

DOCS
CA1
EA
C16
FRE
v. 20
May 1,
2002
Copy 1

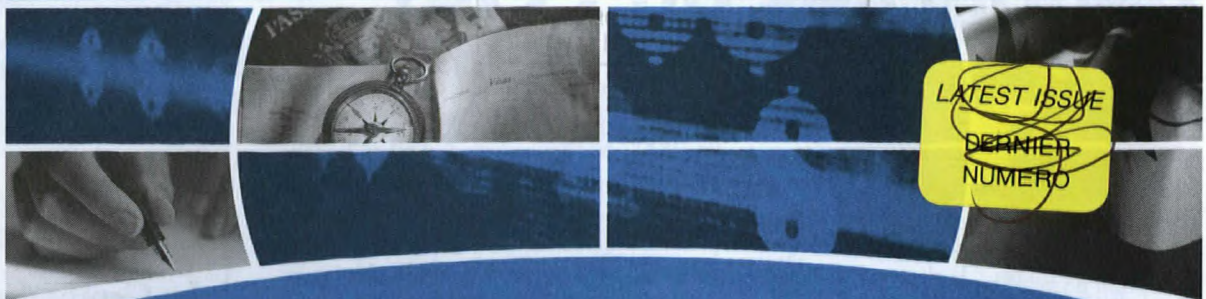
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade

Min. des Affaires étrangères

MAY 14 2002

Canada



LATEST ISSUE
DERNIER
NUMÉRO

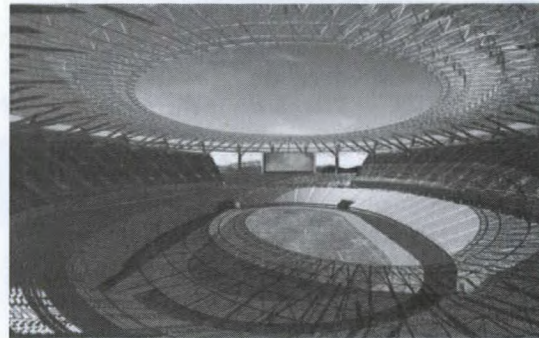
1^{ère} course aux débouchés olympiques Mission du CCCC en Chine

Dans ce numéro

- 2 Occasions d'affaires
- 3 Le marché de l'habitation au Japon
- 4 Le marché du logiciel de la Nouvelle-Zélande
- 6 Carrefour É.-U. :
 - Débouchés dans la région des trois États
 - Mission commerciale à New York : dernier appel
- 7 Entrée en vigueur de la loi sur la CCC
- 9 Les Jeux olympiques de 2008 à Beijing
- 10 La construction au Danemark
- 11 La construction au Kazakhstan
- 12 Les priorités commerciales du Canada pour 2002
- 13 Croissance prévue au Mexique
- 14 Foires et missions

Pour les entreprises canadiennes qui accompagnent ce mois-ci le **Conseil commercial Canada-Chine**

(CCCC) à **Beijing** et **Qingdao**, les Jeux olympiques d'été de 2008 ont déjà commencé. Du **24 mai au 1^{er} juin 2002**, la mission du CCCC vers ces importants centres du commerce permettra aux entreprises canadiennes de profiter d'une gamme de débouchés liés aux Olympiques d'une valeur totale de 14 milliards de dollars américains et renforcera la réputation commerciale du Canada en Chine.



Dessin du Stade national (80 000 spectateurs) pour les épreuves d'athlétisme et les finales de football, à Beijing.

À titre de membre à part entière de l'OMC, la Chine a désormais besoin d'aide pour atteindre ses objectifs de développement dans

voir page 9 — Mission

L'ACCC à la bonne « enseigne »

Projets financés par des IFI

Lorsque M. Rudy Sabas avait débuté à l'**Association des collèges communautaires du Canada (ACCC)** en 1992, il venait armé d'une expérience considérable des relations avec les institutions financières internationales (IFI) comme la Banque asiatique de développement (BAsD). Par la suite, sous sa direction, l'ACCC fut présélectionnée pour trois projets de la BAsD et, comble de succès, les a tous obtenus, y

compris un projet de renforcement des institutions au Bangladesh, d'une valeur de 3,5 millions de dollars américains.

Créée en 1972, l'ACCC est un organisme national qui représente les collèges et les instituts dans leurs rapports avec le gouvernement et l'industrie, aussi bien au Canada que sur la scène internationale.

voir page 8 — L'ACCC

Supplément : **Les IFI :**
PARTENAIRES DE L'INVESTISSEMENT
DU SECTEUR PRIVÉ
(Voir l'encart)

CanadaExpress

Vol. 20, n° 8
1^{er} mai 2002

Débouchés du COAI

ÉTHIOPIE — Génératrices diesel —

La société d'État Ethiopian Electric Power Corporation invite les soumissionnaires admissibles à présenter une offre scellée pour la vente de génératrices diesel (prix CAF et CH à Djibouti). La société souhaite acheter, entre autres : 1) deux génératrices diesel d'une puissance de 450 kW munies de tous les accessoires; 2) un panneau de distribution de 15 kV à revêtement en métal muni de tous les accessoires; 3) des panneaux de télécommande et de relais de protection; 4) des câbles d'alimentation et de commande à bas voltage; 5) tous les appareils de protection, de contrôle et de comptage nécessaires; 6) des piles 24 V et tous les accessoires connexes. Le soumissionnaire doit prouver que : a) il a au moins cinq ans d'expérience dans la

conception et la fabrication de génératrices diesel; b) il détient la certification ISO-9001, ISO-9002 ou l'équivalent; c) il est en bonne situation financière, références bancaires à l'appui. Coût des documents de soumission (non remboursable) : 50 \$ US. Garantie de soumission : 2 % du prix proposé. Date de clôture : **17 juin 2002**. Pour plus de renseignements, communiquer avec : Manager, Procurement Division, Ethiopian Electric Power Corporation, Head Office, 2nd Floor, Room no. 207, Degualle Square, Addis Ababa, Ethiopia, P.O. Box 1233, tél. : **(011-251-1) 56-00-27**, téléc. : **(011-251-1) 55-08-22**. Communiquer aussi avec : M. Telahun Workeneh, agent commercial, ambassade du Canada à Addis-Abeba, téléc. : **(011-251-1) 71-30-33**, courriel : **telahun.workeneh@dfait-maeci.gc.ca** en mentionnant le numéro de dossier **020419-01774**. (Avis communiqué par l'ambassade du Canada à Addis-Abeba).

