



Plus dynamiques que jamais

Les économies émergentes d'Afrique

De plus en plus d'entreprises canadiennes prennent conscience de la richesse des débouchés qu'offre l'Afrique subsaharienne aux investisseurs étrangers. En effet, avec un rendement des investissements étrangers parmi les plus élevés au monde, exportateurs et investisseurs se montrent très curieux de savoir ce que l'Afrique a à offrir.

Les choses changent pour le mieux!

Au cours des cinq dernières années, des progrès sensibles ont été faits en Afrique sur les fronts de la stabilité et de la démocratisation. Au sortir d'une guerre civile qui aura duré 27 ans, l'Angola est considéré comme l'un des marchés les plus prometteurs, en grande partie en raison de l'importance de ses réserves d'hydrocarbures. Au Soudan, des négociations de paix sont en cours pour mettre fin à la guerre civile qui aura déchiré le pays pendant 20 ans. Au Nigéria, pays le plus peuplé du continent et marché très riche en possibilités pour les exportateurs avisés, un

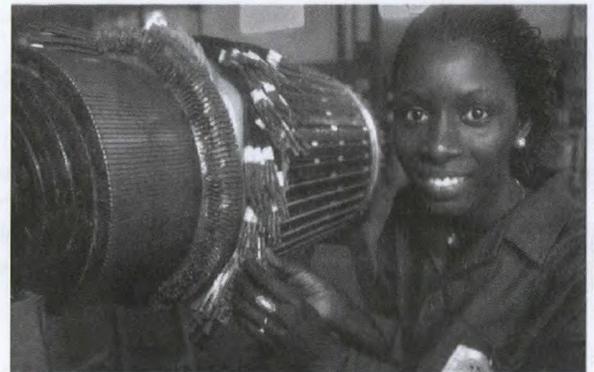


Photo : ACDI-CIDA / Pierre St-Jacques

Une technicienne formée dans une des trois usines québécoises de Dubé International établies en partenariat au Sénégal, un exemple de Canadiens réussissant sur le marché de l'Afrique subsaharienne.

gouvernement a été élu, pour la deuxième fois, dans le cadre d'élections démocratiques. Au Kenya et au Ghana, où le pouvoir a été transmis pacifiquement et démocratiquement aux partis d'opposition, les

voir page 5 — Afrique

Vol. 22, n° 6
1^{er} avril 2004

Être bien conseillé en matière d'exportation

L'arrivée d'Internet et d'autres tendances globales ont aidé à créer un marché international qui n'est pas circonscrit à une région géographique ni à la taille d'une entreprise. Bien que cela puisse créer des occasions inouïes pour les PME, elles n'ont souvent pas accès au réseau d'entreprises et de personnes dont peuvent se prévaloir les entreprises de plus grande envergure.

C'est pourquoi toute PME qui cherche à exporter, aux États-Unis ou ailleurs, se doit d'obtenir des conseils pratiques, au bon moment. Il n'est point

surprenant de constater que bon nombre de propriétaires et d'exploitants se tournent d'abord vers un conseiller en affaires qui, dans bien des cas, figure à l'avant-plan de la stratégie commerciale de l'entreprise depuis son lancement. Assurément, il est sage de demander conseil en matière d'affaires — que ce conseiller soit un pair, un mentor, un comptable, un avocat ou un consultant en gestion — mais il faut être prudent à cet égard.

Prenons le cas des comptables. À l'instar de bien d'autres professionnels, ils se concentrent souvent sur

voir page 5 — Être bien conseillé

K 2004 à Düsseldorf

Des idées nouvelles au salon des matières plastiques et du caoutchouc

DÜSSELDORF, ALLEMAGNE — du 20 au 27 octobre 2004 — Depuis plus d'un demi-siècle, le salon **K** est le principal point de rencontre des industries des matières plastiques et du caoutchouc. Tous les trois ans, des exposants et des visiteurs de tous les continents se réunissent à Düsseldorf pour observer les développements les plus récents dans ce secteur.

