription. Les entreprises et les cadres canadiens peuvent acheter des billets.

#### Séance de réseautage international

Cette séance en après-midi réunira des architectes, des entrepreneurs, des ingénieurs, des fabricants et des fournisseurs canadiens, qui pourront rencontrer des délégués internationaux et des agents commerciaux du Canada venus du monde entier. Les visiteurs internationaux auront l'occasion d'établir des liens avec des entreprises canadiennes qui s'intéressent à leur marché.

#### Les 4 et 5 décembre

Ces deux journées seront consacrées à une tournée des 950 éléments d'exposition présents à la foire, ainsi qu'à la visite de la vitrine des technologies novatrices de la SCHL et à l'assistance aux démonstrations pratiques faites sur les lieux mêmes de l'exposition.

Un centre du commerce international sera ouvert à Construct Canada pour faciliter des contacts constants entre des entreprises et des délégués commerciaux du Canada ou des visiteurs internationaux souhaitant discuter des possibilités en matière d'affaires et de commerce.

#### Pour plus de renseignements

ou pour s'inscrire au Programme de commerce international, communiquer avec Evelyn Silverstone, tél. : **(416) 512-1215**, poste **229**, courriel : **evelyn@yorkcom.to**, site Web : **www.constructcanada.com** ✱



Appel à tous les artistes et à toutes les galeries d'art

## Exposition d'art à voir absolument aux É.-U.

**CHICAGO (ILLINOIS)** — du 16 au 19 octobre 2003 — Les artistes et les galeries d'art spécialisés dans les œuvres haut de gamme tridimensionnelles en verre, céramique, métal ou fibres, la joaillerie, la sculpture, le bois et les techniques mixtes sont invités à faire partie de la mission commerciale du MAECI à **SOFA Chicago 2003**, une exposition internationale d'objets sculptés et d'art fonctionnel.

La mission comprendra une séance de sensibilisation d'une journée avec des experts de l'industrie, l'accès à l'exposition SOFA Chicago et des possibilités de réseautage à l'occasion de la réception internationale. Avec les 80 galeries de SOFA présentant les œuvres de plus de 1 000 artistes de neuf pays, les artistes canadiens



« Gilded Ethereal Blue Ikebana With Two Stems » de l'artiste du verre de renommée mondiale, Dave Chihuly

apprendront comment commercialiser et vendre leurs produits par l'intermédiaire de SOFA et à des galeries.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec Ann F. Rosen, agente de promotion commerciale, consulat général du Canada à Chicago, tél. : **(312) 327-3624**, courriel : **ann.rosen@dfait-maeci.gc.ca**. Pour de l'information sur SOFA, consulter le site **www.sofaexpo.com**.

Pour de l'information sur la mission commerciale et des renseignements sur la manière d'y participer,

consulter le site **www.chicago.gc.ca**.

## Pavillon du Canada à Computer Digital Expo 2003

**LAS VEGAS (NEVADA)** — du 17 au 20 novembre 2003 — Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) organisera un pavillon du Canada au salon **Computer Digital Expo (cdXpo) 2003** et ainsi rendre plus facile pour les entreprises canadiennes des technologies de l'information et des communications d'avoir l'attention de certains des plus importants acheteurs de haute technologie des États-Unis.

**Enterprise IT Week** de cdXpo est une présentation technologique de « future génération » qui englobe les ordinateurs, les dispositifs portables, les services hébergés et l'accès ouvert. Cette exposition-conférence couvrira tous les aspects des TI, y compris la mobilité, les applications pour les entreprises, la sécurité, la gestion de réseau, les logiciels libres, la mémoire, le matériel, les services sur le Web, le développement d'applications et la convergence.

### Le pavillon du Canada : un ensemble clés en main

Pour aider les entreprises canadiennes à concentrer leurs efforts sur des objectifs commerciaux stratégiques plutôt que sur la construction et la coordination d'un stand,

le MAECI s'emploie à organiser le pavillon du Canada, qui sera situé près de l'entrée principale et donnera sur une allée importante en face des stands de plusieurs grandes entreprises de TI. Une présence dans le pavillon du Canada est le moyen le plus efficace et le plus économique d'être un exposant à cdXpo. L'ensemble des services offerts à l'exposant est un ensemble clés en main : il comprend les cloisons, les tapis, les comptoirs, la signalisation, les services d'électricité, la connexion à Internet et le nettoyage du stand. Les entreprises qui ont leurs propres stands de présentation peuvent partager l'emplacement du pavillon du Canada.

### Le MAECI à votre service

Tous les exposants se verront offrir, sans frais supplémentaires, l'accès aux services d'un conseiller en communications commerciales, qui les aidera à préparer des plans de marketing et des stratégies média pour la manifestation. Chaque exposant recevra de l'information sur les tendances et les débouchés commerciaux et se verra offrir une aide pour l'élaboration d'une stratégie d'entrée sur le marché conçue en fonction des objectifs particuliers de développement qu'il peut avoir relativement au marché américain. Les

principaux distributeurs de produits modifiés, les intégrateurs de systèmes, les distributeurs et les constructeurs de matériel seront contactés avant la manifestation, et une liste des exposants canadiens leur sera communiquée. Les entreprises peuvent aussi se faire connaître et présenter leurs produits en faisant appel aux installations et services du service de presse de cdXpo.

Le fait d'être un exposant dans un pavillon du Canada élimine beaucoup de difficultés associées à la location et à la coordination d'un stand individuel et permet aux entreprises canadiennes de consacrer une plus grande partie de leur temps, de leurs ressources et de leur énergie à étendre leur activité commerciale sur le marché américain.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec Pat Fera, délégué commercial, Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis, MAECI, tél. : **(613) 944-9475**, courriel : **pat.fera@dfait-maeci.gc.ca**, site Web : **http://cdxpo.com**.

### 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**.



Septembre 2003

## Asie du Sud-Est

### de nouveaux débouchés

Les yeux se tournent vers l'Asie du Sud-Est ces jours-ci en tant que destination des produits et services canadiens ainsi que des investissements. En 2002, les exportations du Canada vers cette région ont augmenté de plus de 15 % par rapport à 2001 pour atteindre 2,4 milliards de dollars, un exploit d'autant plus remarquable que les ventes totales du Canada à l'étranger ont chuté de 7,5 milliards de dollars au cours de cette même période. La région est aussi la destination de prédilection pour des investissements canadiens directs en Asie, qui, à 10,5 milliards de dollars, dépassent les investissements canadiens au Japon et sont deux fois plus importants que ceux effectués en Chine.

