

DOCS  
CA1  
EA  
C16  
FRE

v. 23  
October  
3, 2005  
Copy 2

# CANADEXPORT

Dept. of Foreign Affairs  
Min. des Affaires étrangères

OCT - 6 2005

www.canadexport.gc.ca

Volume 23 > Numéro 16  
3 octobre 2005

Return to Departmental Library  
Retourner à la bibliothèque du Ministère

DANS CE NUMÉRO > OCCASION D'EXPOSER À UN SALON D'ART >

## Moules frites à saveur typiquement canadienne

Plus tôt cette année, la société Canadian Mussels Ltd. de l'Île-du-Prince-Édouard annonçait la conclusion d'un partenariat stratégique avec la société hollandaise Prins & Dingemanse, l'une des plus importantes sociétés de distribution de moules en Europe. La société

canadienne approvisionnera le marché européen en moules cultivées sur corde.

Canadian Mussels Ltd. est une société innovatrice en ce qui a trait à l'approvisionnement de moules bleues de haute qualité, dont la production annuelle dépasse 5 000 tonnes. L'expédition des moules en Europe est rendue possible grâce à l'utilisation d'une technologie révolutionnaire : le conditionnement sous

atmosphère modifiée (CAM), procédé breveté en 1997 par la société Prins & Dingemanse.

Les ambassades du Canada à Bruxelles et à La Haye ont collaboré étroitement avec la société Prins & Dingemanse afin d'orchestrer le lancement des moules canadiennes sur les marchés belge et hollandais. Offertes dans un emballage sous atmosphère modifiée d'un jaune vif, se distinguant par une feuille d'érable rouge, les moules canadiennes ont reçu un bel accueil sur ces marchés, plus spécialement pendant les mois d'octobre à avril, lorsque l'offre de moules hollandaises était limitée. Les moules canadiennes sont exemptes de sable et de gravier; elles sont plus grosses, ont une texture plus souple ainsi qu'un goût légèrement plus sucré que celui des moules hollandaises.

voir page 2 - Moules frites



## Réseautage réussi de l'industrie aérospatiale canado-américaine

Abbotsford, C.-B. > Dans le but à long terme de constituer une grappe industrielle dans le domaine de l'aérospatiale dans la région du Nord-Ouest du Pacifique, des représentants des grandes entreprises canadiennes et américaines des secteurs du génie, de la fabrication et de l'entretien, réparation et révision se sont réunies à Abbotsford, en Colombie-Britannique, pour une mission de réseautage informelle organisée par le consulat général du Canada à Seattle.

Cette mission qui a eu lieu en août visait l'établissement de contacts personnels et professionnels entre les dirigeants d'entreprises du domaine de l'aérospatiale des deux côtés de la frontière. Tenue par la ville d'Abbotsford, en collaboration avec l'Aerospace Industry Association of British Columbia (AIABC), la Pacific Northwest Aerospace Alliance (PNA), le consulat général du Canada à Seattle, le Snohomish County Economic Development Council et l'État de Washington, la mission a remporté un franc succès et a permis à d'éventuels partenaires commerciaux de se rencontrer.

À Abbotsford, une délégation de 150 représentants canadiens et américains a visité plusieurs établissements d'enseignement et entreprises du secteur de l'aérospatiale en Colombie-Britannique. Après une visite de l'installation à la fine pointe de la technologie de Cascade Aerospace, les invités ont assisté à une performance époustouflante au spectacle aérien international d'Abbotsford.

Le PDG d'Aviation Alberta, le directeur général de l'AIABC et le président de la PNA, avec la collaboration du consulat du Canada, ont convenu de consolider l'accord de réciprocité sur lequel se fonde leur coopération.

voir page 2 - Réseautage réussi



Commerce international  
Canada

International Trade  
Canada

Canada

**Moules frites** - suite de la page 1

L'Europe est un excellent marché pour les moules canadiennes. En effet, les Européens consomment de grandes quantités du savoureux mollusque. Les Belges sont les plus grands consommateurs de moules dans le monde, avec une consommation annuelle moyenne de 4,2 kg par personne. Aux Pays-Bas, la production nationale actuelle est de 50 millions de kg par an, soit près de la moitié de l'approvisionnement estimé nécessaire pour répondre à la demande du marché.

Grâce à leur partenariat stratégique, les sociétés Canadian Mussels Ltd. ([www.canadianmussels.com](http://www.canadianmussels.com)) et

Prins & Dingemanse ([www.prinsendingemanse.com](http://www.prinsendingemanse.com)) ont consolidé un important accord d'approvisionnement pour ce marché grandissant. Elles garantissent ainsi que des moules seront offertes tout au long de l'année dans les restaurants et les supermarchés, au grand plaisir des clients des Pays-Bas et de la Belgique.

**Renseignements :** Julie Ferguson-Ceniti, déléguée commerciale, ambassade du Canada en Belgique, tél. : (011-32-2) 741-0635, courriel : [julie.ferguson-ceniti@international.gc.ca](mailto:julie.ferguson-ceniti@international.gc.ca) ou Diederik Beutener, délégué commercial, ambassade du Canada à La Haye, tél. : (011-31-70) 311-1665, courriel : [diederik.beutener@international.gc.ca](mailto:diederik.beutener@international.gc.ca).

**Foire des arts visuels de Toronto : ne ratez pas le Café Export!**

**Toronto, le 4 novembre 2005** > Le Service des délégués commerciaux du Canada invite les représentants d'entreprises canadiennes à participer au Café Export à l'occasion de la Toronto International Art Fair, la plus grande foire des arts visuels contemporains au Canada. Des délégués commerciaux canadiens et des agents des affaires culturelles de nos bureaux (Atlanta, Berlin, Bruxelles, Houston, Mexico, Miami, New York, Paris, Rome, Sydney, Taipei, Tokyo, Vienne, Montréal et Toronto) seront sur place pour discuter des débouchés à l'exportation sur leur marché. Venez les rencontrer dans le cadre du Café Export, qui aura lieu le vendredi 4 novembre, de 10 h à 12 h au Metro Toronto Convention Centre.

**Renseignements :** Chantal Rodier, Commerce international Canada, courriel : [chantal.rodier@international.gc.ca](mailto:chantal.rodier@international.gc.ca). **Pour vous inscrire aux réunions en tête à tête,** communiquez avec la TIAF, courriel : [tiaf\\_registration@sympatico.ca](mailto:tiaf_registration@sympatico.ca), site Web : [www.tiafair.com](http://www.tiafair.com).