SYRIE — Pièces de rechange pour locomotives de type 320 — Syrian Railways a un urgent besoin de pièces de rechange pour des locomotives de type 320. Coût des documents de soumission : 50 \$ US. Cautionnement de soumission : 8 000 \$ US. Cautionnement d'exécution : 10 % de la valeur du marché. Date de clôture : **18 mai 2002**. Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Nidal Bitar, agent commercial, ambassade du Canada à Damas, téléc. : **(011-963-11) 611-4000**, courriel : **nidal.bitar@dfait-maeci.gc.ca** en mentionnant le numéro de dossier **020421-01784**. (Avis communiqué par l'ambassade du Canada à Damas).

INDE — Circuit de voie à fréquence audio — La société ferroviaire Vikas de Mumbai (Mumbai Railway Vikas Corporation Ltd. — MRVC) sollicite des soumissions cachetées pour la conception, la fourniture, l'installation, la mise à l'essai et la mise en service d'un système à distance de circuit de voie à fréquence audio (numéro MRVC/S&T/AFTC/2002/1). Coût des documents de soumission (non remboursable, en vente jusqu'au 17 juin 2002) : 200 \$ US. Garantie de soumission : 2,5 millions Rs (ou l'équivalent en devises librement convertibles). Date de clôture : **18 juin 2002**. Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Vinod Kumar Agrawal, Dy CSTE/MRVC, Mumbai Railway Vikas Corporation Limited (MRVC), Churchgate Station Bldg., 2nd floor, Mumbai, Inde 400020, tél. : **(011-91-22) 201-4623**, téléc. : **(011-91-22) 209-6972**, courriel : **cstemrvc@vsnl.net**. Communiquer également avec M. Amitabh Arora, agent commercial, consulat du Canada à Mumbai, téléc. : **(011-91-22) 287-5514**, courriel : **amitabh.arora@dfait-maeci.gc.ca** en mentionnant le numéro de dossier **020311-01058**. (Avis communiqué par le consulat du Canada à Mumbai).



Le Centre des occasions d'affaires internationales

Le Centre des occasions d'affaires internationales est le Centre de repérage de fournisseurs d'Équipe Canada inc. Le Centre fait le lien entre les débouchés d'affaires identifiés par les délégués commerciaux à l'étranger et les exportateurs canadiens, en particulier les petites et les moyennes entreprises. Le Centre offre un service à valeur ajoutée aux délégués commerciaux en communiquant les occasions d'affaires directement aux sociétés canadiennes compétentes.

Visitez notre site internet à www.coai.gc.ca

Occasions d'affaires du COAI, cliquer sur www.iboc.gc.ca

Se bâtir une place au Japon

Une fenêtre de lancement sur le marché de l'habitation

On estime qu'un million de nouvelles maisons sont construites chaque année au Japon — soit plus de sept fois le nombre au Canada — ce qui donne lieu à des ventes annuelles de plus de 200 milliards de dollars. Malgré une chute globale de 4 % des mises en chantier en 2001, le nombre de maisons à ossature en bois d'œuvre de deux sur quatre pouces construites dans ce pays a pourtant augmenté — ce qui est un signe positif pour les fournisseurs canadiens de matériaux de construction et de produits pour l'habitation.

Aperçu du marché

Pour des raisons à la fois économiques et culturelles, la construction résidentielle est populaire au Japon. Bien que les terrains coûtent cher, les maisons zairai (à poteaux et à poutres) japonaises peuvent être construites rapidement et à peu de frais car elles ne nécessitent que des matériaux de construction de base (p. ex. il n'y a ni isolation, ni sous-sol). Contrairement aux maisons nord-américaines, ces structures ont tendance à se déprécier. Puisque le terrain vaut plus que la maison, les Japonais préfèrent souvent démolir et reconstruire. La demeure familiale léguée aux enfants est ainsi habituellement remplacée par une nouvelle construction. Cela explique pourquoi l'âge moyen des maisons japonaises n'est que de 26 ans environ et pourquoi seulement 11 % des maisons déjà habitées sont sur le marché (comparativement à 75 % aux États-Unis).

Cependant, à cause du ralentissement économique, cette pratique est devenue moins faisable. Les Japonais visent désormais à rehausser le niveau de qualité des maisons existantes ou neuves pour leur ajouter de la valeur à long terme tout en maintenant leur coût le plus bas possible.

Certaines régions, comme celle de Kansai (qui englobe Osaka, Kyoto et Kobe), traversent un boom de la construction. On y prévoit plus de 200 000 mises en chantier en 2002.

Le marché des copropriétés dans des édifices en hauteur prend également de la vitesse. En 2001, près de 16 000 logements de ce type ont été construits. Afin de répondre à la demande croissante de la part des professionnels japonais dans les villes, on prévoit que ce nombre s'élèvera à environ 23 000 en 2002.

Le facteur qualité-prix

Le Canada est le plus important fournisseur de bâtiments préfabriqués du Japon. Il se classe au deuxième rang des fournisseurs de fenêtres en bois et au troisième pour les portes en bois. Dans l'ensemble, le Canada a accaparé plus de 25 % du marché des maisons importées, qui représente 10 000 unités. Des débouchés existent toujours pour les entreprises canadiennes visant le segment des matériaux de construction haut de gamme à valeur ajoutée.

Les fournisseurs canadiens doivent cependant savoir qu'à l'exception du segment haut de gamme, les consommateurs japonais sont de plus en plus sensibles aux prix. Ils demandent maintenant des maisons à « prix super modique » mais ne sont pas prêts à sacrifier la qualité. Le prix moyen par *tsubo* (3,3 m²) des maisons importées a chuté de 20 % depuis 1992 et de nombreuses entreprises tentent de défoncer le mur des 300 000 ¥ par *tsubo*. Ce marché inclut les maisons zairai à prix super modique et les petites maisons (100 m²) en bois d'œuvre de deux sur quatre pouces qui sont simples mais attrayantes. Les entreprises canadiennes pourraient avoir du mal à soutenir la concurrence dans ce segment bas de gamme.

Qualité intégrée

Depuis quelques années, le marché de la construction est axé sur la qualité plutôt que sur la quantité. Il a été aiguillé dans cette voie par les politiques publiques japonaises et des initiatives du secteur favorisant l'efficacité énergétique et les immeubles « sains ».