Les ventes ont grimpé en flèche dans plusieurs pays. On a notamment observé des augmentations de près de 40 % en Malaisie, de 23 % à Singapour et de 18 % au Vietnam. La Thaïlande s'est glissée de justesse devant Singapour, l'Indonésie et la Malaisie, pour devenir la première destination des envois canadiens en Asie du Sud-Est, nos exportations y dépassant 530 millions de dollars.

Il n'est guère surprenant que les hausses des exportations dans cette région n'aient pas été enregistrées dans les secteurs traditionnels. Si les exportations de produits primaires ont bel et bien continué à croître au cours de l'année dernière, l'augmentation s'est surtout fait sentir dans les secteurs de pointe des produits d'information et de communication, du matériel de transport, des composants électroniques et des produits pharmaceutiques.





## Pourquoi ces changements se produisent-ils maintenant?

Bien que la région ait été durement éprouvée par la crise de 1997, la croissance a depuis repris, la monnaie est stable et le niveau de confiance des entreprises s'est accru. On prévoit d'ailleurs que le produit intérieur brut pourrait afficher une progression se situant entre 4 et 7 % en 2003. Les 500 millions de consommateurs de la région possèdent un extraordinaire pouvoir d'achat. Des débouchés se créent, conséquences de l'expansion d'une classe moyenne de plus en plus riche, du retour des investissements dans les infrastructures, des efforts soutenus de privatisation et de déréglementation et du changement dans les sources d'approvisionnement traditionnelles.

La réforme structurelle et la libéralisation du commerce ont bénéficié aux relations commerciales. Les obligations imposées par l'Organisation mondiale du commerce, les exigences associées à la Zone de libre-échange entre les pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) et les accords de libre-échange bilatéraux ont tous contribué à la déréglementation. Le Canada négocie actuellement avec Singapour un accord de libre-échange, le premier du genre en Asie. La libéralisation continue

dans la région profitera au Canada en renforçant le respect de la primauté du droit et en élargissant l'accès aux marchés.

Ce sont les programmes de prêts et les dons d'assistance technique qui soutiennent la croissance spectaculaire de la région. Les banques multilatérales de développement (BMD) prêtent plus de 10 milliards de dollars américains par année aux pays de l'Asie du Sud-Est pour financer des projets allant des systèmes de soins de santé et d'éducation au traitement des eaux usées et aux centrales électriques. Le Canada étant actionnaire des deux BMD qui consentent des prêts en Asie du Sud-Est, soit le Groupe de la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement, les entreprises canadiennes peuvent participer aux appels d'offres de ces banques. Celles-ci peuvent en outre fournir aux investisseurs canadiens du financement pour des projets du secteur privé ou des garanties pour les projets dans la région.

L'Asie du Sud-Est tire actuellement avantage de la croissance de la Chine et jouit d'un excédent commercial énorme et toujours

**« Nous constatons qu'il existe de nombreuses possibilités d'expansion sur les marchés géographiques et les marchés cibles en Asie du Sud-Est. »**

M. MARK GUIBERT, VICE-PRÉSIDENT, PROMOTION DE L'IMAGE DE MARQUE, RIM

croissant vis-à-vis de ce pays. Si la Chine est considérée par nombre de fabricants comme le lieu d'investissement par excellence, sa classe moyenne en pleine explosion demande de plus en plus des produits et des biens en provenance de l'Asie du Sud-Est.

## Les débouchés pour le Canada

Les liens de longue date qu'entretient le Canada avec l'Asie du Sud-Est et les produits complémentaires qu'il offre le placent dans une position idéale pour tirer profit de cette croissance. Les neuf bureaux du Service des délégués commerciaux dans la région peuvent aider votre entreprise à élaborer une stratégie vous permettant de conquérir ces marchés dynamiques et stimulants.

Bien que de nombreux secteurs présentent des débouchés, six d'entre eux méritent que l'on s'y attarde : les technologies de l'information et des communications (TIC), l'agroalimentaire, le pétrole et le gaz naturel, les écoindustries, l'aérospatiale et la défense, et l'éducation.

## TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DES COMMUNICATIONS

Au cours des deux dernières années, le Canada a exporté pour plus de 500 millions de dollars de produits des TIC en Asie du Sud-Est, et on prévoit une augmentation des ventes. De 1995 à 2001, la croissance annuelle composée dans le secteur des télécommunications est passée d'un impressionnant 5,3 % (à Singapour) à un incroyable 32,5 % (au Vietnam). Les nouveaux marchés de l'Asie du Sud-Est offrent des débouchés aux fournisseurs d'infrastructure réseau et de technologies d'accès sans fil et de satellites.

Le marché des TIC englobe les nouveaux marchés du Laos et du Cambodge, où seulement un faible pourcentage de la population a accès aux lignes terrestres, ainsi que le marché hautement évolué de Singapour, où le taux de pénétration des téléphones cellulaires frôle le 80 %. Entre les deux extrêmes, on retrouve les marchés du Vietnam, de l'Indonésie, des Philippines, de la Thaïlande, de Brunéi et de la Malaisie, des marchés nouveaux mais déjà en pleine croissance.

La demande de services de téléphonie cellulaire monte en flèche, affichant une croissance annuelle de 18 % à 80 %. Par exemple, le nombre de téléphones cellulaires en usage en Thaïlande est passé de 2 millions en 1998 à plus de 16 millions en 2002. Aux Philippines, le nombre d'abonnés a triplé en deux ans pour passer à 17 millions, et les analystes estiment que ce marché n'a atteint que la moitié de son potentiel. Les Philippines sont aussi les champions de la messagerie textuelle :

on y envoie quotidiennement plus de 120 millions de messages. Dans les marchés bien établis tels que Singapour, des possibilités s'offrent dans le domaine du sans fil, notamment dans les jeux, les systèmes mobiles de traitement de données d'entreprise et les clips multimédias.

Plus tôt cette année, Industrie Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ont effectué une mission commerciale réussie dans le secteur du sans fil aux Philippines, en Malaisie et en Thaïlande. Le vif intérêt exprimé par les entreprises locales montre que l'approvisionnement intérieur en produits et services de TIC ne suffit pas à la demande des consommateurs avertis. Il arrive fréquemment que des entreprises de TIC canadiennes florissantes s'associent à des entreprises internationales afin d'élargir la distribution de leurs produits et de favoriser la mise au point de nouveaux produits.

## Principaux événements

### ix2003

Singapour, du 30 septembre au 3 octobre 2003  
[www.ix2003.com](http://www.ix2003.com)

### 3G World Congress

Bangkok, Thaïlande, du 3 au 7 novembre 2003  
[www.3gcongress.com](http://www.3gcongress.com)

### CommWorld & Broadcast World Expo 2003\*

Manille, Philippines, du 6 au 8 novembre 2003

### CommunicAsia/BroadcastAsia 2004

Singapour, du 15 au 18 juin 2004  
[www.communicasia.com](http://www.communicasia.com)

\* On trouvera un stand d'information du Service des délégués commerciaux à cet événement.