**Réseautage réussi** - suite de la page 1

Les séances de réseautage tenues dans le cadre du meeting aérien ont exploré d'une manière informelle les domaines dans lesquels des travaux en collaboration pourraient être menés et permis à la délégation américaine de mieux connaître les entreprises aérospatiales établies en Colombie-Britannique. Les participants, tant américains que canadiens, ont souligné l'importance de pouvoir rencontrer leurs homologues en personne.

Domicile de la société en plein essor Cascade Aircraft et de nombreux fournisseurs, producteurs et collègues techniques connexes, la Colombie-Britannique emploie près de 8 000 travailleurs de l'aérospatiale répartis dans de nombreuses entreprises.

**Pour plus de renseignements** et pour obtenir une copie de la base de données sur les entreprises aérospatiales de l'Oregon et de l'État de Washington, communiquez avec Jim Sheehan, consulat du Canada à Seattle, tél. : (206) 770-4082, courriel : [jim.sheehan@international.gc.ca](mailto:jim.sheehan@international.gc.ca).



Les dirigeants de l'aérospatiale américaine au retour de leur journée de réseautage avec les entreprises canadiennes.

**RÉDACTION**  
Yen Le, Aaron Annable,  
Jean-Philippe Dumas  
**SITE WEB**  
[www.canadexport.gc.ca](http://www.canadexport.gc.ca)

**ABONNEMENT**  
Tél. : (613) 992-7114  
Télé. : (613) 992-5791  
[canad.export@international.gc.ca](mailto:canad.export@international.gc.ca)

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines. Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à : **CanadExport (BCS)** 125, promenade Sussex Ottawa (Ontario) K1A 0G2

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.

Tirage : 54 000 exemplaires

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On 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.

**Secteur minier en Chine : un marché à prospecter**

**Beijing, Chine, du 14 au 17 novembre 2005** > Afin de promouvoir le secteur de l'exploitation minière canadien, Ressources naturelles Canada (RNCAN), avec le concours de l'Association canadienne des exportateurs d'équipements et de services miniers (CAMESE), mettra sur pied un pavillon à l'exposition **CHINA MINING 2005**. L'ambassade du Canada à Beijing apportera également son appui actif à RNCAN et à la CAMESE à cette occasion. Il s'agit de la principale manifestation commerciale de l'Asie dans ce secteur qui connaît un essor considérable en Chine. Les entreprises canadiennes déjà actives dans ce pays, de même que celles qui souhaitent y explorer de nouveaux débouchés, sont invitées à participer à l'exposition.

RNCAN a apporté son soutien à la libéralisation de l'économie chinoise et cherche à favoriser les investissements et les échanges commerciaux mutuellement avantageux entre le Canada et la Chine dans le domaine de l'exploitation minière. On s'est surtout efforcé d'améliorer le climat d'investissement en Chine à l'intention des investisseurs canadiens et d'attirer les investissements chinois au Canada.

À cette fin, RNCAN a signé deux protocoles d'entente avec la Chine pendant la visite du premier ministre Paul Martin dans ce pays en janvier. Ces protocoles d'entente, signés l'un

avec la Commission du développement national et de la réforme et l'autre avec le ministère des Terres et des Ressources de la Chine, visent à favoriser un dialogue suivi entre RNCAN et de grands dirigeants chinois sur la coopération et les activités concernant les investissements, l'exploitation minière et les sciences de la terre.

Pour que les entreprises canadiennes puissent profiter au mieux de CHINA MINING 2005, RNCAN a prévu deux activités connexes qui auront lieu avant l'exposition :

- rencontre informelle entre représentants d'entreprises canadiennes et représentants du gouvernement fédéral afin de discuter d'expériences vécues en Chine;
- atelier et réception de réseautage au cours desquels les entreprises canadiennes feront la promotion de leurs compétences et technologies auprès d'un groupe choisi de représentants des secteurs public et privé de la Chine.

**Renseignements** sur les activités de RNCAN : Ghislain Robichaud, RNCAN, tél. : (613) 944-6367, courriel : [grobicha@nrca.gc.ca](mailto:grobicha@nrca.gc.ca). Renseignements sur le pavillon canadien : Maurice Bichsel, CAMESE, tél. : (905) 513-0046, poste 303, courriel : [bichsel@came.org](mailto:bichsel@came.org), site Web : [www.china-mining.com](http://www.china-mining.com).

**Des gâteaux de lune canadiens pour célébrer la mi-automne**

**Beijing, Chine** > Afin de souligner le Festival chinois de la mi-automne et le 35<sup>e</sup> anniversaire des relations diplomatiques entre la Chine et le Canada, l'ambassade du Canada en Chine s'est associée au restaurant Fangshan de Beijing, pâtissier primé et spécialiste en gâteaux de lune, pour créer le tout premier gâteau de lune canadien.

Par ce geste d'amitié, l'ambassade emprunte l'un des plus beaux symboles du Festival de la mi-automne et le marie aux saveurs qui évoquent le mieux le Canada pour confectionner des gâteaux de lune aux saveurs canadiennes traditionnelles de vin de glace, de saumon fumé et de sirop d'érable.

Ces gâteaux de lune témoignent de la grande qualité des spécialités culinaires canadiennes et de la facilité avec laquelle on peut les accommoder au goût des Chinois et à la cuisine chinoise traditionnelle. L'ambassade du Canada a suscité l'étroite collaboration des spécialistes de la cuisine impériale du restaurant Fangshan, de Nolan Ledarney, chef cuisinier à la résidence officielle du Canada à Beijing, et des fournisseurs canadiens de vin de glace ([www.vqontario.com](http://www.vqontario.com)), de saumon fumé ([www.bcsalmon.ca](http://www.bcsalmon.ca)) et de sirop d'érable ([www.ontariomaplesyrup.com](http://www.ontariomaplesyrup.com) et [www.maple-erable.qc.ca](http://www.maple-erable.qc.ca)). Ensemble, ces experts ont créé et perfectionné des recettes et



des techniques de confection afin que les Chinois, grands friands de gâteaux de lune, puissent se délecter des délicates saveurs canadiennes.

Ces délicieux gâteaux d'une saveur incomparable allient l'ancien au nouveau, l'Orient à l'Occident, la cuisine impériale chinoise aux saveurs canadiennes contemporaines, mais surtout, célèbrent l'amitié très spéciale qui unit les citoyens du Canada et de la Chine.

**Renseignements :** Yao Xu, ambassade du Canada en Chine, courriel : [yao.xu@international.gc.ca](mailto:yao.xu@international.gc.ca).