Le ministère des Terres, de l'Infrastructure et des Transports (MLIT) a déposé un projet de loi sur l'assurance de la qualité dans l'habitation (HQAL) qui inclut un système de garantie obligatoire de 10 ans ainsi qu'un système volontaire d'indicateurs du rendement des maisons neuves. De plus, le MLIT prévoit lancer un système d'évaluation de la qualité des maisons habitées visant à relancer le marché de la revente en encourageant les propriétaires à maintenir leur maison dans un état impeccable.

L'importance que l'on accorde aux logements sains et de haute qualité confirmera de plus en plus la conviction que les maisons en bois ont une valeur à long terme — et relancera la construction des maisons en bois.

Débouchés

Pour connaître les débouchés offerts par deux des plus gros importateurs au Japon, cliquer sur Emachu Plywood (www.emply.co.jp/top_e/index_e.html) et Maruhon (www.maruhon.com/bizsummary.htm).

Pour consulter des rapports détaillés sur le marché de l'habitation japonais, visiter le site internet du Service des délégués commerciaux du Canada (www.infoexport.gc.ca) et suivre les liens « Produits de construction », « Asie-Pacifique » et « Japon ».

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. John Zimmerman, délégué commercial, ambassade du Canada à Tokyo, tél. : **(011-81-3) 5412-3267**, téléc. : **(011-81-3) 5412-6327**, courriel : **john.zimmerman@dfait-maeci.gc.ca** ou Mme Joy R. Vicente, déléguée commerciale, Direction du Japon, MAECI, tél. : **(613) 995-1678**, téléc. : **(613) 944-2397**, courriel : **joy.vicente@dfait-maeci.gc.ca**

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Cap sur le Japon ».)



Équipe Canada inc. • Team Canada Inc
1-888-811-1119
exportsource.gc.ca

Rédactrice en chef : **Suzanne Lalonde-Gaëtan**
Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**
Mise en page : **Yen Le**
Tirage : **60,000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**
Web site : **www.infoexport.gc.ca/canadexport**

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des 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 communications (BCS).

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

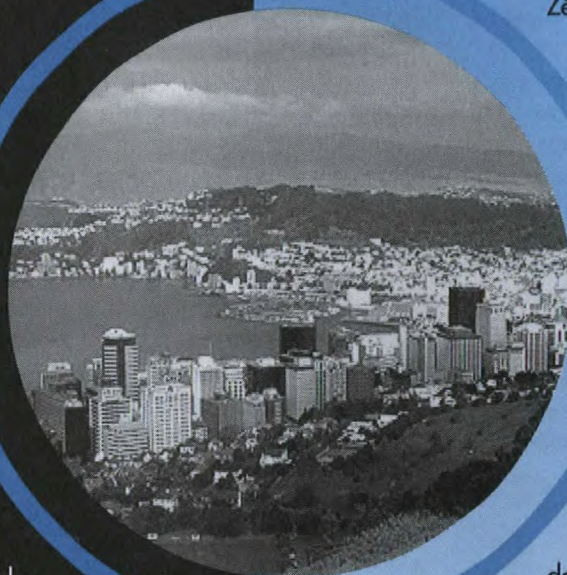
CanadExport

NOUVELLE- ZÉLANDE

Présents dans 140 villes aux quatre coins du monde, les 500 professionnels du commerce du **Service des délégués commerciaux** connaissent bien les marchés étrangers. Pour vous aider à percer sur ces marchés, notre Centre des études de marché et nos bureaux à l'étranger ont préparé plus de 600 études de marchés, disponibles gratuitement sur notre site Web. Ces études vous aideront à trouver des débouchés d'affaires à l'étranger et à mieux connaître votre marché-cible.

Nous vous offrons ici un résumé d'un marché. Pour obtenir une étude approfondie de ce marché ainsi que plusieurs autres études, rendez-vous sur notre site Web. Lorsque vous serez prêt à faire des affaires à l'étranger, utilisez notre site Web pour communiquer avec nos bureaux à l'étranger et demandez nos services personnalisés électroniquement.

www.infoexport.gc.ca



Le marché du logiciel

Le marché du logiciel de la Nouvelle-Zélande, évalué à 439 millions \$ en 2000, ne cesse de croître. Les associations gouvernementales et industrielles prédisent un taux de croissance supérieur à la moyenne et s'attendent à ce que ce secteur devienne un chef de file de l'économie néo-zélandaise.

Aperçu du marché

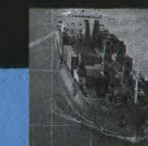
La Nouvelle-Zélande compte quelque 1 100 sociétés de conception de logiciel; la plupart sont des PME qui exploitent des créneaux et créent des logiciels pour répondre aux besoins de leurs clients ou à des situations spécifiques. Des sociétés néo-zélandaises ont par exemple créé des systèmes de gestion des données géothermiques et des systèmes de catalogage des collections de musées et de bibliothèques. Elles ont aussi été à l'avant-plan dans la conception de logiciels destinés aux cabinets de dentistes et d'autres logiciels liés aux soins de santé, ainsi que de logiciels de comptabilité complexes pour le calcul de la taxe sur les produits et services pouvant être utilisés aux points de vente.

« DE L'EXPÉRIENCE À VOTRE ACTIF »

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

- Aperçu du potentiel de marché
- Recherche de contacts clés
- Information sur les entreprises locales
- Renseignements concernant les visites
- Rencontres personnelles
- Dépannage

Voir l'encart pour la liste de vos contacts pour les industries des technologies de l'information et des télécommunications dans la région de l'Asie-Pacifique.



Plus de 600 études de marché portant sur 25 secteurs sont disponibles à :

www.infoexport.gc.ca

Débouchés

Il existe en Nouvelle-Zélande des créneaux éventuels pour des logiciels personnalisés répondant aux besoins immédiats des clients, surtout dans les secteurs du commerce et de l'éducation. La convergence des industries du logiciel, des télécommunications, du divertissement et de l'édition a également créé des débouchés. Les entreprises canadiennes qui possèdent une expertise technique ou en contenu pourraient travailler de concert avec des sociétés néo-zélandaises en vue de créer des logiciels interactifs dans une foule de domaines.

Les domaines de croissance éventuelle sur le marché néo-zélandais incluent les logiciels d'entreposage de données, de télécommunications (surtout mobiles) et de commerce électronique. Les clients sont à la recherche de solutions d'entreposage de données qui leur permettront d'accéder et de manipuler aisément les données afin de générer davantage de revenus et d'améliorer le service à la clientèle.