## ÉDUCATION

Les occasions dans ce domaine abondent. Les étudiants étrangers qui étudient au Canada sont à l'origine de recettes annuelles d'environ 3,5 milliards de dollars. Le Canada est en effet réputé pour offrir une éducation de qualité à un prix concurrentiel, conjuguée à un haut niveau de vie et à un environnement multiculturel et pacifique, ce qui attire plus de 100 000 étudiants du monde entier chaque année. La demande est particulièrement intense du côté de l'Asie du Sud-Est : le nombre de Vietnamiens qui viennent étudier ici a augmenté de plus de 200 % entre 1998 et 2001.

L'enseignement en ligne (l'éducation à distance, les produits de salles de classe virtuelles, les modèles de programmes d'enseignement, les outils d'élaboration de contenus d'apprentissage et les systèmes de gestion de la formation et de l'apprentissage pour les entreprises) est un autre secteur en pleine ébullition où les entreprises canadiennes se sont taillé une réputation mondiale. C'est le temps où jamais de chercher des occasions de partenariat sur le marché malaisien du multimédia : on vient d'adjuger un contrat de 31 millions de dollars à l'entreprise Horizons Education and Technologies, de Singapour, pour qu'elle mette sur pied 330 centres « ludo-éducatifs » en Malaisie. Des occasions se présentent aussi dans le secteur des programmes d'apprentissage à distance, de même que dans celui des outils et des services d'apprentissage technique et professionnel.

## Principaux événements

### CEC International Education Fairs

Dates et emplacements variés. Veuillez consulter le site Web [www.cecnetwork.ca](http://www.cecnetwork.ca).

## PÉTROLE ET GAZ NATUREL

Comme on prévoit que, d'ici 2020, l'Asie représentera 32 % de la demande mondiale en énergie, le secteur du pétrole et du gaz naturel en Asie du Sud-Est est en voie de connaître un grand essor. On planifie déjà transformer les gazoducs actuels en un réseau régional de distribution de gaz qui desservira un jour la Chine. De plus, des projets de développement énergétique, relatifs principalement au gaz naturel, sont en cours en Malaisie, en Indonésie, en Thaïlande et au Vietnam.

L'Indonésie, le plus important exportateur de gaz naturel liquéfié du monde, a récemment mis en service un gazoduc reliant Sumatra et Singapour. Les plans de construction d'un autre gazoduc, cette fois entre Sumatra et la très peuplée île de Java, sont déjà bien avancés. La Malaisie, où l'on prévoit une augmentation de 10 % de la consommation de gaz naturel par année, prospecte d'importantes réserves dans la mer de Chine méridionale. Le secteur pétrolier et gazier de la Thaïlande est moins imposant, mais tout de même important. Le pays produit actuellement 62 000 barils de pétrole brut par jour et possède des réserves officielles de 12,5 billions de pieds cubes, auxquelles s'ajoutent des réserves probables de quelque 10 billions de pieds cubes. Le Vietnam est un nouvel acteur dans le secteur de l'énergie, mais impatient d'exploiter ses réserves puisqu'il a déjà signé des contrats valant plus de 8,6 milliards de dollars avec des entreprises étrangères. Entre autres, Talisman Energy a récemment conclu une entente de 20 millions de dollars lui permettant de sonder la côte sud du Vietnam à la recherche de pétrole et de gaz naturel.

Les technologies et les méthodes perfectionnées du Canada sont ses principaux atouts dans ce secteur. Les pays de l'Asie du Sud-Est, qui font face à une demande croissante et à des ressources limitées, sont à la recherche de partenaires pour les aider à optimiser la production et le rendement de leurs installations. Des débouchés s'offrent dans la construction, la réparation et l'exploitation d'usines et de gazoducs; la prospection pétrolière; la transformation; la compression et le transport. Plusieurs entreprises canadiennes sont déjà présentes dans la région et offrent des services de prospection, d'exploitation, d'entretien et de conseil.

## Principaux événements

### Oil and Gas Technology 2003

Jakarta, Indonésie, du 1<sup>er</sup> au 4 octobre 2003

### International Gas Distribution and Utilization Expo and Conference

Kuala Lumpur, Malaisie, du 30 mars au 2 avril 2004

### OSEA 2004, XV<sup>e</sup> expo-conférence internationale sur l'industrie du pétrole et du gaz naturel

Singapour, du 7 au 10 décembre 2004  
[www.osea-asia.com](http://www.osea-asia.com)

## ÉCOINDUSTRIES

Maintenant que les pays visent le développement durable et luttent contre la dégradation de l'environnement, la demande de produits et de services écologiques grimpe en flèche. La prise de conscience grandissante des problèmes qui découlent de l'industrialisation, de l'accroissement démographique et de l'urbanisation rapides, fait en sorte que d'importants débouchés se présenteront aux entreprises canadiennes dans ce secteur.

Parmi les sous-secteurs prometteurs, on retrouve les produits et services liés aux ressources hydrauliques, le matériel antipollution et la gestion de déchets. On prévoit que le marché de l'épuration des eaux augmentera à lui seul de 8,4 % annuellement, pour atteindre 990 millions de dollars en 2006. Les Philippines, la Thaïlande, Singapour et la Malaisie offrent de nombreux débouchés dans ces sous-secteurs. La région du Mékong est porteuse d'un grand potentiel et plusieurs projets de prêts comprenant des composantes environnementales y sont en cours.

L'apport du Canada dans les initiatives des secteurs tant privé que public est indéniable. En Thaïlande, l'Agence canadienne de développement international travaille sur un projet touchant aux ressources naturelles et à la gestion de l'environnement, de même que sur le Projet trilatéral Canada-Thaïlande dans le secteur de l'environnement, deux initiatives qui ont permis aux entreprises canadiennes de se familiariser avec le marché thaïlandais de l'environnement et de rencontrer les principaux décideurs. Avec la récente création du ministère thaïlandais des Ressources naturelles et de l'Environnement, la remise en état des ressources naturelles est devenue une priorité, ce qui a créé un autre sous-secteur offrant des débouchés. Par ailleurs, à Singapour, Zenon Environmental Inc. termine l'exécution d'une commande de technologie pour une station de traitement d'eau d'une valeur de 10 millions de dollars.

L'année 2003 ayant été désignée l'année de l'environnement par l'ANASE de nombreuses activités régionales et nationales, y compris de prestigieuses foires commerciales, ont lieu. L'un des principaux événements, EnvironmexAsia 2003 & WatermexAsia 2003, est en fait la plus ancienne des expositions de la région et attire des entreprises des quatre coins de l'Asie.