Messe Düsseldorf, organisatrice du salon, s'apprête à recevoir plus de 2 500 exposants de plus de 50 pays, qui présenteront des matières premières, des adjuvants, des produits semi-finis, des pièces techniques et des plastiques renforcés, ainsi que des machines et des

équipements. Le salon mettra en vedette des intervenants à l'échelle mondiale et des spécialistes à l'échelle locale en passant par les leaders du marché et une assemblée de nouveaux venus dynamiques.

Le salon attire un grand nombre de spécialistes du développement, de designers et de spécialistes de la fabrication de secteurs clés. Les experts en ingénierie automobile et électrique, en emballage, en électronique et en communications, en bâtiment, en technologie médicale et en aérospatiale ont une occasion unique de voir de première main les applications les plus récentes et les tendances futures en ce qui concerne les matières plastiques et le caoutchouc.

En 2001, le salon K a attiré 228 000 visiteurs de plus de 100 pays,

parmi eux plus de 1 500 Canadiens. Comme d'habitude, environ la moitié des entreprises canadiennes exposeront dans un pavillon canadien qui offre à la fois l'avantage d'être financièrement abordable et de les placer bien en vue.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Jens-Peter Otto, délégué commercial, consulat du Canada à Düsseldorf, tél. : (011-49-211) 172-17-37, téléc. : (011-49-211) 35-91-65, courriel : jens-peter.otto@dfait-maeci.gc.ca, ou Stefan Egge, représentant de Messe Düsseldorf au Canada, a/s de la Chambre canadienne-allemande de l'industrie, tél. : (416) 598-1524, téléc. : (416) 598-1840, courriel : messedusseldorf@germanchamber.ca, site Web : www.k-online.de. ✪

Appel d'offres

SRI LANKA — Les fournisseurs canadiens d'équipements de production d'énergie hydroélectrique ou solaire, ou d'équipements pour d'autres systèmes énergétiques passifs, sont invités à soumettre leurs propositions au gouvernement du Sri Lanka.

Avec l'aide de la Banque mondiale et du Fonds pour l'environnement mondial, le gouvernement sri-lankais a créé le programme Renewable Energy for Rural Economic Development (Énergie renouvelable pour le développement rural). Le programme prévoit l'électrification des régions rurales et, pour les consommateurs commerciaux, l'accroissement de l'offre d'électricité produite à partir de ressources renouvelables. Le programme vise les objectifs suivants : fournir de l'électricité à 100 000 ménages au moyen de systèmes solaires domestiques; assurer la mise en place de miniréseaux alimentés par des microcentrales (hydroélectrique, éolienne, biomasse); électrifier 1 000 PME en région rurale grâce à des sources d'énergie renouvelables; et accroître la

capacité de 85 mégawatts à l'aide de centrales alimentées par des sources d'énergies renouvelables montées en réseau. Date limite de présentation des propositions : le 31 décembre 2004.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Shyama Suraweera, déléguée commerciale, ambassade du Canada à Colombo (en prenant soin d'indiquer le numéro de dossier 040219-00826), téléc. : (011-94-1) 68-70-49, courriel : shyama.suraweera@dfait-maeci.gc.ca. ✪

Soyez branchés sur les débouchés internationaux!

Pour obtenir du Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) des renseignements sur les débouchés dans votre secteur, inscrivez-vous auprès du Délégué commercial virtuel, www.infoexport.gc.ca, le seul moyen d'obtenir des informations électroniques sur les débouchés du COAI.

Vous pouvez aussi consulter le site Web du COAI, www.iboc.gc.ca, et cliquer sur « Histoires à succès » pour apprendre comment le COAI a jumelé des entreprises canadiennes avec des acheteurs étrangers. ✪

Éditrice en chef : **Yen Le**
Rédacteur : **Michael Mancini**

Tirage : **55 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**
Site Web : **www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport**

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

ISSN 0000-0000

Le contenu de ce bulletin est en français et en anglais. Toute demande de renseignements ou de copie de ce bulletin doit être adressée à l'adresse ci-dessous.

Pour une copie de ce bulletin, veuillez retourner ce coupon à l'adresse ci-dessous, quatre semaines de délai.

Convention de la poste-publication n° **40064047**

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
MAECI
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**

CanadExport

contacts information service allez-y!