Les sociétés néo-zélandaises désireuses de prendre de l'expansion veulent ordinairement former des coentreprises ou des alliances stratégiques avec des partenaires clés sur le marché cible. Les sociétés canadiennes peuvent trouver des débouchés d'importation et d'exportation de logiciels en travaillant avec une société néo-zélandaise oeuvrant dans le même domaine.

Facteurs à considérer pour accéder au marché

Le marché néo-zélandais du logiciel est dominé par des sociétés internationales, dont Microsoft, Novell, IBM, Digital, Compaq, Unisys et Fujitsu. Ces entreprises ont établi en Nouvelle-Zélande des bureaux de recherche-développement ou créé des alliances stratégiques avec des sociétés néo-zélandaises. Leurs produits sont habituellement vendus par l'entremise de distributeurs.

Au nombre des sociétés canadiennes qui ont réussi à percer sur le marché néo-zélandais, mentionnons Geac, Corel et Hummingbird. Les produits Hummingbird y sont distribués par Soft Solutions et sont utilisés par Telecom et Air New Zealand. Les produits Cognos sont distribués par Commercial Data Processing et sont utilisés par beaucoup de grandes sociétés néo-zélandaises et des ministères gouvernementaux.

Pour les sociétés canadiennes, les principaux utilisateurs finaux sont les PME à la recherche de logiciels spécialisés. Pour réussir auprès de ces clients potentiels, il importe d'offrir une formation et un service après-vente et d'avoir un bureau en Nouvelle-Zélande

ou de s'associer à une société néo-zélandaise.

Il n'y a pas de règlement particulier régissant la vente ou la distribution de logiciel en Nouvelle-Zélande. Il y a entre en franchise de droits et est assujéti à une taxe sur les produits et services (TPS) de 12,5 %.

Ce marché vous intéresse?

Pour en savoir davantage, nous vous invitons à lire *Le marché du logiciel en Nouvelle-Zélande*. On peut obtenir ce rapport et des centaines d'autres préparés par le Centre des études de marché du Service des délégués commerciaux au www.infoexport.gc.ca

www.infoexport.gc.ca

Est-ce un marché pour vous ?
Étude complète sur l'Internet
www.infoexport.gc.ca

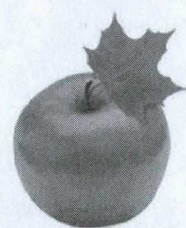
Le marché du logiciel

Consultez nos études de marché

Publié par la Direction du marketing, Service des délégués commerciaux (TCW)

Carrefour États-Unis

La rubrique Carrefour États-Unis est produite en collaboration avec la Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Pour plus de renseignements sur les articles de cette page, communiquer par téléc. : (613) 944-9119, courriel : commerce@dfait-maeci.gc.ca Pour tout autre renseignement sur les exportations, appeler sans frais les Services de renseignements sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119.



New York, New Jersey et Connecticut Débouchés triplets dans la région des trois États

La région des trois États, composée des États de New York, du New Jersey et du Connecticut, a une population de plus de 30 millions d'habitants — comparable à celle du Canada — mais un PIB supérieur de 48 %. Près du quart des grandes entreprises américaines y ont leur siège social, ainsi que de nombreuses multinationales européennes et asiatiques. Son commerce annuel avec le Canada atteint presque 50 milliards de dollars américains.

Les principaux débouchés de la région sont dans les secteurs suivants :

- Technologie de l'information
- Produits de consommation (vêtements, mobiliers, cadeaux et jouets)
- Aliments et boissons
- Produits et matériaux de construction
- Science de la vie (notamment la biotechnologie et la médecine ainsi que la gestion des dossiers par informatique)
- Approvisionnements des Nations Unies

Les secteurs prioritaires par État

New York — Le secteur de la technologie de l'information, en plein essor dans la Silicon Alley (district formé par le Sud de Manhattan et la grande région métropolitaine de Newark et de Brooklyn), offre des débouchés dans la sécurité des données et des réseaux, la technologie de cryptage et l'entreposage de données hors site, l'apprentissage électronique et la photonique.

Les autres activités commerciales de la région sont principalement les télécommu-

nications, l'industrie du multimédia, la biotechnologie et l'industrie de la mode de la ville de New York.

New Jersey — Il existe également un marché pour la fabrication de produits à forte concentration technologique (produits chimiques et pharmaceutiques, biotechnologie, télécommunications) dans le New Jersey. Doté de la plus grande population

Mission Équipe Canada atlantique La « grosse pomme » prête à croquer *

À la suite de trois années de succès des missions de l'Équipe Canada atlantique en Nouvelle-Angleterre et à Atlanta, le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, et les quatre premiers ministres des provinces maritimes, vont diriger, du 21 au 23 mai 2002, une première mission commerciale à New York, en quête de nouveaux débouchés et de possibilités d'investissement.

Les entreprises désireuses de participer peuvent encore se joindre à la mission à titre de participants associés et ainsi prendre part à toutes les activités de promotion de l'investissement de la mission de New York. Elles peuvent aussi se prévaloir, moyennant des frais, des services de rencontre d'entreprise à entreprise.

Les participants associés auront ainsi une occasion unique de faire du réseautage
voir page 7 — Équipe

de scientifiques, le New Jersey joue un rôle clé dans l'industrie de la biotechnologie et de la technologie biopharmaceutique.

Connecticut — Les débouchés pour l'industrie manufacturière se trouvent dans le Connecticut, dont l'infrastructure économique offre aussi des possibilités d'affaires dans les services financiers et les assurances (en particulier le capital de risque). À ces secteurs, il faut ajouter les services de santé, la haute technologie, les technologies de l'information, les télécommunications et l'industrie touristique.

Les produits de consommation

Meubles — Les Américains sont extrêmement ouverts aux produits étrangers, tels que les produits artisanaux ou faits sur mesure, les produits en cuir ainsi que les meubles modulaires et les meubles de bureau en bois.

Cadeaux — On observe une forte concurrence dans ce secteur très fragmenté entre quelques dizaines de milliers de fabricants. Pour percer dans ce secteur, il faut offrir des produits innovateurs et originaux. Il existe un Immeuble du cadeau à New York (au 225 de la 5^e avenue).

Jouets — La demande de jouets éducatifs pour les enfants du niveau préscolaire est à la hausse, mais les adultes achètent plus que jamais des jouets pour eux-mêmes.