## Principaux événements

### EnvironmexAsia 2003 & WatermexAsia 2003

Singapour, du 2 au 5 décembre 2003  
[www.environmexasia.com](http://www.environmexasia.com)

### Entech/Pollutec Asia 2004

Bangkok, Thaïlande, du 10 au 13 juin 2004,  
[www.cmpthailand.com](http://www.cmpthailand.com)

## AGROALIMENTAIRE

Les pays de l'Asie du Sud-Est représentent un vaste marché en pleine expansion pour les produits agroalimentaires canadiens. En 2000, les pays de la région ont importé, au total, pour environ 25 milliards de dollars de produits agroalimentaires, dont 5 milliards de dollars de produits que le Canada peut fournir de façon concurrentielle. Grâce à l'intégration de l'ANASE, les barrières tarifaires dans ce secteur diminuent. Les Philippines, l'Indonésie, Singapour et la Malaisie sont les marchés les plus prometteurs pour les entreprises canadiennes de produits agroalimentaires disposées à y investir les efforts nécessaires.

Le Canada jouit de la réputation de fournir des produits de base de grande qualité, ce qui place les exportateurs dans une position privilégiée. Les produits canadiens suivants ont déjà remporté un vif succès dans la région : le soya utilisé dans le tofu, l'huile de canola, les pommes de terre frites, le vin de glace, et le blé servant à la fabrication du pain et des nouilles. Malgré une féroce concurrence de la part des producteurs locaux, les ventes de produits alimentaires canadiens dans la région ont augmenté en moyenne de 12 % par année depuis la fin des années 1990. De plus, de nombreux fabricants de produits alimentaires d'envergure de l'Asie du Sud-Est font aussi des affaires en Chine, ce qui facilite l'accès à ce marché.

De bonnes occasions se présentent aussi pour la charcuterie, les ingrédients et les mélanges à pâtisserie, les fruits de mer, les confiseries, les légumineuses et le malt pour les brasseries. D'importantes chaînes alimentaires de la région se sont montrées intéressées à conclure des ententes de distribution avec des entreprises canadiennes.

## Principaux événements

### International Food and Hospitality Show 2003

Bangkok, Thaïlande, du 10 au 13 septembre 2003  
[www.qsncc.com](http://www.qsncc.com)

### Food Catering Asia and Food Technology Asia 2003

Bangkok, Thaïlande, du 1<sup>er</sup> au 4 octobre 2003  
[www.fca-fta.com](http://www.fca-fta.com)

### Food Ingredients Asia\*

Singapour, du 9 au 11 décembre 2003  
[www.singapore.fi-events.com](http://www.singapore.fi-events.com)

### Food and Hotel Asia 2004\*

Singapour, du 20 au 23 avril 2004  
[www.foodhotelasia.com](http://www.foodhotelasia.com)

### World's Finest Foods

Manille, Philippines, les 27 et 28 avril 2004

\* On trouvera un pavillon canadien à ces deux événements. Les entreprises intéressées doivent communiquer avec M<sup>me</sup> Dianne Guindon, Agriculture et Agroalimentaire Canada, au (613) 759-7513 ou à [guindond@agr.gc.ca](mailto:guindond@agr.gc.ca), ou avec M. Gordon Richardson, conseiller régional, Singapour, à [gordon.richardson@dfait-maect.gc.ca](mailto:gordon.richardson@dfait-maect.gc.ca)



## AÉROSPATIALE ET DÉFENSE

Partout dans le monde, la priorité est donnée à la sécurité, et les robustes économies de l'Asie du Sud-Est ne font pas exception, réinvestissant dans les infrastructures de transport et la défense.

La Thaïlande, l'Indonésie et Singapour ont tous prévus d'importants projets de rénovation et de réaménagement d'aéroports. Un nombre considérable d'occasions s'offrent dans les domaines de la fourniture d'aides à la navigation, de systèmes radars et de systèmes de contrôle de la circulation aérienne. On note aussi un fort potentiel de marché dans le domaine des technologies de sûreté de l'aviation (p. ex., des détecteurs d'explosifs et des systèmes de contrôle d'accès). Au Vietnam, la réorientation vers l'achat de produits et de services peut profiter aux petits fournisseurs qui œuvrent dans les sous-secteurs du réaménagement aéroportuaire, de l'aviation civile, de l'entretien et de la formation.

Les véhicules sans pilotes attirent beaucoup d'intérêt. Leurs ventes annuelles en Asie du Sud-Est devant dépasser 5 milliards de dollars américains d'ici la fin de la décennie, il y a d'énormes profits à réaliser dans ce domaine pour les entreprises spécialisées.

On prévoit qu'au cours des 15 prochaines années, les gouvernements de la région dépenseront environ 140 milliards de dollars américains pour se procurer 775 nouveaux navires de combat. Les entreprises canadiennes possédant de l'expertise dans les domaines des systèmes radars et sonars, des systèmes de navigation, de communication et de désignation d'objectif pourraient bien vouloir se tailler une part de ce lucratif marché. D'ailleurs, CAE Inc. vient de signer un marché de 37 millions de dollars pour fournir des systèmes de contrôle à la Marine royale de la Malaisie.

## Principaux événements

**Safety & Security Asia 2003, VII<sup>e</sup> expo-conférence internationale sur la sûreté et la sécurité**

Singapour, du 8 au 10 octobre 2003  
[www.safetysecurityasia.com.sg](http://www.safetysecurityasia.com.sg)

**Imdex/UDT-Asia 2003, expo-conférence internationale sur la technologie de défense maritime et sous-marine**

Singapour, du 11 au 14 novembre 2003  
[www.imdexasia.com](http://www.imdexasia.com)

**Asian Aerospace 2004**

Singapour, du 24 au 29 février 2004  
[www.asianaerospace.com](http://www.asianaerospace.com)

## Saviez-vous que...

- L'Asie du Sud-Est est la seule grande région du monde où les exportations canadiennes ont connu une hausse en 2002, soit une hausse de plus de 15 %.
- L'Asie du Sud-Est vient au sixième rang des marchés d'exportation du Canada derrière les États-Unis, le Japon, le Royaume-Uni, la Chine et l'Allemagne, et à égalité avec le Mexique.
- Les investissements des entreprises canadiennes en Asie du Sud-Est ont augmenté de 60 % depuis 1997 pour se chiffrer à près de 12 milliards de dollars.
- L'Asie du Sud-Est est le plus grand importateur de services commerciaux canadiens en Asie, avec des importations se chiffrant à 458 milliards de dollars, soit plus que le Japon, deux fois plus que la Chine et quatre fois plus que l'Inde.

## Annonce des finalistes

— suite de la page 1

Chris Shade), traite et expédie des produits du foin haute densité obtenus au moyen de méthodes d'irrigation très évoluées.