Le Délégué commercial virtuel
est votre porte d'accès personnalisée au
Service des délégués commerciaux du Canada.

DÉLÉGUÉ
COMMERCIAL
VIRTUEL
INFORMATION ET SERVICES
PERSONNALISÉS

Êtes-vous une **association d'affaires**,
une association industrielle ou **une**
agence de développement
économique canadienne qui aide les
entreprises canadiennes à faire des
affaires sur la scène internationale?

Êtes-vous à la recherche des plus récents renseignements sur les marchés étrangers? Aimeriez-vous donner des conseils à vos membres et à vos clients au sujet des débouchés internationaux? Peut-être devriez-vous demander l'aide des délégués commerciaux dans un marché étranger pour organiser une mission commerciale? Si vous avez répondu « oui » à l'une de ces questions, vous devriez vous inscrire en tant que **client-partenaire** du Service des délégués commerciaux, afin d'aider vos membres et vos clients à réussir sur les marchés étrangers.

Pour **obtenir** votre Délégué commercial virtuel personnalisé,
inscrivez-vous en tant que **client-partenaire** du Service des
délégués commerciaux à www.infoexport.gc.ca

L'Équipe Nord Ontario à Chicago

À la fin de février 2004, l'Équipe Nord Ontario, réunissant 20 entreprises du Nord de l'Ontario, a participé à une mission commerciale à Chicago, en vue d'y vendre des produits et services, de conclure des accords de distribution et de trouver d'autres occasions d'affaires.

Carmen Provenzano, députée de Sault Ste. Marie qui a dirigé la mission au nom de Joe Comuzzi, ministre d'État responsable de l'Initiative fédérale pour le développement économique du Nord de l'Ontario (FedNor), s'est dite heureuse des résultats initiaux de la mission, dont la signature de deux accords. « Nous avons entrepris cette mission avec beaucoup d'espoir et d'optimisme, a affirmé M^{me} Provenzano, et, à en croire les premiers résultats à la fin de la mission, cet optimisme était bien fondé. »

L'accord entre **Science North Enterprises** de Sudbury, le Peggy Notebart Nature Museum de Chicago, ainsi que le Public Museum de Milwaukee, au Wisconsin, est au nombre des premiers exemples de réussite. Cet accord porte sur la présentation de la nouvelle exposition-spectacle intitulée *The Climate Change Show*, théâtre d'objets qui traite de manière divertissante des difficultés que posent les changements climatiques. L'accord représente une valeur de 240 000 \$.

Quatorze des entreprises participantes ont tenu plus de 80 rencontres avec des entreprises américaines. Les délégués ont aussi eu l'occasion d'échanger avec des visiteurs et des exposants, et ils ont assisté à des séances d'information pour nouveaux exportateurs organisées par le consulat général du Canada à Chicago.

La mission a coïncidé avec la National Manufacturing Week Trade Show, la plus



The Climate Change Show, exposition du théâtre d'objets de Science North Entreprises de Sudbury

importante foire annuelle du secteur de la fabrication d'Amérique du Nord qui réunit six conférences et expositions. Cette foire présente ce qu'il y a de plus nouveau dans les domaines de la conception, du génie, de la fabrication et de l'innovation. L'an dernier, la foire a attiré quelque 1 500 entreprises qui ont fait connaître leurs produits et services à plus de 30 000 visiteurs provenant de 48 États et de 28 pays. Le pavillon du Nord de l'Ontario mettait en valeur les produits et services des entreprises faisant partie de l'Équipe ainsi que d'autres entreprises et organismes de la région.

FedNor, toujours de la partie
Il s'agit de la troisième mission commerciale de l'Équipe Nord Ontario appuyée par FedNor, qui a joué un grand rôle dans sa réussite. Lancée en 1987, FedNor a pour mission de promouvoir la croissance économique, la diversification, la création d'emplois et l'autonomie durable des collectivités du Nord de l'Ontario, en collaborant avec des partenaires communautaires et d'autres organismes, afin d'améliorer l'accès au capital, à l'information et aux marchés pour les petites entreprises. FedNor, qui travaille en collaboration

avec le Réseau commercial de l'équipe Nord Ontario, le gouvernement de l'Ontario, les sociétés d'aide au développement des collectivités et les petites et moyennes entreprises (PME), a fourni un appui financier à deux missions commerciales antérieures aux États-Unis, à savoir à Atlanta en juin 2002 et à Détroit en juin 2003.