Le secteur de l'alimentation

Les créneaux prometteurs, dans la région, comprennent les aliments de spécialité et
voir page 15 — La région

Entrée en vigueur de la loi sur la CCC

Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a annoncé le 9 avril 2002 que les nouvelles modifications à la Loi sur la Corporation commerciale canadienne (CCC), qu'il avait présentées à la Chambre des communes le 7 novembre 2001, sont maintenant entrées en vigueur.

« Nous avons renforcé les assises financières de la CCC de même que sa régie interne », a déclaré M. Pettigrew.

Par suite des modifications apportées à la loi, la Corporation peut emprunter des fonds sur les marchés commerciaux et facturer la prestation de ses services à valeur ajoutée.

Par ailleurs, une distinction sera établie entre les postes de président de la Corporation et de président du Conseil d'administration, conformément aux directives du gouvernement sur la gestion des sociétés d'État.

« En accentuant l'orientation commerciale de la Corporation, nous lui permettrons de continuer à fournir les avis d'expert et les conseils de grande qualité sur lesquels ont appris à compter les exportateurs canadiens, en particulier les

PME, en matière de marchés publics à l'échelle mondiale — marchés estimés à 5,3 billions de dollars américains annuellement », a ajouté M. Pettigrew.

Comment fonctionne la CCC

La CCC offre aux exportateurs canadiens un service unique qui leur permet de conclure plus facilement des marchés. Ce service accroît la crédibilité des exportateurs canadiens et la confiance des acheteurs étrangers, ce qui aide les entreprises canadiennes à décrocher des contrats à des conditions avantageuses dans des marchés difficiles.

Dans un rôle de maître d'œuvre, la CCC offre aux exportateurs canadiens une foule de services avant, pendant et après la passation du marché, qu'il s'agisse de trouver des débouchés, de décrocher une vente ou d'obtenir un paiement.

La CCC aide et conseille les exportateurs canadiens de manière pratique et concrète pour qu'ils puissent préparer des offres qui leur permettront de se démarquer dans des marchés souvent complexes ou mal connus.

Lorsque la CCC est partie à une transaction, elle évalue les risques tant pour l'acheteur que le vendeur et aide l'exportateur à rédiger sa soumission; elle participe aux négociations, surveille et garantit l'exécution du contrat et fait en sorte que le paiement soit effectué selon les modalités convenues.

Mettre l'accent sur les PME

Au cours des quatre dernières années, le nombre d'entreprises ayant fait appel à la CCC a augmenté de 70 %, une hausse en grande partie attribuable aux PME, dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 25 millions de dollars. À l'heure actuelle, plus de 80 % des exportateurs avec lesquels la CCC fait affaire sont des PME,

Des solutions
commerciales pour
nos exportateurs



Corporation
Commerciale
Canadienne

La Corporation commerciale canadienne (CCC) est un organisme de vente à l'exportation du gouvernement du Canada. Elle offre un accès privilégié aux marchés de l'aérospatiale et de la défense des États-Unis et se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers.

Les exportateurs canadiens qui font appel à la CCC ont de meilleures chances de remporter des marchés publics ou privés et bénéficient d'un avantage concurrentiel en raison de l'expérience de la CCC en matière de passation de contrats et de sa formule unique de garantie d'exécution des marchés offerts par le gouvernement.

La CCC peut faciliter les ventes à l'exportation, et ses efforts permettent fréquemment aux exportateurs d'obtenir une dispense de caution de bonne exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles plus favorables.

Au besoin, la CCC fait office de maître d'œuvre pour les opérations intergouvernementales et permet d'obtenir un financement des exportations avant livraison auprès de sources commerciales.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la CCC, tél. : (613) 996-0034, sans frais : 1 800 748-8191, téléc. : (613) 947-3903, internet : www.ccc.ca

dont les ventes représentent 30 % des transactions de la CCC.

La CCC est un membre apprécié d'Équipe Canada. L'évaluation des projets, l'élaboration de soumissions et de propositions, la négociation et l'administration de marchés ainsi que l'obtention d'un préfinancement des exportations n'ont plus de secrets pour la CCC qui, au fil des ans, a aidé des milliers d'entreprises canadiennes à vendre un vaste éventail de produits et de services d'une valeur supérieure à 30 milliards de dollars dans plus d'une centaine de pays.

Bref, en apposant le sceau du Canada sur les projets de vente à l'exportation, la Corporation commerciale canadienne les rend plus crédibles et intéressants pour les clients étrangers.

Pour les petites entreprises moins connues sur les marchés étrangers, la participation de la CCC peut être l'élément déclencheur qui leur permettra de conclure ou de sauver des ventes.

Pour tout renseignement, communiquer avec la Corporation commerciale canadienne, tél. : 1 800 748-8191, internet : www.ccc.ca

Consultez le site internet de la Section commerciale des relations Canada-États-Unis (www.can-am.gc.ca)... pour obtenir toute une gamme de renseignements sur la manière de faire des affaires aux États-Unis.

L'ACCC bien branchée sur les IFI

— suite de la page 1

« Je travaille surtout avec les IFI, en faisant la promotion du système national des collèges et des instituts comme instrument de formation complète et intégrée auprès de l'industrie, de la main-d'œuvre et du gouvernement, » explique M. Sabas, qui a acquis ses connaissances sur le processus d'approvisionnement des IFI dans son poste antérieur, à l'Office national de développement économique des Philippines.

S'inscrire auprès des IFI

Les efforts de M. Sabas pour faire connaître l'ACCC à la BASD ont commencé par l'inscription de l'Association dans le registre des consultants de la base de données DACON de la BASD. « Vous devez inscrire votre entreprise auprès de chaque IFI pour qu'elle se trouve sur la liste courante des consultants, » explique-t-il.

La deuxième étape consiste à présenter son organisation aux agents de projet de l'IFI. « Vous devez connaître les agents qui élaborent les projets, puis communiquer avec eux avant que le processus d'appel d'offres ne commence. »

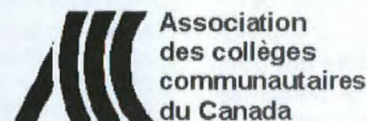
M. Sabas est allé à la BASD deux fois en 1995, ce qui lui a permis de constater à quel point l'ACCC avait de la difficulté à vendre ses compétences dans un secteur, soit celui de l'éducation, qui privilégie le côté universitaire de l'éducation. Mais l'ACCC met plutôt l'accent sur le volet « pratique » de la formation professionnelle, du développement des ressources humaines, de l'éducation des femmes et de la technologie, soit des secteurs qui correspondent bien aux besoins des pays en développement.