([www.bloodtribe.org](http://www.bloodtribe.org))

**BW Technologies Ltd.**, de Calgary, en Alberta (président et chef de la direction : Cody Slater), conçoit, fabrique et commercialise du matériel de détection des gaz dangereux. ([www.gasmonitors.com](http://www.gasmonitors.com))

**CAE Inc.**, de Montréal, au Québec

(président et chef de la direction : Derek H. Burney), est un chef de file mondial dans le domaine des simulateurs de vol et des simulateurs navals. Sa division de la mécanique navale offre des solutions de formation et une automatisation très poussée. ([www.cae.com/fr/marine/index.shtml](http://www.cae.com/fr/marine/index.shtml))

**CML Emergency Services**, de Gatineau, au Québec (président et chef de la direction : Jeff Robertson), conçoit et fabrique des produits pour les communications 911. ([www.cmles.com](http://www.cmles.com))

**Diamond Aircraft Industries Inc.**, de London, en Ontario (président : Peter Maurer), est un chef de file mondial dans la fabrication d'aéronefs biplaces évolués. ([www.diamondair.com](http://www.diamondair.com))

**Éditions L'artichaut Inc.**, de Rimouski, au Québec (présidente et chef de la direction : Ginette Tremblay), conçoit des manuels scolaires et du matériel didactique de langue française pour le Canada, la France, la Suisse et le Sénégal. ([www.artichaut.ca.tc](http://www.artichaut.ca.tc))

**Extreme CCTV Inc.**, de Burnaby, en Colombie-Britannique (président et chef de la direction : J.M. Gin), est une entreprise novatrice dans la fabrication d'illuminateurs infrarouges évolués et d'appareils de surveillance vidéo de précision. ([www.extremecctv.com](http://www.extremecctv.com))

**Forensic Technology (WAI) Inc.**, de Montréal, au Québec (président : Robert Walsh), est un chef de file mondial dans les technologies d'identification médico-légale d'armes à feu et dans la recherche et le développement des produits de pointe de lutte contre le crime. ([www.fti-ibis.com](http://www.fti-ibis.com))

**Innova LifeSciences Corporation**, de Toronto, en Ontario (président :

Michael Kehoe), fabrique des appareils médicaux novateurs pour le marché international des instruments chirurgicaux et dentaires. ([www.innovalife.com](http://www.innovalife.com))

**Iris Power Engineering Inc.**, de Toronto, en Ontario (président : Greg Stone), offre des produits de haute qualité pour l'entretien de gros moteurs et de génératrices utilisés par les services d'électricité et par l'industrie lourde. ([www.irispower.com](http://www.irispower.com))

**Lotek Wireless Inc.**, de St. John's, à Terre-Neuve-et-Labrador (président : James Lotimer), fabrique des systèmes de surveillance électroniques évolués permettant de suivre les déplacements des poissons et des animaux sauvages dans le cadre d'études biologiques et environnementales. ([www.lotek.com](http://www.lotek.com))



**Les Aliments Maple Leaf International**, de Toronto, en Ontario (président : Ted Bilyea), est une entreprise internationale de transformation des produits alimentaires. ([www.mapleleaf.com](http://www.mapleleaf.com))

**Master Flo Valve Inc.**, d'Edmonton, en Alberta (chef de la direction : James Duncan McNeill), conçoit, fabrique et commercialise des obturateurs pour les entreprises en amont dans le secteur du pétrole et du gaz. ([www.masterflo.com](http://www.masterflo.com))

**McCain International Inc.**, de Florenceville, au Nouveau-Brunswick (président : Kai Bockmann), offre des produits alimentaires congelés ou non dans plus de 100 pays. ([www.mccain.com](http://www.mccain.com))

**MDS Aero Support Corporation**, de Montréal, au Québec (chef de la direction : Hans Odoefer), est un chef de file mondial des installations d'essai pour les turbines à gaz dans le domaine de l'aviation, des navires et de l'industrie. ([www.mdsaero.ca](http://www.mdsaero.ca))

**Mega Bloks Inc.**, de Montréal, au Québec (président et chef de la direction : Marc Bertrand), fabrique et commercialise

des jouets éducatifs de construction de grande valeur. ([www.megabloks.com](http://www.megabloks.com))

**Melet Plastics Inc.**, de Winnipeg, au Manitoba (président : Edward Shinewald), fabrique des composantes de plastique de bonne qualité pour le secteur agro-alimentaire, de la santé et des transports. ([www.melet.mb.ca](http://www.melet.mb.ca))

**Palliser Furniture Ltd.**, de Winnipeg, au Manitoba (président et chef de la direction : Art DeFher), produit une gamme étendue de meubles pour l'habitation et le bureau. ([www.palliser.com](http://www.palliser.com))

**Pivotal Power Inc.**, de Bedford, en Nouvelle-Écosse (président et chef de la direction : Carlo Shimon), conçoit et fabrique des convertisseurs électroniques de courant fiables. ([www.pivotalpower.com](http://www.pivotalpower.com))

**Replicon Inc.**, de Calgary, en Alberta (chef de la direction : Raj Narayanaswamy), est un chef de file mondial de produits Web de suivi du temps et des coûts conçu pour augmenter la productivité de la main-d'œuvre. ([www.replicon.com](http://www.replicon.com))

**Schleese Saddlery Service**, de Holland Landing, en Ontario (chef de la direction : Sabine Schleese), conçoit et fabrique des selles anglaises personnalisées et des accessoires équestres. ([www.schleese.com](http://www.schleese.com))

**VSM MedTech Ltd.**, de Vancouver, en Colombie-Britannique (président et chef de la direction : Barry Allen), met au point des dispositifs de diagnostic novateurs pour les évaluations cardiovasculaires et neurologiques. ([www.vsmmedtech.com](http://www.vsmmedtech.com))

**ZENON Environmental Inc.**, de Toronto, en Ontario (président et chef de la direction : Andrew Benedek), est spécialisée dans les techniques des membranes pour le traitement de l'eau et des eaux usées et la réutilisation de l'eau. ([www.zenonenv.com](http://www.zenonenv.com))

Depuis 20 ans, plus de 200 lauréats ont reçu des Prix d'excellence à l'exportation canadienne. Le dîner de gala des Prix d'excellence à l'exportation canadienne aura lieu à Toronto le 24 novembre, dans le cadre de la conférence des Manufacturiers et Exportateurs du Canada, dont le thème sera en 2003 « Leveraging Success: Winning Strategies for a Changing World ». Pour plus de renseignements, composer le (613) 238-8888 ou consulter le site [www.cme-mec.ca](http://www.cme-mec.ca).