## NOUVEAU SUR LE MARCHÉ DE L'EXPORTATION?

Augmentez vos chances de succès grâce à votre Délégué commercial virtuel

Votre entreprise se prépare à exporter, mais avec tant d'information disponible vous ne savez par où commencer? Suis-je prêt à exporter? Mon plan d'exportation et ma stratégie marketing sont-ils adéquats? Ai-je les ressources nécessaires? Comment établir de bonnes relations d'affaires sur mon marché cible? L'aide dont vous avez besoin et les réponses à vos questions sont à portée de main. En collaboration avec les bureaux régionaux du Service des délégués commerciaux du Canada, le Délégué commercial virtuel peut vous accompagner sur la voie de l'exportation.

### Comment cela fonctionne-t-il?

Au moyen de votre Délégué commercial virtuel, une page Web personnalisée adaptée à vos besoins d'affaires internationales, vous pouvez accéder à notre réseau de délégués commerciaux au Canada, demander en ligne des services en matière d'exportation, recevoir des occasions d'affaires et, obtenir des renseignements à jour sur votre secteur et vos marchés. En vous inscrivant au Délégué commercial virtuel, vous aurez accès à une gamme complète de services d'aide et de développement des affaires offerte par votre bureau régional, dont :

#### • Conseils personnalisés à l'exportation

Nous aidons à la mise en œuvre de votre stratégie d'exportation et recommandons des services à l'exportation spécialisés qui sont offerts ici même au Canada.

#### • Informations stratégiques

Nous analysons et fournissons des renseignements stratégiques sur les marchés et des informations spécifiques afin de guider votre stratégie et votre plan d'exportation.

#### • Conseils en matière de financement à l'exportation

Nous offrons des renseignements en matière de financement à l'exportation, y compris des renseignements sur les coûts et risques associés au développement de nouveaux marchés.

#### • Foires, missions et activités commerciales

Nous apportons des recommandations sur des foires et des missions commerciales répondant aux besoins de votre entreprise.

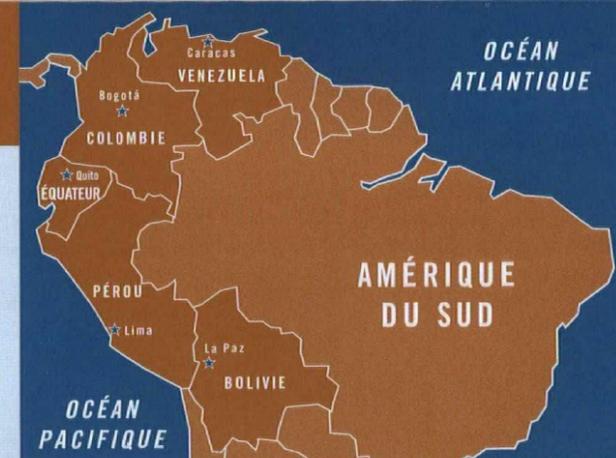
N'affrontez plus seul les défis de l'exportation. Inscrivez-vous dès aujourd'hui au Délégué commercial virtuel au

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

# CANADEXPORT supplément

## OCCASIONS D'AFFAIRES dans la région andine

OCTOBRE  
2005



Saviez-vous que le Canada a exporté davantage vers la zone andine en 2004 que vers les pays du Mercosur (Brésil, Argentine, Paraguay et Uruguay)? Les ventes canadiennes aux pays andins se chiffraient à 1,2 milliard de dollars en 2004.

Très riche en ressources (minerais, minéraux, pétrole et gaz naturel), dotée de vastes forêts tropicales et d'un long littoral, jouissant de conditions propices au développement agricole, la région andine offre toutes sortes de débouchés aux entreprises canadiennes. Même plus, cette région, qui comprend la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela, présente des possibilités considérables dans les secteurs où les entreprises canadiennes jouissent de capacités solides et d'un avantage concurrentiel certain.

La croissance des exportations et des investissements directs du Canada dans cette région témoigne non seulement de la vigueur du marché mais aussi de la capacité du Canada à répondre aux besoins de développement social et économique des pays andins.

Ces pays partagent de nombreuses caractéristiques. Lorsqu'on considère la région dans son ensemble, l'ampleur véritable des possibilités offertes apparaît clairement : la zone andine compte en effet plus de 120 millions d'habitants, et son PIB global se chiffrait en 2004 à 415 milliards de dollars.

Dans le passé, les exportations et les investissements canadiens se sont concentrés dans le secteur de l'extraction et des ressources primaires (mines, hydrocarbures). Il y a toutefois des perspectives de croissance importantes dans des secteurs non traditionnels : technologies sans fil, techniques de sécurité, géomatique, technologies et services de l'environnement, notamment.

Ce supplément vous fera découvrir quelques uns des principaux débouchés qu'offre le marché andin.

Vu la complexité de l'environnement politique et social en Bolivie, il est vivement recommandé aux entreprises intéressées à analyser les débouchés présents dans divers secteurs de rester en contact étroit avec le Service des délégués commerciaux.

#### SECTEURS OFFRANT DES DÉBOUCHÉS DANS TOUTE LA RÉGION :

- technologies de l'information et des communications (TIC)
- technologies et services de l'environnement
- hydrocarbures (prospection, production, matériel et services)
- matériel et services pour l'exploitation minière.

#### LE MARCHÉ EN BREF

- Les exportations canadiennes vers la région andine ont augmenté de 37 % en 2004.
- Au total, les échanges bilatéraux se sont accrus de 48 % pendant cette période.

EXPORTATIONS CANADIENNES À DESTINATION  
DE LA RÉGION ANDINE (M \$)



SOURCE : Statistique Canada  
\* Estimation fondée sur une hausse de 26 % des exportations vers la région au cours des six premiers mois de 2005.

## TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DES COMMUNICATIONS

La région andine offre de nombreux débouchés dans le secteur des TIC. Des entreprises locales et étrangères de téléphonie fixe et sans fil se préparent à faire des investissements importants. La téléphonie sur protocole Internet (VoIP) et les technologies sans fil se répandent dans ce marché, qui dépend entièrement de solutions importées. La demande s'accroît également vis à vis l'apprentissage en ligne, les produits de sécurité informatique, la géomatique et les technologies optiques. La présence de sociétés minières, pétrolières et gazières canadiennes ouvre la porte aux entreprises capables de fournir des systèmes de planification des ressources, des solutions de gestion adaptées, des portails Internet et d'autres systèmes de gestion intelligents.

En 2004, le secteur des télécommunications de la **Colombie** a connu un taux de croissance de 4,9 %. Les trois sociétés de téléphonie mobile et leurs 12,1 millions d'abonnés font d'elle le quatrième marché de la téléphonie cellulaire en Amérique latine, offrant ainsi aux entreprises canadiennes de nombreuses possibilités pour la vente de matériel, de logiciels, de services SMS et de services-conseils en technologie.