L'étape suivante, explique M. Sabas, consiste à jumeler les capacités de l'entreprise aux projets à venir — dont la liste est publiée en direct — et à présenter une déclaration d'intérêt. « Découvrez le plus rapidement possible les projets prévus, recommande-t-il. Jumelez vos capacités à ces projets et informez-en la Banque. »

Définir son créneau

M. Sabas ne dira jamais assez combien il importe de définir son créneau. « L'approche tous azimuts, qui consiste pour une entreprise à présenter des déclarations d'intérêt pour tous les projets dans son secteur, est une perte de temps. Limitez-vous donc à votre domaine de compétence. »

En 1996, l'ACCC avait présenté des déclarations d'intérêt pour trois projets d'assistance technique de la BASD — un au Cambodge visant à encourager l'embauche des femmes, un en Thaïlande pour



**Association
des collèges
communautaires
du Canada**

offrir des services de consultation en matière de perfectionnement des compétences, et un

au Bangladesh pour aider la Direction de l'éducation pratique à mettre en œuvre ses programmes d'alphabétisation.

L'objectif suivant : être présélectionné. « Le processus est très concurrentiel, dit-il. Lorsque la BASD présélectionne les entreprises, elle choisit les principales sociétés d'experts-conseils de chaque pays. En tant que société canadienne, vous devez donc démontrer que vous êtes la mieux qualifiée pour effectuer le travail. La clé, c'est de vendre votre créneau. »

Vendre son créneau

Ayant manifestement convaincu la BASD de ces capacités, l'ACCC avait été présélectionnée en 1996 pour les trois projets qui l'intéressaient, fondé sur les déclarations d'intérêt qu'elle avait soumises. « C'est le maximum qu'une société puisse obtenir en une année. Or, nous les avons tous obtenus, déclare fièrement M. Sabas. Nous avons donc percé le marché des IFI avec un triplet. »

« Toutefois, préparer la proposition qui détermine le gagnant, précise M. Sabas, représente la partie la plus difficile du processus. » Il mentionne trois éléments essentiels à la rédaction d'une proposition gagnante : trouver de bons partenaires locaux, se rendre sur place pour recueillir de l'information sur le projet et sur le pays, et choisir une bonne équipe.

Trouver un partenaire local

« Le meilleur moyen de trouver un partenaire local, confie M. Sabas, est par l'intermédiaire des agents de commerce canadiens en poste dans le pays en question. » En ce qui concerne le projet au Bangladesh, le haut-commissariat du Canada à Dhaka avait donné à l'ACCC le nom de cinq entreprises locales, dont deux sont devenues ses partenaires.

L'étape suivante consiste à se rendre sur place. « Même s'il n'est pas absolument nécessaire de se rendre sur place avant de faire la proposition, l'investissement en vaut la peine — surtout pour un projet de 3,5 millions de dollars américains. »

L'Association a ensuite prêté une attention particulière au processus de sélection de l'équipe, ainsi qu'à l'examen et à la révision du curriculum vitae de ses consultants pour faire ressortir les compétences reliées au projet.

L'approche méthodique de l'ACCC ne lui a pas seulement permis d'obtenir les trois projets de la BASD, mais s'est aussi avérée efficace auprès d'autres IFI, notamment la Banque mondiale.

Pour tout renseignement, communiquer avec la Direction du financement à l'exportation, MAECI, tél. : **(613) 995-7251**, courriel : **ifinet@dfait-maeci.gc.ca** ou M. Rudy Sabas, gestionnaire, Commercialisation internationale, Association des collèges communautaires du Canada, tél. : **(613) 746-2222**, ext. **3140**, courriel : **rsabas@accc.ca** internet : **www.accc.ca**

(On trouvera la version intégrale de cet article à **www.infoexport.gc.ca/canadexport** puis cliquer sur la rubrique « Les trucs du métier ».)

IFInet est votre porte d'accès internet aux activités d'approvisionnement financées par les Institutions financières internationales (IFI) et les organismes de l'ONU.
www.infoexport.gc.ca/ifinet/menu-f.asp

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA *Au service des entreprises canadiennes à l'étranger*

*Au service des
industries des technologies de
l'information et des télécommunications
dans la région de l'Asie-Pacifique*

Contactez-nous à **www.infoexport.gc.ca**

Nouvelle-Zélande

Brian Emsley
Agent commercial
Bureau commercial du consulat du Canada
Auckland, Nouvelle-Zélande
T : (011-64-9) 309-3690, poste 3352
F : (011-64-9) 307-3111

Brunei Darussalam

Bernard Koh
Agent commercial
Haut-commissariat du Canada
Bandar Seri Begawan, Brunei Darussalam
T : (011-673-2) 220043
F : (011-673-2) 220040

Chine

Beijing
Jianqing Zhang
Agente commerciale
Ambassade du Canada
Beijing, Chine
T : (011-86-10) 6532-3536
F : (011-86-10) 6532-4072

Chongqing

Peter Liao
Agent commercial
Consulat du Canada
Chongqing, Chine
T : (011-86-23) 6373-8007, poste 3351
F : (011-86-23) 6532-4072

Guangzhou

Cathy Yao
Agente commerciale
Consulat général du Canada
Guangzhou, Chine
T : (011-86-20) 8666-0569, poste 3351
F : (011-86-20) 8667-2401

Shanghai

Murray King
Délégué commercial
Consulat général du Canada
Shanghai, Chine
T : (011-86-21) 6279-8400, poste 7520
F : (011-86-21) 6279-8401

Hong Kong, RAS

Brian Wong
Agent commercial
Consulat général du Canada
Hong Kong, RAS, Chine
T : (011-852) 2847-7414, poste 3482
F : (011-852) 2847-7441

Inde

Mumbai
Apurva Mehta
Agent commerciale
Consulat du Canada
Mumbai, Inde
T : (011-91-22) 287-6027-30
F : (011-91-22) 287-5514

New Delhi

Madhu Toshniwal
Agente commerciale
Haut-commissariat du Canada
New Delhi, Inde
T : (011-91-11) 687-6500
F : (011-91-11) 687-5387

Indonésie

Husni Djaelani
Agent commerciale
Ambassade du Canada
Jakarta, Indonésie
T : (011-62-21) 525-0709, poste 3357
F : (011-62-21) 570-1494

ENT **CanadExport**

Printemps 2002

vé

entretenus avec des cadres
expérience et du degré de satisfac-
contacts avec ces institutions

otre article porte exclusivement
visent le secteur privé. En tant
bliques, les banques régionales
nt un rôle important dans le
et social des pays membres
rtenaires, dans le cas de ces
s institutions gouvernementales,
es institutions et les départe-
près s'intéressent à des projets
où les entreprises qui les
grande partie des travaux
partie du risque.



données financières citées
américains, à l'exception de
ue européenne, qui sont
mativement 1,40 \$CAN).