## Êtes-vous prêts pour le marché de l'Asie du Sud-Est?

## Contacts

Pour obtenir des renseignements sur les débouchés en Asie du Sud-Est, consultez les études de marchés et inscrivez-vous pour bénéficier d'un service Web personnalisé sur le site Web du Service des délégués commerciaux ([www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)).

On peut trouver sur IFinet ([www.infoexport.gc.ca/ifinet](http://www.infoexport.gc.ca/ifinet)) une liste de contacts dans les institutions financières internationales et d'autres renseignements sur celles-ci, notamment des guides sur la façon de soumissionner des contrats.

Pour en apprendre davantage sur les projets des banques, visitez les sites du Groupe de la Banque mondiale ([www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)) et de la Banque asiatique de développement ([www.adb.org](http://www.adb.org)).

Les Manufacturiers et Exportateurs du Canada gèrent, en collaboration avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, un site Web ([www.cme-mec.ca/portals/seascape](http://www.cme-mec.ca/portals/seascape)) consacré aux relations commerciales avec l'Asie du Sud-Est.

**Vous pouvez communiquer avec les délégués commerciaux du Canada aux coordonnées ci-dessous :**

**Brunéi**  
M<sup>me</sup> Esther Tang  
Adjointe commerciale  
Tél. : (011-673-2) 220-043  
Téléc. : (011-673-2) 220-040  
Courriel : B5BGH@dfait-maeci.gc.ca

**Cambodge**  
M. Sarana San  
Agent commercial  
Tél. : (011-855-23) 213-470, poste 426  
Téléc. : (011-855-23) 211-389  
Courriel : PNMPPN@dfait-maeci.gc.ca

**Indonésie**  
M. Graham Shantz  
Délégué commercial principal  
Tél. : (011-62-21) 25507800  
Téléc. : (011-62-21) 25507812  
Courriel : jkrta-td@dfait-maeci.gc.ca

**Malaisie**  
M. Ron Bollman  
Délégué commercial principal  
Tél. : (011-60-3) 2718-3333  
Téléc. : (011-60-3) 2718-3391  
Courriel : klmptr-td@dfait-maeci.gc.ca

**Philippines**  
M. Richard Bale  
Délégué commercial principal  
Tél. : (011-63-2) 867-0095; 867-0137; 867-0127  
Téléc. : (011-63-2) 810-1699  
Courriel : manil-td@dfait-maeci.gc.ca

Bureau de liaison avec les institutions financières internationales – Banque asiatique de développement  
M. Francis Uy  
Conseiller commercial  
Courriel : francis.uy@dfait-maeci.gc.ca

**Singapour**  
M. Steven J. Gawreletz  
Délégué commercial principal  
Tél. : (011-65) 6325-3200  
Téléc. : (011-65) 6325-3294  
Courriel : spore-td@dfait-maeci.gc.ca

**Thaïlande**  
M. Roger Bélanger  
Délégué commercial principal  
Tél. : (011-66-2) 636-0540  
Téléc. : (011-66-2) 636-0568  
Courriel : bngkk-td@dfait-maeci.gc.ca

**Vietnam**  
Hanoï  
M. Pierre Delorme  
Délégué commercial principal  
Tél. : (011-84-4) 734-5000  
Téléc. : (011-84-4) 734-5049  
Courriel : hanoi-td@dfait-maeci.gc.ca

Hô Chi Minh - ville  
M. Robert Coleman  
Délégué commercial principal  
Tél. : (011-84-8) 824-5025  
Fax : (011-84-8) 829-4528  
Courriel : infocentre-hochi@dfait-maeci.gc.ca

**Au Canada**  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
Direction de l'Asie du Sud-Est  
Tél. : (613) 995-6877  
Téléc. : (613) 944-1604  
Courriel : pse@dfait-maeci.gc.ca



## L'exposition-conférence asiatique de l'environnement

**SINGAPOUR** — du 2 au 5 décembre 2003 — **EnvironmexAsia** et **WatermexAsia 2003**, exposition-conférence qui a lieu tous les deux ans, attire des milliers d'entreprises d'Asie désireuses de connaître les nouvelles technologies de l'environnement et savoir comment y avoir accès. Ces technologies de l'environnement sont un marché en croissance, dont on estime que la valeur aura dépassé 75 milliards de dollars en 2010.

Au moment d'entrer dans un siècle écologique dans le domaine du recyclage et de la récupération, le continent asiatique est le théâtre d'une forte demande de solutions environnementales. Cette exposition-conférence est conçue pour offrir des moyens de répondre à cette demande par l'introduction, en Asie, de technologies, de produits et de services nouveaux.

Cette exposition, la plus ancienne et l'une des plus importantes de son genre dans le Sud-Est asiatique, est une nécessité pour les entreprises canadiennes qui souhaitent avoir accès à cet énorme marché

régional en croissance. Elle offre une occasion idéale pour les entreprises canadiennes de faire connaître leurs produits et leurs capacités, de bâtir leur connaissance du marché régional et d'établir des liens avec des partenaires clés et avec des clients potentiels.

Le Service des délégués commerciaux du MAECI est disposé à collaborer avec des exportateurs canadiens à la planification de cette manifestation, à offrir des conseils sur les pratiques exemplaires et les stratégies touchant les foires commerciales et à favoriser la formation de relations avec des partenaires et clients potentiels.

**Pour plus de renseignements** sur cette exposition ou pour s'inscrire, contacter UNILINK, représentant canadien pour EnvironmexAsia et WatermexAsia 2003, tél. : (613) 549-0404, téléc. : (613) 549-2528, courriel : [as@unilinkfairs.com](mailto:as@unilinkfairs.com).

Pour les exportateurs canadiens qui envisagent d'y être présents comme exposants, communiquer avec Jason LaTorre, délégué commercial, haut-commissariat du

## La Chine accueille la foire de haute technologie

**SHENZHEN, CHINE** — du 12 au 17 octobre 2003 — L'Équipe Commerce Canada des technologies de l'information et des communications, en collaboration avec Industrie Canada et le ministère des affaires étrangères et du Commerce international, organise une mission commerciale à la prestigieuse **China High-Tech Fair**.