Cette mission a fourni aux PME du Nord de l'Ontario présentant les qualités requises une occasion unique d'être renseignées, par des spécialistes, sur le secteur américain de la fabrication et sur les marchés du Midwest, ainsi que de recevoir des conseils importants sur l'exportation et sur la façon de procéder pour fournir des produits et services aux États-Unis. En conséquence de cette mission de quatre jours, plusieurs entreprises négocient des accords en vue de la distribution de leurs produits par des entreprises américaines.

Pour plus de renseignements au sujet de la mission, consultez les sites Web <http://fednor.ic.gc.ca> et www.teamnorthernontario.com, ou communiquez avec le consulat général du Canada à Chicago, tél. : (312) 616-1860, courriel : chcgo@dfait-maeci.gc.ca.

Afrique — suite de la page 1

pouvoirs publics intensifient leurs efforts pour attirer les investissements.

C'est avec ces développements en toile de fond que les États africains ont lancé le Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NPDA) qui vise les objectifs suivants : éradiquer la pauvreté, placer les pays africains sur la voie d'une croissance et d'un développement durables, mettre un terme à la marginalisation de l'Afrique dans le contexte de la mondialisation, promouvoir son intégration complète à l'économie mondiale et accélérer le renforcement des capacités des femmes.

Les affaires reprennent

Grâce à cet engagement renouvelé vis-à-vis de l'Afrique, les institutions financières internationales et les organismes de développement internationaux retournent en Afrique, avec, dans leurs bagages, des contrats lucratifs. Par exemple, en 2003, les engagements en Afrique subsaharienne de l'Association internationale de développement (AID), organisme créé par la Banque mondiale, se sont élevés à 3,7 milliards de dollars. Et le financement de l'AID est appelé à continuer d'aller en augmentant, puisque 50 % de ses ressources doivent être dirigées vers l'Afrique.

Le gouvernement du Canada s'emploie, de bien des façons, à aider les entre-

prises qui veulent faire des affaires en Afrique. Les délégués commerciaux à Ottawa travaillent à faire connaître le vaste potentiel du marché africain aux entreprises d'un bout à l'autre du Canada. De plus, le personnel commercial dans les 18 missions diplomatiques du Canada se tient à la disposition des exportateurs canadiens pour les aider à trouver de nouveaux marchés, à y repérer des personnes-ressources et à évaluer la bonne foi de partenaires potentiels. Pour plus de renseignements, consultez le site Web du Service des délégués commerciaux : www.infoexport.gc.ca.

Le Canada a très bonne réputation

Dans le passé, les entreprises canadiennes ont eu beaucoup de succès dans le secteur de l'extraction des ressources naturelles et ont acquis une bonne réputation dans bon nombre de pays d'Afrique. À l'heure actuelle, les entreprises canadiennes sont à se faire un nom dans d'autres secteurs d'activité en Afrique, par exemple dans l'industrie

Pour en savoir plus sur le Canada et l'Afrique, consultez le numéro 21 de **Canada — Regard sur le monde**, le magazine trimestriel du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sur la politique étrangère (www.dfait-maeci.gc.ca/canada-magazine).

naissante des technologies de l'information (TI). Des entreprises canadiennes grandes et petites se sont lancées en Afrique et y ont connu du succès, que ce soit, par exemple, pour concevoir la stratégie nationale du Botswana dans le secteur des télécommunications ou pour assurer l'accès à Internet dans les régions rurales du Nigéria.

La **Compagnie canadienne des billets de banque**, qui a son siège à Ottawa et fabrique, entre autres, des passeports, des cartes d'identité et des billets de banque, est un bon exemple de réussite. Comme l'explique le vice-président de l'entreprise, Stephen Dopp : « Nos clients africains sont très impressionnés par la technologie canadienne. Nous avons réussi à introduire des technologies de pointe dans des pays qui sont dotés d'infrastructures limitées. Ces clients nous sont très fidèles parce qu'ils savent qu'ils peuvent faire confiance au savoir-faire canadien. »

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) invite les entreprises prêtes à l'exportation désireuses d'en savoir plus sur les débouchés existant sur le marché africain à communiquer avec lui. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec la Direction du commerce avec l'Afrique subsaharienne du MAECI, courriel : ggth@dfait-maeci.gc.ca, tél. : (613) 944-6589 ou consultez www.ccafrica.ca.