L'ACCC bien sur les IFI

« Je travaille surtout avec les IFI, en faisant la promotion du système national des collèges et des instituts comme instrument de formation complète et intégrée auprès de l'industrie, de la main-d'œuvre et du gouvernement, » explique M. Sabas, qui a acquis ses connaissances sur le processus d'approvisionnement IFI dans son poste antérieur, à l'Office national de développement économique des Philippines.

S'inscrire auprès des IFI

Les efforts de M. Sabas pour faire connaître l'ACCC à la BASD ont commencé par l'inscription de l'Association dans le registre des consultants de la base de données DACON de la BASD. « Vous devez inscrire votre entreprise auprès de chaque IFI pour que se trouve sur la liste courante des consultants, » explique-t-il.

La deuxième étape consiste à présenter son organisation aux agents de projet IFI. « Vous devez connaître les agents, élaborer les projets, puis communiquer avec eux avant que le processus d'approvisionnement ne commence. »

M. Sabas est allé à la BASD deux fois en 1995, ce qui lui a permis de constater que le point d'ACCC avait de la difficulté à valoir ses compétences dans un secteur, soit de l'éducation, qui privilégie le côté universitaire de l'éducation. Mais l'ACCC met l'accent sur le volet « pratique » de la formation professionnelle, du développement des ressources humaines, de l'éducation des femmes et de la technologie soit des secteurs qui correspondent bien aux besoins des pays en développement.

L'étape suivante, explique M. Sabas, consiste à jumeler les capacités de l'entreprise aux projets à venir — dont la liste est publiée en direct — et à présenter une déclaration d'intérêt. « Découvrez le plus rapidement possible les projets prévus, recommandez-les. Jumelez vos capacités à ces projets et informez-en la Banque. »

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA *Au service des entreprises canadiennes à l'étranger*

Au service des industries des technologies de l'information et des télécommunications dans la région de l'Asie-Pacifique

Contactez-nous à www.infoexport.gc.ca

 **Japon**

Osaka
Kiyoji Hanasaki

Agent commercial
Consulat général du Canada
Osaka, Japon
T : (011-81-6) 6212-4910, poste 3219
F : (011-81-6) 6212-4914

 **Tokyo**
Claude Demers

Délégué commercial
Ambassade du Canada
Tokyo, Japon
T : (011-81-3) 5412-6200, poste 3264
F : (011-81-3) 5412-6250

 **Corée, République de**
Sangmyun Kim

Agent commercial
Ambassade du Canada
Séoul, République de Corée
T : (011-82-2) 3455-6062
F : (011-82-2) 755-0686

 **Malaisie**
John L. Nojey

Délégué commercial
Haut-commissariat du Canada
Kuala Lumpur, Malaisie
T : (011-603) 2718-3333
F : (011-603) 2718-3391

 **Pakistan**
Ali Khan

Agent commercial
Haut-commissariat du Canada
Islamabad, Pakistan
T : (011-92-51) 227-9100
F : (011-92-51) 227-9111

 **Philippines**
Evelyn Rothery

Agente commerciale
Ambassade du Canada
Manille, Philippines
T : (011-63-2) 867-0001, poste 3352
F : (011-63-2) 810-1699

 **Singapour**
Esther Ho

Agente commerciale
Haut-commissariat du Canada
Singapour, Singapour
T : (011-65) 325-3200, poste 3275
F : (011-65) 325-3294

 **Taiwan**
James Lee

Agent commercial
Bureau commercial du Canada
Taipei, Taïwan
T : (011-886-2) 2544-3000
F : (011-886-2) 2544-3595

 **Thaïlande**
Veena Ngaocharoenchitr

Agente commerciale
Ambassade du Canada
Bangkok, Thaïlande
T : (011-66-2) 636-0540, poste 3354
F : (011-66-2) 636-0568

 **Viêt-nam**
Hanoi

Thanh Ngan Hoang
Agente commerciale
Ambassade du Canada
Hanoi, Viêt-nam
T : (011-84-4) 823-5500
F : (011-84-4) 823-5351

Ho Chi Minh - Ville
Huynh Trung Nhan

Agent commercial
Consulat général du Canada
Ho Chi Minh - Ville, Viêt-nam
T : (011-84-8) 824-5025, poste 3352
F : (011-84-8) 829-4528

Le Service des délégués commerciaux aide les sociétés novices ou expérimentées qui ont étudié et choisi leurs marchés-cibles.

SUPPLÉMENT **CanadExport**

Printemps 2002

LES IFI : partenaires de l'investissement du secteur privé

L'investissement du secteur privé dans les pays en développement et les pays en transition a pris son envol dans les années 1990, son rythme dépassant rapidement celui des flux publics. À la fin de la décennie, l'investissement étranger direct (IED) s'était multiplié par plus de huit et ses flux vers les pays en développement ou en transition s'étaient accrus de 21 % par année. Pendant la même période, les capitaux d'investissement provenant d'institutions publiques sont retombés à moins de 15 % de l'IED total. En 2000, le secteur privé était devenu le moteur de l'investissement étranger dans les pays en développement.

Confrontées au changement de sentiment des investisseurs à l'égard des marchés émergents, les institutions financières internationales (IFI) publiques ont également évolué. Pendant les années 1990, de nouveaux fonds substantiels ont été acheminés à des organisations bien établies comme la Société financière internationale; trois institutions du secteur public consacrées au développement du secteur privé ont été créées; enfin, toutes les grandes banques régionales se sont dotées de départements chargés de travailler en collaboration avec des partenaires du secteur privé.

Nous examinons dans cet article certaines des perspectives et des exigences visant à faire en sorte que les IFI deviennent partenaires de l'investissement étranger canadien. Le Canada fait partie de huit des neuf organisations internationales actives dans ce domaine, et l'argent des contribuables canadiens finance en partie leurs activités. En raison de notre participation, les entreprises canadiennes peuvent accéder aux ressources et aux compétences de ces institutions dans le cadre de la poursuite de leurs objectifs commerciaux.