Le taux de pénétration de la téléphonie fixe ne dépasse guère 13,1 % en **Équateur**, dont le taux de télédensité est parmi les plus faibles d'Amérique latine. D'où une demande immédiate en systèmes de communications sans fil, surtout dans les campagnes. Les entreprises équatoriennes s'emploient énergiquement à élargir leurs réseaux, tandis que les firmes de téléphonie fixe souhaitent se lancer dans la technologie VoIP. Les technologies d'accès à Internet à haut débit ont récemment fait des progrès.

Au **Pérou**, le marché croît à un taux de 8 % par année, et on s'attend à ce que le chiffre d'affaires dépasse les 2 milliards de dollars cette année. On y trouve des débouchés dans la téléphonie interurbaine, la radiotélévision, la téléphonie fixe, les communications sans fil par Internet et VoIP, les communications à large bande ou par satellite et les services à valeur ajoutée. Des projets pilotes prometteurs utilisant des bandes Wi-Fi libres et d'autres technologies sans fil ont été amorcés en milieu rural.

La **Bolivie** a ouvert son marché à la concurrence en 2001; la demande est particulièrement vigoureuse dans les systèmes téléphoniques locaux et interurbains, la téléphonie cellulaire, la radiodiffusion, la câblodistribution et la transmission de données. Les importations jouent un rôle critique, car la Bolivie ne produit ni équipement, ni matériaux de haute technologie. Les débouchés les plus prometteurs sont associés au plan d'investissement de la principale société de téléphonie.

Au **Venezuela**, les télécommunications continuent de croître rapidement, surtout dans le domaine de la téléphonie mobile, où l'on trouve près de 9 millions d'abonnés, soit un taux de pénétration du marché de 33 % – plus du double de celui de la téléphonie fixe. Il existe des débouchés dans les communications VoIP et à large bande, les applications de sécurité, les systèmes d'acquisition et de contrôle des données et les communications Wi-Fi.



La grande croissance urbaine alimente la demande de technologies et de services en matière de télécommunications et d'environnement.

## ENVIRONNEMENT

La protection de l'environnement accuse un retard dans la zone andine, mais la sensibilisation croissante à cette question ouvre des possibilités intéressantes pour les firmes canadiennes. Le marché est particulièrement dynamique dans des domaines comme l'eau et les eaux usées, la restauration des sols contaminés, les services environnementaux dans les secteurs de l'énergie, des mines et des hydrocarbures, et la mise en œuvre de projets relevant du Mécanisme de développement propre (MDP). La Banque interaméricaine de développement, la Banque mondiale et la Corporación Andina de Fomento, qui ont lancé de grands projets environnementaux dans toute la région, sont d'importants acteurs qui devraient servir de références aux entreprises canadiennes à la recherche de projets dans cette région.

Les besoins en traitement de l'eau des grandes municipalités sont largement comblés en **Colombie**, mais le traitement à petite échelle dans les villes et villages éloignés offre des débouchés aux entreprises canadiennes capables de fournir des solutions abordables.

On trouve également des possibilités d'intervention environnementale dans le secteur des mines, en particulier en ce qui a trait à la remédiation et à la mise au point d'études d'impact. Le **Pérou** offre des perspectives intéressantes de ce côté, et il existe aussi de bonnes possibilités en **Bolivie**. En **Équateur**, la loi exige que des études d'impact soient menées pour tous les projets relevant du secteur de l'extraction, et les entreprises canadiennes ont montré qu'elles peuvent soutenir la concurrence locale pour les contrats de services.

Principal producteur et exportateur sud-américain de pétrole et de gaz naturel, le **Venezuela** offre d'excellents débouchés dans

le domaine des opérations de nettoyage. Les firmes canadiennes spécialisées dans le traitement de l'eau et des eaux usées, l'épuration des eaux souterraines contaminées par les hydrocarbures, le nettoyage des réservoirs à mazout, la valorisation de l'eau dans le secteur pétrolier et les technologies environnementales liées au pétrole lourd et au gaz naturel sont particulièrement bien positionnées pour accéder à ce marché. La bioremédiation des sols et les technologies apparentées sont un autre domaine auquel les fournisseurs canadiens devraient s'intéresser de près en **Équateur**, au **Pérou** et au **Venezuela**.

La Bolivie, la Colombie, le Pérou et l'Équateur ont signé des protocoles d'entente avec le Canada sur le changement climatique et les projets relevant du MDP. Les projets faisant appel aux technologies propres, en particulier les initiatives axées sur l'énergie renouvelable, de même que les crédits carbone que pourraient générer ces activités, offrent des possibilités très intéressantes aux exportateurs canadiens dans ces pays.



## PÉTROLE ET GAZ NATUREL

Le niveau d'activité s'accroît dans le secteur des hydrocarbures car les pays andins cherchent à accroître leur production pour répondre à la demande intérieure et internationale. Tous offrent des débouchés favorables aux entreprises de prospection et de mise en valeur.

Le **Venezuela**, le gros producteur de la région, possède d'immenses réserves de pétrole classique (77,8 milliards de barils) et non classique (235 milliards de barils), ainsi que de gaz naturel (148 billions de pieds cubes ou bpc). À court terme, ce marché peut intéresser les fournisseurs de produits et services, surtout ceux qui ont des connaissances spécialisées dans le brut extra lourd, la modernisation de raffineries et l'exploitation gazière à terre et en mer. On a accéléré l'octroi de concessions et les projets gaziers en raison de pénuries critiques dans le pays.

En **Colombie**, le pétrole brut et le gaz naturel représentent habituellement plus de 25 % des exportations. Les préoccupations entourant les aspects économiques et sécuritaires des investissements privés ont freiné la prospection ces dernières années, de sorte que la Colombie risquait de devenir un importateur net d'ici 2007. Grâce à une réforme législative adoptée en 2003 et qui établit des conditions favorables, de nouveaux investissements affluent de l'étranger et le

moment est donc propice pour une reprise de la prospection et de la production.

L'**Équateur**, qui possède des réserves pétrolières de près de 6 milliards de barils, prévoit de moderniser la raffinerie d'Etat Esmeraldas, ce qui devrait créer des débouchés en faveur des entreprises qui peuvent offrir des technologies d'aval et des connaissances spécialisées. À court terme, l'Équateur présente des perspectives intéressantes dans les activités d'aval; à moyen et à long terme, on peut s'attendre à des débouchés prometteurs dans les activités d'amont dans le contexte des appels d'offres internationaux visant l'octroi de concessions pour des gisements pétroliers marginaux et autres.