Être bien conseillé — suite de la page 1

un secteur précis. Quelques-uns se spécialisent dans l'impôt des particuliers ou des entreprises, certains dans la gestion des livres comptables ou les vérifications alors que d'autres encore évoluent dans le contexte beaucoup plus large des stratégies de développement des entreprises. Donc, si votre comptable est également votre conseiller en affaires, n'hésitez pas à vous renseigner sur ses compétences, ses connaissances, ses qualifications et son expérience. S'il n'a pas l'expertise que vous recherchez, un de ses collègues pourra peut-être vous venir en aide.

De nombreux cabinets d'experts-comptables offrent aux PME une gamme étendue de services qui peuvent appuyer ou faire croître leurs activités d'exportation. Mentionnons, entre autres, la planification des impôts au niveau international, l'établissement de prix de transfert, la recherche de fonds et l'analyse d'études de faisabilité et de rentabilité. Ils peuvent

examiner de nombreux aspects dont vous devez tenir compte si vous songez à exporter, et faire des recommandations : objectifs d'exportation, stratégie de pénétration et de tarification, gestion des flux de trésorerie, projections de coûts, options de financement et questions en matière d'imposition.

Nombre de propriétaires d'entreprises nous disent qu'ils ne peuvent se fier à leurs seuls instincts et à leurs connaissances pour percer sur les marchés d'exportation. Un conseiller en affaires — tel un comptable — pourra souvent confirmer le bien-fondé d'une stratégie de planification, de tarification et de financement, et même proposer de nouvelles idées.

Exportation et développement Canada (EDC) aide les entreprises canadiennes à accroître leurs ventes à l'étranger et à se faire payer. Société d'État, EDC fournit des services de financement du commerce extérieur et d'assurance-comptes clients à ses clients canadiens, dont 90 % sont des PME.

Pour plus de renseignements, communiquez avec EDC au 1 800 850-9626, ou consultez www.edc.ca/pme.

Au calendrier É.-U.

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

L'Équateur : bien plus que les îles Galapagos

Pour ceux qui connaissent l'Équateur, petit pays situé entre la Colombie et le Pérou, ce nom évoque des images de flore et de faune exotiques et les merveilles des îles Galapagos. Cependant, peu de gens connaissent les prodigieux débouchés commerciaux qu'il peut offrir.

Depuis quatre ans, la situation politique de l'Équateur s'est stabilisée, et le pays a connu une forte reprise économique. En fait, les chiffres sur la situation macroéconomique de l'Équateur satisfont maintenant même les critiques économiques les plus exigeants, comme le Fonds monétaire international, qui a récemment accordé à ce pays une ligne de crédit de 200 millions de dollars américains.

L'ambassadeur du Canada en Équateur a observé cette reprise économique et déployé des efforts considérables pour faire en sorte que les entreprises canadiennes entrent sur le marché équatorien le plus tôt possible. On peut mentionner d'abord le projet — dirigé par des entreprises canadiennes — de construction d'un oléoduc de 512 kilomètres qui doit relier la région pétrolière occidentale de l'Équateur à sa zone côtière. Cet oléoduc monte jusqu'à 6 000 mètres d'altitude et aboutit au niveau de la mer après avoir traversé 17 provinces. Outre ce projet d'oléoduc, l'ambassade collabore avec des entreprises canadiennes dans deux

grands projets de travaux d'infrastructure : un nouvel aéroport international ainsi que la modernisation et la réfection de trois raffineries de pétrole.

Le potentiel de l'Équateur n'a pas échappé à la Corporation commerciale canadienne (CCC), qui a choisi l'Équateur comme marché-test en Amérique du Sud. En fait, Hugh O'Donnell, vice-président exécutif de la CCC, s'est rendu en Équateur au moins 10 fois depuis quelques années pour y établir des contacts et y chercher divers débouchés.