La China High-Tech Fair est l'une des plus importantes foires de haute techno-

logie. Elle constitue donc une excellente vitrine pour les entreprises canadiennes novatrices de ce secteur qui désirent renforcer leurs intérêts commerciaux dans le vaste marché en plein essor de la Chine. À l'occasion de cet événement, le Canada occupera un pavillon national, organisera un colloque technique, une réception et des rencontres de jumelage d'entreprises, et préparera une brochure à

## Entente de coentreprise chilienne et canadienne — suite de la page 2

Charles Whatmore, PDG de Maxus Technology Inc., et Fernando Nilo, directeur général de Recycla Chile, ont signé cette entente de coentreprise. Au Canada, aux États-Unis et au Mexique, Maxus est un chef

de file dans la maximisation des biens électroniques et la gestion des déchets électroniques. Il s'agit de leur première percée en Amérique du Sud. Quant à l'entreprise Recycla Chile, elle est une pionnière en matière de

Canada à Singapour, tél. : (011-65) 6325-3273, téléc. : (011-65) 6325-3294, courriel : [spore-td@dfait-maeci.gc.ca](mailto:spore-td@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.unilinkfairs.com/cp/exwx03/](http://www.unilinkfairs.com/cp/exwx03/). \*

## Report de IMDEX Asia 2003

**SINGAPOUR** — du 11 au 14 novembre 2003 — **IMDEX Asia 2003**, conférence et exposition internationales de défense maritime, devait initialement se tenir en mai 2003, mais a été reportée en raison du SRAS. Outre le changement de date, il convient de noter qu'IMDEX Asia 2003 se tiendra parallèlement à UDT Asia 2003, l'expo-conférence des technologies de défense sous-marine.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec Robert Grison, Canadian Export Development Inc., tél. : (613) 825-9916, téléc. : (613) 825-7108, courriel : [cced@sympatico.ca](mailto:cced@sympatico.ca). \*

l'intention des entreprises canadiennes participantes. L'année dernière, la foire a attiré plus de 3 600 exposants et plus de 300 000 visiteurs.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec Dale Forbes, Industrie Canada, tél. : (613) 990-9092, courriel : [forbes.dale@ic.gc.ca](mailto:forbes.dale@ic.gc.ca) ou Cathy Yao, consulat général du Canada à Guangzhou, tél. : (011-86-20) 8666-0569, poste 3351, téléc. : (011-86-20) 8667-2401, courriel : [cathy.yao@dfait-maeci.gc.ca](mailto:cathy.yao@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.chtf.com](http://www.chtf.com) ou [www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=20748](http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/DisplayDocument.jsp?did=20748). \*

recyclage, particulièrement en ce qui concerne l'équipement électronique comme les ordinateurs et les téléphones cellulaires.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec Eduardo Segura, chef, Expansion des marchés pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Maxus Technology Inc., tél. : (403) 255-3211, courriel : [esegura@maxustech.com](mailto:esegura@maxustech.com). \*

## Calendrier commercial de l'Océanie et de la Corée

### AUSTRALIE

**BROKEN HILL** — du 23 au 25 octobre 2003 — L'Environment Institute of Australia and New Zealand tiendra sa conférence internationale annuelle sur les questions de gestion de l'environnement. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec R.G. (Bob) Gow, gestionnaire, Promotion commerciale, consulat général du Canada à Sydney, courriel : [robert.gow@dfait-maeci.gc.ca](mailto:robert.gow@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.eianz.org](http://www.eianz.org).

**MELBOURNE** — du 9 au 14 novembre 2003 — **L'ISWA** est un congrès préparé à l'intention des professionnels de la gestion des déchets du monde entier. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec R.G. (Bob) Gow, gestionnaire, Promotion commerciale, consulat général du Canada à Sydney, courriel : [robert.gow@dfait-maeci.gc.ca](mailto:robert.gow@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.iswa2003.net](http://www.iswa2003.net).

**SYDNEY** — du 17 au 19 novembre 2003 — **AusRAIL PLUS 2003**, conférence et exposition biennales, vise à mettre en relief ce qu'il y a de plus nouveau en matière de produits, services, équipement et technologie de transports. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec Geoff Fox, gestionnaire, Promotion commerciale, consulat général du Canada à Sydney, courriel : [geoff.fox@dfait-maeci.gc.ca](mailto:geoff.fox@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.ausrail.com](http://www.ausrail.com).

**SYDNEY** — du 4 au 6 mai 2004 — Faites partie du pavillon canadien à l'exposition **CeBIT Australia**, la principale manifestation de ce pays en matière de TIC. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec Nigel Sabin, gestionnaire, Promotion commerciale, consulat général du Canada à Sydney, courriel : [nigel.sabin@dfait-maeci.gc.ca](mailto:nigel.sabin@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.cebit.com.au](http://www.cebit.com.au).

### NOUVELLE-ZÉLANDE

**Pour plus de renseignements** sur les foires commerciales sous la rubrique Nouvelle-Zélande, communiquer avec Pierre-André Cusson, délégué commercial principal, Bureau commercial du gouvernement canadien à Auckland, courriel : [pierre-andre.cusson@dfait-maeci.gc.ca](mailto:pierre-andre.cusson@dfait-maeci.gc.ca).

**ALBURY** — du 29 mars au 3 avril 2004 — **Austimber 2004** est une conférence et une exposition internationales à l'intention des industries forestières et elle comprendra un pavillon canadien. ([www.austimber2004.com](http://www.austimber2004.com))

**AUCKLAND** — du 18 au 20 mai 2004 — **Emex 2004** est la principale manifestation de la Nouvelle-Zélande en matière de technologie de fabrication. ([www.emex.co.nz](http://www.emex.co.nz))

**AUCKLAND** — du 16 au 18 juin 2004 — **Pharmacy Expo 2004** est une vitrine excitante des meilleurs nouveaux produits et services pharmaceutiques. ([www.pharmacyexpo.co.nz](http://www.pharmacyexpo.co.nz))

**HAMILTON** — du 16 au 19 juin 2004 — **Fieldays 2004** est la plus importante foire commerciale agricole dans l'hémisphère sud. ([www.fieldays.co.nz](http://www.fieldays.co.nz))

### RÉPUBLIQUE DE CORÉE

**PUSAN** — du 21 au 24 octobre 2003 — **Naval & Defence 2003**. **Pour plus de renseignements**, envoyer un courriel à : [seoul@seoul.gc.ca](mailto:seoul@seoul.gc.ca).

**SÉOUL** — du 25 au 26 octobre 2003 — Le Réseau des centres d'éducation canadiens organise une foire sur les études au Canada. **Pour plus de renseignements**, consulter le site [www.cecnetwork.ca](http://www.cecnetwork.ca).

**PUSAN** — du 4 au 9 novembre 2003 — **Korea Aerospace and Defence Exhibition**. **Pour plus de renseignements**, envoyer un courriel à : [seoul@seoul.gc.ca](mailto:seoul@seoul.gc.ca).

**SÉOUL** — du 21 au 24 novembre 2003 — **KAMEX 2003**, l'exposition coréenne des jeux d'amusement, mettra en évidence les jeux pour ordinateurs personnels et arcades, en direct et mobiles. **Pour plus de renseignements**, envoyer un courriel à : [ykkwon@star.coex.co.kr](mailto:ykkwon@star.coex.co.kr) ou consulter le site [www.kamex.or.kr](http://www.kamex.or.kr).