La **Bolivie** est un important producteur de gaz naturel; seul le Venezuela a des réserves plus importantes. La Bolivie possède des ressources qui pourraient faire d'elle un exportateur de premier rang.

Au **Pérou**, les principaux débouchés ont trait au développement du projet gazier Camisea (dont les réserves se chiffrent à 13 bpc), mis en exploitation l'an dernier dans le sud-est du pays. La vente de gaz naturel liquéfié au Mexique et le remplacement du carburant diesel et de l'essence dans les secteurs de l'automobile et de la production d'énergie offrent les meilleurs débouchés aux exportateurs canadiens.



Photos reproduites avec la permission du ministère péruvien de l'énergie et des mines, de PLUSPETROL et des sociétés TGP et CALIDDA.

## EXPLOITATION MINIÈRE

La région andine, qui possède l'une des ceintures minières les plus riches au monde, offre des débouchés prometteurs aux sociétés minières canadiennes. Les autorités locales accueillent volontiers les investissements et projets d'exploitation nouveaux, et elles ont modernisé leur législation en ce sens. L'activité minière s'accroît à un rythme soutenu, stimulant la demande en matériel et en services (services d'ingénierie, matériel de sécurité, services environnementaux, etc.). Les entreprises canadiennes actives dans la région jouissent d'une excellente réputation en matière de responsabilité sociale et environnementale.

Le **Pérou** est le premier producteur d'or en Amérique latine et le sixième au monde. Le ministère de l'énergie et des mines estime que les nouveaux investissements dans la prospection, les travaux préparatoires, l'expansion des mines et les nouveaux projets atteindront 24 milliards de dollars d'ici dix ans. À l'heure actuelle, le Canada occupe une place prédominante du côté des activités de prospection et des investissements, tant au Pérou qu'en Équateur.

Possédant les mêmes structures géologiques que les autres pays andins exportateurs de produits miniers, l'**Équateur** peut être considéré comme un marché inexploité. Il possède des ressources minières, métalliques et non métalliques considérables, et le secteur minier est sur le point de prendre beaucoup d'expansion. Des entreprises canadiennes effectuent présentement les travaux préparatoires à l'exploitation d'importants gisements de cuivre et d'or.

Le secteur minier a acquis une grande importance en **Colombie**, car il représente 3 % du PIB et plus de 20 % des exportations en 2004. Le pays compte en outre un important potentiel inexploité. Le développement des ressources est devenu une priorité pour la croissance de l'économie nationale. La Colombie a mis en place des réformes sectorielles et une politique de sécurité démocratique pour s'attaquer au problème de la sécurité en milieu rural.

Étant donné l'épuisement graduel des ressources minérales ailleurs dans le monde, un nombre croissant de sociétés internationales s'intéressent aux possibilités offertes par le **Venezuela**, dont le territoire est relativement inexploité à cet égard. Le Venezuela dépend largement des technologies et services importés pour répondre à la demande. On y trouve des débouchés dans les industries de l'or, du cuivre et du diamant. Des cabinets canadiens d'ingénieurs et d'experts-conseils ont fait de bonnes affaires dans le cadre de projets des industries de la bauxite, du minerais de fer et de l'alumine.

La **Bolivie** possède d'importantes richesses minérales et offre des débouchés prometteurs aux exportateurs canadiens de matériel et de services.



## VOTRE PORTE D'ENTRÉE VERS LA RÉGION ANDINE

Pour en savoir plus sur la façon de faire de bonnes affaires dans les pays andins, adressez vous au Service des délégués commerciaux à l'un des points de contact indiqués ci-dessous. Vous recevrez des conseils pratiques pour la mise en œuvre de votre stratégie d'exportation et des renseignements utiles sur les marchés et les débouchés, ainsi que des suggestions quant aux possibilités de financement et les coordonnées de personnes ressources capables de faciliter votre accès au monde de l'exportation. Nous pouvons vous aider à entrer en contact avec des partenaires éventuels dans vos marchés cibles et recommander des foires internationales et des missions commerciales qui correspondent au profil de votre entreprise. Avec nos partenaires, nous organisons aussi, au Canada, des ateliers et d'autres activités qui peuvent vous aider à vous familiariser davantage avec le commerce international et les débouchés disponibles dans les pays andins.

### COLOMBIE

Ambassade du Canada à Bogotá  
Carrera 7, No. 115 33, Piso 14  
Bogotá, Colombie  
Tél. : (011 57 1) 657 9853  
Télec. : (011 57 1) 657 9915  
Courriel : bgota-td@international.gc.ca  
Internet : www.infoexport.gc.ca/co

### ÉQUATEUR

Ambassade du Canada à Quito  
Avda. 6 de Diciembre 2816 con Paul Rivet  
Edificio Josueh Gonzalez, Piso 4  
Quito, Équateur  
Tél. : (011 593 2) 250 6162 / 223 2114  
Télec. : (011 593 2) 250 3108  
Courriel : quito-td@international.gc.ca  
Internet : www.infoexport.gc.ca/ec

### PÉROU et BOLIVIE

Ambassade du Canada à Lima  
Calle Libertad 130  
Lima 18, Pérou  
Tél. : (011 511) 444 4015  
Télec. : (011 511) 444 4347  
Courriel : lima.commerce@international.gc.ca  
Internet : www.infoexport.gc.ca/pe

### VENEZUELA

Ambassade du Canada à Caracas  
Avenida Francisco de Miranda con Avenida Sur Altamira  
Caracas, Venezuela  
Tél. : (011 58 212) 600 3000  
Télec. : (011 58 212) 263 5349  
Courriel : crcas-td@international.gc.ca  
Internet : www.infoexport.gc.ca/ve

### CANADA

Commerce international Canada  
Secteur des marchés mondiaux  
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Tél. : (613) 995-7529  
Télec. : (613) 944-7437  
Courriel : barbara.tink@international.gc.ca



## MANIFESTATIONS COMMERCIALES

### Foire du sans-fil aux États-Unis : un rendez-vous mondial

Las Vegas, Nevada (É.-U.), du 5 au 7 avril 2006 > Commerce international Canada coordonne la mise sur pied du pavillon du Canada à la foire du sans-fil CTIA Wireless 2006. Ce rendez-vous mondial attire des représentants de près de 90 pays et de toutes les catégories (prestataires de services, utilisateurs, concepteurs, acheteurs et fabricants).