Naturellement, il y a beaucoup de place pour d'autres entreprises canadiennes dans ce marché. Les entreprises canadiennes ont l'enviable réputation d'y apporter des produits et services de qualité et de haute technologie, et souvent les entreprises équatoriennes les recherchent comme partenaires et fournisseurs.

Secteurs chauds en Équateur

L'ambassadeur du Canada en Équateur a déterminé que les secteurs suivants offraient les meilleurs débouchés pour les entreprises canadiennes.

Pétrole et gaz — Les réserves de pétrole de l'Équateur totalisent 6,175 milliards de barils, et quelque 20 % de ces réserves se trouvent dans un champ pétrolière non exploité. Actuellement, plusieurs entreprises canadiennes sont actives dans le domaine de l'exploration

et de l'exploitation pétrolières dans des concessions du nord de l'Équateur. Globalement, le nouvel oléoduc a créé une demande d'équipements très divers. En fait, ce n'est que récemment que le pays a commencé d'exploiter ses réserves de gaz naturel.

Exploitation minière — Bien que le secteur minier n'ait pas encore été mis en valeur à l'échelle industrielle, des études récentes et l'activité actuelle confirment que l'Équateur est un marché inexploité et dont le sous-sol offre de bonnes ressources.

Électricité — Il y a d'abondants débouchés sur le marché équatorien de la production et de la distribution d'électricité. L'Équateur travaille à privatiser la gestion de ses 17 fournisseurs d'électricité, qui appartiennent à l'État, et a élaboré une liste de priorités touchant les projets de production d'hydroélectricité.

Télécommunications — L'Équateur dépend entièrement des importations pour approvisionner son marché intérieur. Les récentes réformes de la réglementation ont permis l'entrée sur le marché d'un troisième fournisseur de service de téléphonie mobile, ce qui a encore intensifié la concurrence dans ce secteur d'activité.

Environnement — Il y a de nombreux débouchés commerciaux dans le domaine du traitement de l'eau et des déchets solides, de la réduction des émissions, de la récupération des déchets, des études environnementales, des services liés au secteur du pétrole et du gaz et des sources d'énergie de substitution.

Aéroport de Quito — En septembre 2002, un consortium canadien a été choisi pour construire et exploiter le nouvel aéroport international de Quito. Le projet nécessitera des investissements dont le total estimatif sera de 350 millions de dollars américains.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Mark Richardson, délégué commercial, ambassade du Canada à Quito, tél. : (011-5932) 223-2114, téléc. : (011-5932) 250-3108, courriel : quito-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.quito.gc.ca. 🇨🇦



Quito, Équateur

L'or noir de la mer Caspienne

Pétrole et gaz au Kazakhstan

Pendant de nombreuses années, la principale ressource de la partie de la mer Caspienne du Kazakhstan a été la population d'esturgeons — qui était la principale source de caviar dans le monde. Aujourd'hui cependant, le pétrole et le gaz attirent aussi de grandes entreprises dans cette région.

Le gros de l'actuelle production pétrolière du Kazakhstan vient des réserves terrestres, situées dans la partie occidentale du pays. Presque toutes les grandes sociétés pétrolières du monde ont une présence à Atyrau, capitale du pétrole et du gaz dans le pays. Les zones voisines des villes d'Aktau, dans la péninsule de Mangistau, sur la côte orientale de la mer Caspienne, et d'Aksai, dans le Nord, proche de la frontière russe, sont aussi les lieux où se trouvent des dépôts de pétrole et de gaz très connus. Il y a aussi plusieurs très gros gisements marins dans la partie septentrionale de la mer Caspienne, par exemple ceux de Kalamkas ou de Kurmangazy.

Cependant, le plus fameux, et sans doute aussi le plus gros, est le grand gisement de Kashagan Nord, découvert il y a seulement quelques années. Avec des réserves estimées à un volume pouvant atteindre 12 milliards de barils de pétrole, ce dépôt est considéré comme le plus grand gisement marin au monde découvert depuis 30 ans. Raison de plus pour les entreprises canadiennes de s'y intéresser.