**SÉOUL** — du 5 au 8 décembre 2003 — **Exposition et conférence sur l'anglais en Corée**. **Pour plus de renseignements**, envoyer un courriel à : [jybase@cei.or.kr](mailto:jybase@cei.or.kr).

**SÉOUL** — janvier 2004 — **English World for Kids 2004**. **Pour plus de renseignements**, consulter le site [www.expojoins.com](http://www.expojoins.com).

**SÉOUL** — du 3 au 5 mars 2004 — Faites partie du pavillon canadien à **Food and Hotel 2004**. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec Jong-Hoon Kim, délégué commercial, ambassade du Canada à Séoul, courriel : [jong-hoon.kim@dfait-maeci.gc.ca](mailto:jong-hoon.kim@dfait-maeci.gc.ca).

**SÉOUL** — du 27 au 31 mars 2004 — Participez à l'atelier et au séminaire technique au pavillon du Canada à **HOMEDEX 2004**, une foire commerciale des produits de construction et du bâtiment. **Pour plus de renseignements**, envoyer un courriel à : [seoul@seoul.gc.ca](mailto:seoul@seoul.gc.ca).

**SÉOUL** — juin 2004 — **ENVEX 2004** est la 25<sup>e</sup> exposition internationale sur les technologies environnementales. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec Yon-Ho Choi, délégué commercial, ambassade du Canada à Séoul, courriel : [yon-ho.choi@dfait-maeci.gc.ca](mailto:yon-ho.choi@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.envex.or.kr](http://www.envex.or.kr).

**PUSAN** — du 13 au 19 septembre 2004 — Participez au pavillon du Canada à l'exposition **ITU Telecom Asia**. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec Sangmyun Kim, délégué commercial, ambassade du Canada à Séoul, courriel : [sangmyun.kim@dfait-maeci.gc.ca](mailto:sangmyun.kim@dfait-maeci.gc.ca). \*



Une occasion idéale de créer des liens

## La conférence du Conseil commercial Canada-Chine

**BEIJING, CHINE** — le 22 octobre 2003 — Le premier ministre Jean Chrétien et un haut fonctionnaire du gouvernement de la Chine prévoient assister au banquet de gala organisé par le Conseil commercial Canada-Chine (CCCC) en vue de souligner son 25<sup>e</sup> anniversaire, de même qu'à l'assemblée générale annuelle et à la conférence sur la politique de la CCCC.

Le gala sera une occasion unique pour les participants de rencontrer les membres de la « quatrième génération » de leaders

chinois, qui sont entrés en poste au cours de la dernière année et qui jouent un rôle déterminant dans la politique nationale chinoise. Le CCCC invite les exportateurs canadiens à tirer avantage de cette occasion d'approfondir les relations commerciales avec leurs partenaires, clients et contacts chinois clés.

La conférence sur la politique mettra en vedette des orateurs et des experts du monde des affaires du Canada et de la Chine, de même que d'importants observa-

teurs chinois. Les séances seront interactives afin de faciliter la participation de tous. Cette conférence annuelle rassemble les principaux protagonistes du marché chinois et constitue une occasion de réseautage à ne pas manquer.

**Pour plus de renseignements** sur le programme, l'inscription et les possibilités de promotion, dont les possibilités de publicité et de promotion dans le magazine *Forum*, consulter le site [www.ccbc.com](http://www.ccbc.com), ou communiquer avec le bureau de Toronto du CCCC : **(416) 954-3800**, ou celui de Beijing : **(011-8610) 8526-1820**.

*Le CCCC est un organisme privé à but non lucratif constitué pour faciliter et promouvoir le commerce et l'investissement entre le Canada et la République populaire de Chine.* ✻

Possibilité sans précédent

## Exposition Reconstruction de l'Iraq 2004

**MISHREF, Koweït** — du 19 au 23 janvier 2004 — L'exposition **Reconstruction de l'Iraq 2004** sera l'occasion pour les fournisseurs internationaux de rencontrer les décideurs chargés de la reconstruction de l'Iraq. Ce projet, peut-être le plus important de ce genre depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, coûtera plus de 100 milliards de dollars sur les cinq prochaines années, des travaux d'une valeur d'au moins 50 milliards de dollars devant être attribués à des sous-traitants américains et étrangers.

### Débouchés

Très bien positionnée pour répondre à cette possibilité exceptionnelle, l'exposition permettra à des décideurs, rédacteurs

gouvernementaux de rencontrer des fabricants, des fournisseurs et des entrepreneurs. À l'occasion de cette exposition sera présenté un ensemble complet de produits d'infrastructure, de services et de systèmes qui sont nécessaires pour la reconstruction de l'Iraq : alimentation, eau, infrastructures hydrauliques, équipement hospitalier et médical, matériel de sécurité, matériel environnemental, entretien et réparation de puits de pétrole et de raffineries, approvisionnement en pétrole et en gaz, construction et développement de routes et de chemin de fer, construction d'aéroports et de ports maritimes, écoles, systèmes de télécommunications et systèmes financiers. Dans la reconstruction de l'Iraq, le secteur pétrolier compte à lui seul 12 milliards de dollars, les autres secteurs pour un total de 1 milliard de dollars pour

les travaux de réparation dans le secteur des télécommunications et que 20 milliards de dollars ont été réservés pour rétablir le réseau national d'énergie. La vente de matériel de communication pour les aéroports, de pièces d'aéronefs, de services de lignes aériennes, et de matériel de transport, de construction et de sécurité représente aussi des débouchés futurs pour les entreprises. Près de 1 milliard de dollars ont déjà été réservés par la communauté internationale pour la reconstruction de l'Iraq, le gros de ces fonds venant d'organismes des États-Unis. Cette initiative internationale, alliée aux débouchés et à l'intérêt sans précédent suscité par l'Iraq, fait de ce projet d'infrastructure un forum idéal pour votre entreprise ou votre produit.

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec George Sanderson, conseiller commercial, ambassade du Canada au Koweït, tél. : **(011-965) 256-3025**, téléc. : **(011-965) 256-4167**, courriel : [george.sanderson@dfait-maeci.gc.ca](mailto:george.sanderson@dfait-maeci.gc.ca), site Web : [www.rebuild-iraq-expo.com](http://www.rebuild-iraq-expo.com). ✻

SXCI/B1

1E 1F

Le MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des études de marché, ainsi que des services de référence. Les coordonnées de contact sont : région d'Ottawa : **(613) 944-4000** ou d'un télécopieur au **(613) 944-4500**; ou, encore, en consultant

retourner en cas de non-livraison à [CanadaExport \(BCS\)](mailto:CanadaExport@BCS.ca), 25, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2

Postes Canada  
Numéro de convention 40064047