Au nombre des pavillons qui seront mis sur pied à l'exposition de 2006 figurent ceux de la Finlande, de l'Irlande, de la Corée du Sud, de Taïwan et du Royaume-Uni. Les grandes multinationales ayant déjà confirmé leur présence cette année en qualité d'exposants sont notamment Alcatel, America OnLine, Audivox, Ericsson, Huawei Technologies, Intel, Kyocera, LG Electronics, Lucent, Microsoft, Motorola, NTT DoCoMo, Nokia, Qualcomm, Samsung Telecommunications, Siemens Mobile et Sony Ericsson.

Cette grande foire internationale est la destination mondiale par excellence de ceux qui s'intéressent aux services sans fil, à Internet et aux technologies des communications mobiles. Parallèlement à CTIA Wireless,

il y aura la Mobile Entertainment Expo (musique, jeux et vidéo en continu), le Tower Summit (infrastructure du sans-fil) et, pour la première fois en 2006, le Private Wireless Networks Pavilion, où se réuniront ceux qui visent à répondre aux besoins des entreprises, des entreprises de services publics et des organismes de sécurité publique en matière de communications sans fil. Dans l'ensemble, ce sera l'occasion pour les entreprises canadiennes du sans-fil d'établir d'innombrables relations et d'exploiter des occasions d'exporter.

Pour de plus amples renseignements sur le pavillon du Canada, sur la réception organisée par le Canada, sur les programmes de jumelage avec des entreprises exposant dans d'autres pavillons nationaux et sur les services offerts tels que l'aide à la préparation de documents pour les médias, s'adresser à Pat Fera, Commerce international Canada, tél. : (613) 944-9475, courriel : pat.fera@international.gc.ca, ou à Charlene Wheatley, tél. : (613) 944-8823, courriel : charlene.wheatley@international.gc.ca, site Web : www.ctiawireless.com.

### Ne manquez pas Aerodrome India 2005

Bangalore, Inde, du 7 au 10 décembre 2005 > Le Service des délégués commerciaux du Canada en Inde participera à Aerodrome India 2005, un salon-séminaire international sur la sécurité et les infrastructures aéroportuaires, qui aura lieu à Bangalore en décembre prochain. AMEXPO, une exposition internationale sur l'entretien des aéronefs, se tiendra en même temps qu'Aerodrome India.

Le secteur indien de l'aviation civile subit en ce moment de profondes transformations et affiche un taux de croissance correspondant au taux de 6 à 7 % enregistré pour l'ensemble de l'économie du pays cette année. La mesure la plus importante prise par le gouvernement indien dans ce secteur est la déréglementation du marché aérien intérieur par laquelle le secteur privé est invité à participer au développement de l'infrastructure aéroportuaire et à la modernisation du réseau du trafic aérien.

Le gouvernement indien procède aussi actuellement à d'importants travaux d'agrandissement de 26 aéroports et a

entrepris trois ou quatre projets novateurs. La privatisation proposée des quatre plus grands aéroports internationaux du pays — New Delhi, Mumbai, Chennai et Calcutta — est l'un des piliers de cette stratégie et donne lieu à une demande importante de produits et de services liés à la modernisation des aéroports du pays.

Aerodrome India accueillera des membres de l'aviation civile de tous les coins du globe et des membres de l'industrie aéronautique indienne. Les entreprises et les associations canadiennes pourraient trouver là d'innombrables possibilités de faire des affaires, de former des coentreprises et de nouer des relations d'affaires avec les plus grands noms de l'industrie.

Un stand financé en partie par le Canada sera monté à l'intention des entreprises canadiennes qui souhaiteraient participer à l'exposition. Ne ratez pas l'occasion de rehausser votre présence sur ce marché en éclosion.

Renseignements : Harleen Sharma, consulat général du Canada à Chandigarh, tél. : (011-91-172) 5050-300, courriel : harleen.sharma@international.gc.ca, site Web : www.aerodromeindia.com.



## EXPOSEZ AU PAVILLON DU CANADA AU SALON FOOD EX JAPAN 2006

**Du 14 au 17 mars 2006 au Centre des congrès japonais Makuhari Messe, Tokyo (Japon)**

- FOOD EX JAPAN est le plus important salon de l'alimentation et des boissons de l'Asie-Pacifique.
- Plus de 90 000 membres de l'industrie visitent le salon chaque année. FOOD EX JAPAN est la vitrine idéale pour montrer vos produits aux acheteurs de la région.

Le Japon importe 60 % de son approvisionnement alimentaire total, ce qui représente 74 milliards de dollars canadiens.

Vous cherchez une occasion de pénétrer ce marché exaltant?

Vous désirez lancer de nouveaux produits très attrayants pour accroître votre part de ce marché lucratif?

Soyez exposant à FOOD EX JAPAN 2006 et vous pourrez interagir avec des contacts bien établis ou nouveaux dans le marché de détail des aliments le plus dynamique du monde.

### NOUVEAU PAVILLON! SOUTIEN DE PREMIER ORDRE!

Le pavillon du Canada, qui arbore un nouveau design, est géré par Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC). Il s'agira d'un attrait majeur pour les visiteurs. Pour la 24<sup>e</sup> année consécutive, le Canada se révélera un organisateur de pavillon national de premier plan. Communiquez avec nous pour avoir de plus amples renseignements sur notre soutien de premier ordre et les services fournis sur place aux exposants du pavillon.