Des occasions à découvrir

Il y a plusieurs façons dont les entreprises canadiennes peuvent explorer le marché du Kazakhstan :

- Établir un lien direct avec de grands exploitants comme Agip KCO, TCO ou Karachaganak. Bien que ces sociétés aient leurs propres procédures internes, beaucoup de décisions touchant l'attribution de contrats et les achats sont prises par des unités à teneur locale au Kazakhstan, ainsi que par des bureaux internationaux.

- Vendre à des sociétés internationales telles que PetroKazakhstan, qui ont leur propre service des achats, ou à de gros sous-traitants comme Parsons Fluor Daniel, Baker Hughes, Halliburton ou Parker Drilling. Ici encore, les procédures d'acquisition de ces entreprises peuvent aussi être assujetties à une réglementation à teneur locale.



- Former un partenariat avec une entreprise locale fiable et digne de confiance. Depuis quelques années, le gouvernement du Kazakhstan s'emploie activement à assurer le développement des services et des industries locales pour le soutien du secteur du pétrole et du gaz. Le gouvernement encourage ainsi les entreprises étrangères à utiliser autant que possible la main-d'œuvre et les produits locaux. La formation d'un partenariat avec une firme locale peut aider les entreprises canadiennes à se rendre admissibles à soumissionner, à l'occasion d'appels d'offres, à égalité avec les entreprises locales.
- Vendre directement à KazMunayGas (KMG), la société nationale du pétrole et du gaz. Dans le cadre du programme de développement de la région de la mer Caspienne, KMG aura le contrôle d'au moins la moitié

de tous les futurs projets pétroliers et gaziers à réaliser avec des entreprises étrangères, en mer ou côtiers. Cette société favorisera vraisemblablement les projets et les propositions susceptibles de répondre aux conditions touchant la teneur locale.

- Assister à des foires et expositions industrielles, par exemple à l'exposition internationale du pétrole et du gaz du Kazakhstan (KIOGE), qui a lieu à Almaty en octobre de chaque année, ou à l'exposition du pétrole et du gaz de la mer Caspienne du Nord, qui a lieu à Atyrau en avril. L'exposition KIOGE est le principal salon du pétrole et du gaz en Asie centrale. Pour plus de renseignements, les entreprises intéressées peuvent communiquer avec l'ambassade du Canada à Almaty (voir ci-dessous).
 - Participer aux missions commerciales organisées par des organisations provinciales canadiennes telles que Alberta Economic Development (AED). AED prévoit actuellement une visite commerciale au Kazakhstan, fixée pour le moment pour mai 2004. Les entreprises intéressées devraient communiquer avec Shaun de Bruijn, agent du ministère albertain du Développement du commerce, courriel : shaun.debruijn@gov.ab.ca.
 - Participer à des activités et à des séminaires sur le développement du secteur du pétrole et du gaz en Asie centrale et au Kazakhstan, par exemple à ceux qui sont organisés par l'Alliance Canada-Eurasie de l'énergie et de l'industrie (ACEEI). Pour plus de renseignements, consultez le site www.ceeia.org.
 - S'inscrire auprès du service gratuit du Délégué commercial virtuel du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à www.infoexport.gc.ca/registration/CCRegistration.jsp?lang=fr.
- Pour plus de renseignements**, communiquez avec la Section commerciale de l'ambassade du Canada au Kazakhstan, tél. : (011-7-3272) 501-151, téléc. : (011-7-3272) 582-493, courriel : arthur.iralin@dfait-maeci.gc.ca. 🇨🇦

AÉROSPATIALE ET DÉFENSE

PARIS, FRANCE — du 14 au 18 juin 2004 — **EUROSATORY 2004** est un salon international de la défense terrestre et aéroterrestre. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Guy Ladequis, délégué commercial, ambassade du Canada à Paris, courriel : guy.ladequis@dfait-maeci.gc.ca, ou Elizabeth Veauvry-Charron, Promosalons Canada, courriel : eveauvrycharron@promosalons.com, site Web : www.eurosatory.com.

AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE

BEIJING, CHINE — du 2 au 6 juin 2004 — La **China International Wine and Technology Exposition 2004** est le plus important salon viticole pour professionnels en Chine. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada à Beijing, tél. : (011-86-10) 6532-3536, téléc. : (011-86-10) 6532-4072, courriel : beijing-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.beijing.gc.ca, ou Chen Yuanyuan, courriel : ChinaWineExpo@163.com, site Web : www.ChinaWineExpo.com.

SÃO PAULO, BRÉSIL — du 15 au 19 juin 2004 — **FEICORTE** est l'une des plus importantes foires du bétail au Brésil. Le Canada y aménagera un pavillon. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Marcio Francesquine, agent de promotion commerciale, consulat général du Canada à São Paulo, tél. : (011-55-11) 5509-4321, téléc. : (011-55-11) 5509-4317, courriel : infocentre.brazil@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.feicorte.com.

BIO-INDUSTRIES

DJEDDAH, ARABIE SAOUDITE — du 10 au 12 mai 2004 — La conférence internationale sur la biotechnologie, **Saudi Bio 2004**, attirera plus de 1 000 chercheurs, investisseurs, gens d'affaires et exposants venant des quatre coins du monde. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Ezzeldin Ibrahim, King Faisal Specialist Hospital and Research Centre, courriel : ezzibrahim@kfshrc.edu.sa, ou Rasha Serry, déléguée commerciale, ambassade du Canada à Riyad, courriel : rasha.serry@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.saudi-bio2004.com.

PRODUITS DE CONSTRUCTION

BEIJING, CHINE — du 3 au 6 août 2004 — Ne manquez pas la foire de la construction **Olympic Building Materials Exposition 2004**. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada à Beijing, tél. : (011-86-10) 6532-3536, téléc. : (011-86-10) 6532-4072, courriel : beijing-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.beijing.gc.ca.

PRODUITS DE CONSOMMATION

QINGDAO, CHINE — du 18 au 21 juin 2004 — Le salon **China International Consumer Electronics Show** est le plus important salon du genre en Asie-Pacifique. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Zhang Xiao-jie, ambassade du Canada à Beijing, tél. : (011-86-10) 6532-3536, courriel : xiao-jie.zhang@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.sinoces.com.

SHANGHAI, CHINE — du 9 au 11 juillet 2004 — La **China Interactive Entertainment Expo 2004** est la foire la plus importante dans le secteur des divertissements et des jeux interactifs en Chine. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Michelle Ng, consulat général du Canada à Shanghai, tél. : (011-86-10) 6532-3536, courriel : michelle.ng@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.ciexpo.com.

INDUSTRIES DE L'ENVIRONNEMENT

AMMAN, JORDANIE — du 30 mai au 3 juin 2004 — Participez à l'**International Water Demand Management Conference**. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada à Amman, tél. : (011-962-6) 566-6124, téléc. : (011-962-6) 566-6124, courriel : amman-td@dfait-maeci.gc.ca, ou Hala Dahlan, directeur de la conférence, tél. : (011-962-5) 552-7893/5, téléc. : (011-962-5) 552-7894, courriel : hdahlan@go.com.jo, site Web : www.wdm2004.org.

MOSCOU, RUSSIE — du 1^{er} au 4 juin 2004 — **ECWATECH 2004** est un congrès international et salon technique de l'eau, de l'écologie et de la technologie. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Sergei Malygin, président, Sibico International Ltd., tél. : (011-095) 975-5104, courriel : s.malygin@sibico.com, site Web : ecwatech@sibico.com.

INDUSTRIES DE LA SANTÉ

MINNEAPOLIS, MINNESOTA — du 23 au 25 juin 2004 — **Medical Alley MedEdge International Conference** est une foire annuelle de la santé qui se tiendra pour la première fois en 2004. Cette année, elle mettra en vitrine les technologies de pointe et sera l'occasion pour les participants de partager leurs meilleures pratiques et de nouer des liens d'affaires. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Dana S. Boyle, agente de promotion commerciale, consulat général du Canada à Minneapolis, tél. : (612) 492-2916, courriel : dana.boyle@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.mededgeinternational.com.★

Service des renseignements

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

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

Convention de la
 poste-publication
 n° 40064047