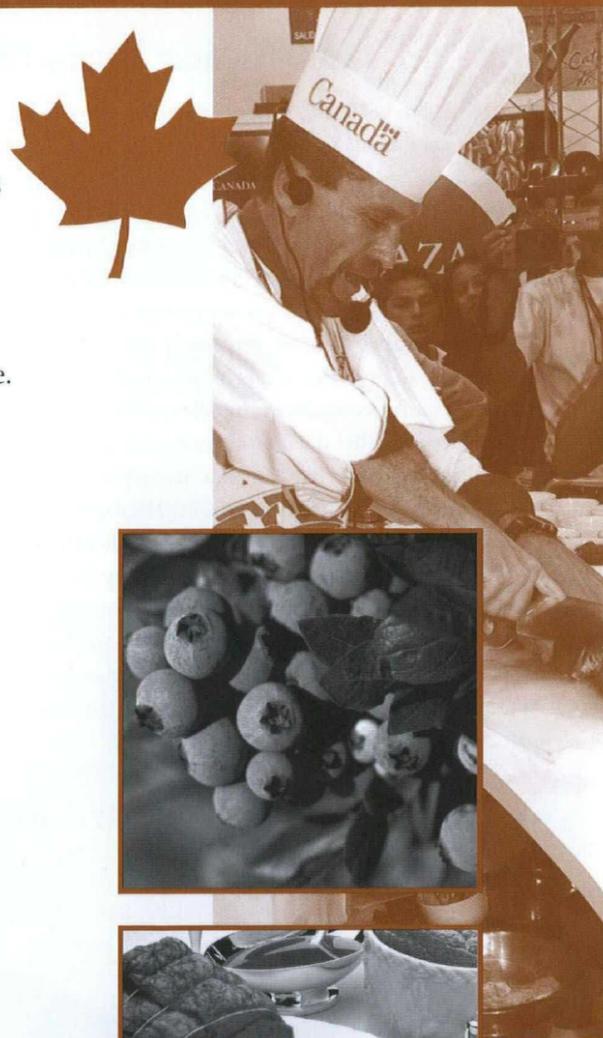
### ACTIVITÉS SPÉCIALES ET DÉGUSTATIONS

- Nous proposons une zone de démonstration culinaire en direct faisant appel à tous les produits des exposants.
- Il y aura des visites accompagnées du salon exclusivement pour les exposants.
- Le pavillon du Canada jouit d'une très bonne visibilité et d'une réputation hors pair — nous trouvons toujours d'excellents débouchés en Asie-Pacifique.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le salon FOOD EX ou sur des occasions d'exportation de produits agroalimentaires vers le marché du Japon, communiquez avec :

Amitabh Dutt, agent du commerce et des marchés internationaux  
Agriculture et Agroalimentaire Canada  
930, avenue Carling, ESJC, bureau 1049, Ottawa (Ontario) K1A 0C5  
Tél. : (613) 759-7523, téléc. : (613) 759-7506, courriel : [dutta@agr.gc.ca](mailto:dutta@agr.gc.ca)

Pour en savoir plus sur le salon FOOD EX, consultez le site Web suivant : <http://ats-sea.agr.ca/>



## MANIFESTATIONS COMMERCIALES

### Foire de la santé au Moyen-Orient : le Canada y sera!

Dubaï, Émirats arabes unis, du 22 au 25 janvier 2006 > Pour la sixième année consécutive, le consulat du Canada à Dubaï organisera un pavillon national à la foire Arab Health qui se tiendra cette année au Dubai World Trade Centre. Il s'agit de la plus grande foire du Moyen-Orient axée sur la santé.

En 2005, elle a attiré plus de 25 000 visiteurs du domaine de la santé, dont la majorité provenaient des pays du Golfe, de la Communauté des États indépendants, de l'Afrique et du sous-continent indien. Outre les 1 400 exposants de plus de 50 pays qui y ont participé, il y avait également 28 pavillons nationaux.

Depuis 30 ans, Arab Health fait figure de chef de file parmi les foires de la santé au Moyen-Orient et dans la région du Golfe. Elle offre aux entreprises canadiennes une excellente occasion de présenter leurs produits et technologies les plus modernes sur l'un des marchés de la santé les plus dynamiques du monde.

Le marché des produits, des services et du savoir en matière de soins de santé est très vigoureux dans la région du Golfe. Aux Émirats arabes unis, par exemple, le gouvernement prévoit doubler le nombre de lits d'hôpitaux au cours de la prochaine décennie. Le lancement, l'an dernier, du mégaprojet Dubai Healthcare City crée des débouchés pour les entreprises canadiennes, lesquelles sont bien placées pour partager leurs techniques et leur savoir-faire.

Nombre d'entreprises étrangères exerçant leurs activités dans diverses branches de la médecine ont entrepris des démarches auprès de la municipalité de Dubaï dans le but de participer à ce mégaprojet.

Les participants à la foire Arab Health 2006 pourront y présenter leurs produits et technologies de pointe dans divers domaines de la médecine et de la santé, notamment les services de santé internationaux, la chirurgie, la biotechnologie, la dentisterie, la radiologie, le matériel de laboratoire, les produits pharmaceutiques, la réadaptation, la télésanté et la pathologie.

Le pavillon du Canada, d'une superficie de 321 m<sup>2</sup>, contiendra des stands de 9 m<sup>2</sup> complètement équipés que des entreprises pourront louer pour une somme d'environ 5 250 \$US. Ne laissez surtout pas passer cette occasion unique d'établir une présence dans la très opulente région du Golfe, de renforcer vos relations d'affaires ou de recruter des agents qui pourront vous représenter sur trois continents.

**Renseignements :** Fouad Soueid, délégué commercial, consulat du Canada à Dubaï, tél. : (011-971) 4-314-5555, courriel : [fouad.soueid@international.gc.ca](mailto:fouad.soueid@international.gc.ca), ou Venky Rao, représentant de l'organisateur, tél. : (905) 896-7815, courriel : [arabhealth@rogers.com](mailto:arabhealth@rogers.com), site Web : [www.arabhealthonline.com](http://www.arabhealthonline.com).

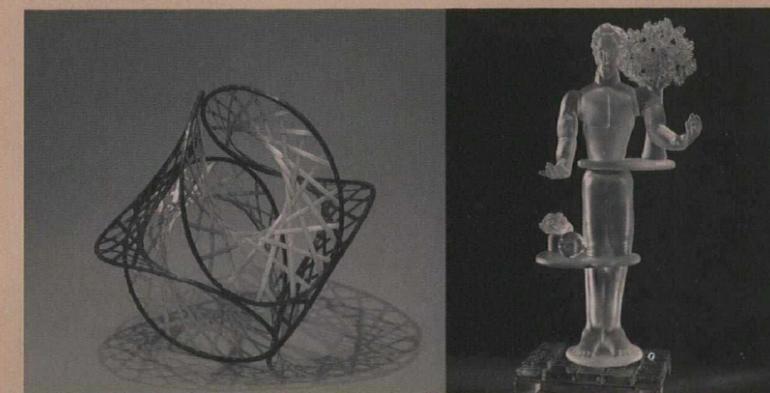
### Mission commerciale à un salon d'art international à Chicago

Chicago, Illinois (É.-U.), du 28 au 30 octobre 2005 > Œuvrez-vous dans le milieu des arts plastiques et fonctionnalistes? Souhaitez-vous exporter vers le marché américain? Souhaitez-vous en savoir plus sur ce marché avant d'élaborer votre stratégie d'exportation? Si oui, cette annonce s'adresse à vous. Le consulat général du Canada à Chicago invite les gens de l'industrie des arts plastiques et fonctionnalistes, tant les artistes que les propriétaires de galeries d'art qui n'ont pas ou presque pas d'expérience de l'exportation aux États-Unis, à participer à la mission commerciale Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) qui se rendra au salon d'art SOFA, à Chicago.

Le SOFA est l'un des salons d'arts plastiques les mieux cotés aux États-Unis pour ce qui est des sculptures, des tissages et des œuvres de verre, de céramique, de bois et de métal de haute facture. Beaucoup considèrent le SOFA comme le salon d'arts plastiques contemporains le plus prestigieux d'Amérique du Nord. Des sculptures et des œuvres d'art fonctionnaliste seront offertes aux grossistes et aux collectionneurs privés.

Cette mission commerciale comptera trois volets : une séance d'information animée par des experts de l'industrie,

l'entrée au salon SOFA à titre de visiteur (et non comme exposant) et des occasions de maillage avec des collectionneurs d'art du Mint Museum et de la Renwick Gallery à l'Accueil des visiteurs internationaux.



La date limite d'inscription est le mercredi 19 octobre 2005. La priorité sera accordée à ceux qui s'inscriront les premiers.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec : Ann Rosen, agente de promotion commerciale, consulat général du Canada à Chicago, courriel : [ann.rosen@international.gc.ca](mailto:ann.rosen@international.gc.ca), site Web : [www.chicago.gc.ca](http://www.chicago.gc.ca). Site Web du SOFA : [www.sofaexpo.com](http://www.sofaexpo.com).

## MANIFESTATIONS COMMERCIALES

### ARTS ET INDUSTRIES CULTURELLES

**Palm Beach, Floride (É.-U.)**

**Du 12 au 16 janvier 2006**

**Palmbeach3** réunit trois salons artistiques distincts en un même endroit et est consacré à l'art contemporain, à la photographie, à la sculpture et à l'art fonctionnaliste.

**Renseignements :** Andrée Poitras-Énard, consulat général du Canada à Miami, courriel : infocentre.miami@international.gc.ca.  
Site Web : www.ifae.com

**Park City, Utah (É.-U.)**

**Du 19 au 29 janvier 2006**

L'une des vitrines les plus prestigieuses de l'industrie nord-américaine, le **Sundance Film Festival** présente aux acheteurs, aux producteurs et aux principaux intervenants dans l'industrie cinématographique les œuvres des talents prometteurs de partout dans le monde.

**Renseignements :** Jennifer Price, déléguée commerciale, consulat général du Canada à Los Angeles, courriel : cal.info@international.gc.ca.  
Site Web : www.sundance.org

**Cannes, France**

**Du 22 au 26 janvier 2006**

Rendez-vous au **MIDEM**, où plus de 9 000 professionnels de l'industrie du disque de plus de 90 pays se rencontrent pour établir des réseaux, faire des affaires et examiner les nouvelles tendances qui se dégagent et les nouvelles possibilités qui s'offrent.

**Renseignements :** André Dubois, délégué commercial, ambassade du Canada en France, courriel : france-td@international.gc.ca.  
Site Web : www.midem.com

### CONSTRUCTION ET MATÉRIAUX

**Birmingham, R.-U.**

**Du 23 au 27 avril 2005**

L'exposition **Interbuild** met en vedette les salles de bains, les revêtements de sol et les cuisines, le chauffage et la plomberie, les portes, fenêtres et façades, la construction structurelle, l'éclairage, les outils et le travail du bois. Le Canada a eu une présence très réussie en 2004.

**Renseignements :** Jason Kee, délégué commercial, haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni, tél. : (011-44-20) 7258-6664, courriel : jason.kee@international.gc.ca.  
Site Web : www.interbuild.com

### INFORMATION ET COMMUNICATIONS

**Dhaka, Bangladesh**

**Du 27 novembre au 1<sup>er</sup> décembre 2005**

Plus de 150 exposants sont attendus à **BASIS SOFT EXPO**, dont des vendeurs de logiciels, des entreprises et des associations du secteur des TIC et des instituts de formation en technologies d'information.

**Renseignements :** haut-commissariat du Bangladesh au Canada, tél. : (613) 234-3633, courriel : bangla@rogers.com.  
Site Web : www.softexpo.com.bd/2005

### PÉTROLE ET GAZ

**Koweït**

**Du 6 au 8 mars 2006**

La **Kuwait Second International Oil and Gas Conference and Exhibition** aura lieu sous le patronage du ministre de l'Énergie du Koweït et servira de tribune aux professionnels du domaine du pétrole et du gaz invités à se réunir pour améliorer les communications, promouvoir le dialogue et présenter les nouvelles tendances et les nouvelles technologies.

**Renseignements :** Raed Bishara, agent commercial, ambassade du Canada au Koweït, courriel : raed.bishara@international.gc.ca.  
Site Web : www.kuwaitoilexpo.com.

### PRODUITS DE GRANDE CONSOMMATION

**Dhaka, Bangladesh**

**Du 12 décembre 2005 au 10 janvier 2006**

Ne manquez pas la 11<sup>e</sup> édition de la **Dhaka International Trade Fair, DITF-2005**, où des participants internationaux pourront exposer leurs produits et leurs technologies et juger en même temps de la qualité des produits et services exportés par le Bangladesh.

**Renseignements :** haut-commissariat du Bangladesh au Canada, tél. : (613) 234-3633, courriel : bangla@rogers.com.  
Site Web : www.epb.gov.bd/ditf

### SÛRETÉ ET SÉCURITÉ

**Koweït**

**Du 10 au 12 avril 2006**

Exploitez les marchés des pays du Conseil de coopération du Golfe dont fait partie le Koweït à **SECUREXPO**, une exposition vouée aux industries de la sûreté et de la sécurité et une bonne tribune pour présenter des solutions, des systèmes et du matériel liés à la sûreté, à la sécurité et à la protection contre les incendies.

**Renseignements :** Raed Bishara, agent commercial, ambassade du Canada au Koweït, courriel : raed.bishara@international.gc.ca.

### TECHNOLOGIES DE FABRICATION DE POINTE

**Hanovre, Allemagne**

**Du 24 au 28 avril 2006**

La **Salon de Hanovre 2006** est l'un des principaux salons commerciaux internationaux dans le domaine du génie, de l'électronique, de l'automobile et de l'énergie. Les 11 foires commerciales très réputées qui y ont toutes lieu en même temps en font un salon à ne pas manquer.

**Renseignements :** Co-Mar Management Services Inc., sans frais : 1 800 727-4183, courriel : info@hf-canada.com.  
Site Web : www.hannovermesse.de

## SERVICE DE RENSEIGNEMENTS

Le Service de renseignements de Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : 1 800 267-8376 (région d'Ottawa : (613) 944-4000), ATS : (613) 944-9136, courriel : enqserv@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca.

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :  
CanadExport (BCS)  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Convention de la poste-publication n° 40064047