Dans cet article, nous voulons présenter au lecteur les principales institutions, décrire brièvement la façon de faire des affaires avec elles et fournir les noms et numéros de téléphone de personnes-ressources, ainsi que des liens utiles. Dans la mesure du possible, nous avons donné un exemple d'une expérience canadienne avec l'institution.

En outre, nous nous sommes entretenus avec des cadres canadiens au sujet de leur expérience et du degré de satisfaction qu'ils ont retiré de leurs contacts avec ces institutions et leur personnel.

Il importe de souligner que notre article porte exclusivement sur les opérations des IFI qui visent le secteur privé. En tant qu'institutions financières publiques, les banques régionales de développement conservent un rôle important dans le développement économique et social des pays membres emprunteurs. Toutefois, les partenaires, dans le cas de ces projets, sont généralement des institutions gouvernementales, et non pas le secteur privé. Les institutions et les départements dont nous traitons ci-après s'intéressent à des projets amorcés par le secteur privé, où les entreprises qui les parrainent assument la plus grande partie des travaux préparatoires et une grande partie du risque.



Photo : D. Sing, CRDI

Veillez noter que toutes les données financières citées dans l'article sont en dollars américains, à l'exception de celles qui concernent la Banque européenne, qui sont présentées en euros (approximativement 1,40 \$CAN).

Préparé par la Direction du financement à l'exportation (TBF)

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

Points en commun

En dépit de leurs nombreuses différences, il existe beaucoup de similarités entre les façons dont les IFI abordent le financement du secteur privé. Tout d'abord, la fourniture d'un financement n'est pas leur seule raison d'être, bien qu'elle occupe une place de premier plan dans leur action. Les institutions et les départements du secteur privé ont tendance à penser que leur contribution la plus précieuse consiste à rehausser la sécurité de l'investissement, le plus souvent en réduisant le risque politique.

En cas de problèmes financiers ou politiques dans un pays, les projets comportant une participation d'une IFI devraient être protégés contre les risques non liés aux projets, comme l'inconvertibilité des monnaies, le rapatriement des bénéfices, l'expropriation ou la rupture de contrat. La capacité des institutions financières d'offrir cette sécurité découle de leur statut de créancier privilégié. La sécurité ainsi offerte par la participation des IFI améliore de manière générale les perspectives de financement des projets et abaisse le coût des capitaux.

Deuxièmement, toutes les institutions financières internationales accordent beaucoup d'importance au savoir et à l'expérience que leurs professionnels apportent aux projets privés, que ce soit du point de vue du marché ou de l'activité commerciale, particulièrement en ce qui concerne les questions financières et techniques. Ce sont là des services de catégorie supérieure et les éventuels partenaires du secteur privé devraient s'attendre à payer pour eux. Les cadres canadiens que nous avons interviewés pour notre article ont été unanimes dans leur éloge des services professionnels dispensés par les IFI.

IFC Société financière internationale

La Société financière internationale (SFI) est l'ancêtre des guichets de financement de projets du secteur privé dans les banques multilatérales. Fondée en 1956, la SFI fait partie du Groupe de la Banque mondiale, mais elle est financièrement et juridique indépendante. Elle a son siège à Washington, D.C. et elle emploie près de 2 000 personnes, dont des professionnels.

La SFI est le plus important organisme de financement de projets visant le secteur privé parmi les IFI. Une grande partie de sa croissance est récente. Pendant la plus grande partie des années 1980, la SFI affectait environ 1 milliard de dollars par année à 75 projets. Le financement par la SFI a pris son envol en 1989 et a atteint un sommet de 300 approbations de projet et de 8 milliards de dollars en

La troisième caractéristique commune des IFI est « l'additionnalité », soit la responsabilité des entreprises. Cela découle du rôle que les IFI jouent, en qualité d'institutions de développement, pour promouvoir le développement social et la durabilité environnementale. Les entreprises qui souhaitent oeuvrer de concert avec les IFI doivent être disposées à faire preuve d'un engagement envers les objectifs du développement social. Il n'existe pas de liste de contrôle prédéterminée, mais les incidences souhaitables sur le développement économique, des retombées environnementales et sociales comme la réduction de la pauvreté, la santé et l'éducation, ainsi que des facteurs liés à la gouvernance des entreprises comme la santé et la sécurité au travail, les droits des travailleurs, la participation des partenaires, la divulgation et la transparence.

Enfin, la plupart des organismes se voient comme des « prêteurs de dernier recours », la Banque européenne étant une exception notable. En leur qualité d'institutions publiques, les IFI évitent la concurrence avec les institutions financières du secteur privé et écartent généralement les projets suffisamment intéressants en soi pour attirer un financement. Les projets visant le secteur privé dans des marchés risqués ou « pionniers », ou dans des secteurs non éprouvés comme la santé ou l'éducation composent le menu habituel de ces organisations. En pratique, toutefois, les IFI doivent faire un compromis entre les degrés élevés de risque associés aux projets pionniers et la nécessité de conserver leur intégrité financière. Comme leurs détracteurs l'ont fait remarquer, une grande partie du portefeuille de projets des IFI visant le secteur privé est située dans les pays à revenu intermédiaire, où les possibilités de succès des projets sont plus élevées.

investissements en 1998. Son activité s'est quelque peu ralentie par la suite, la SFI ayant approuvé tout juste moins de 6 milliards de dollars sous forme de prêts, de prises de participation et de garanties pour 250 projets dans des économies émergentes et en transition l'an dernier.

La SFI met un accent stratégique sur quelques secteurs qui, à son avis, présentent un grand potentiel de développement comme les services financiers, l'infrastructure, les technologies de l'information et des communications, les petites et moyennes entreprises (PME), et des secteurs sociaux comme la santé et l'éducation. En dépit de cet accent stratégique, la SFI examine aussi des projets dans d'autres secteurs. Le secteur minier a été le plus fructueux pour les entreprises canadiennes oeuvrant de concert avec la SFI.

Faire des affaires avec la SFI

Si votre entreprise projette d'investir dans un des 60 pays où la SFI a un bureau, vous pouvez discuter sur place d'une éventuelle participation de la SFI. Dans le cas des projets émanant du Canada, le point de contact officiel est le **Business Partnership and Outreach Group**, situé à Washington. Ce groupe a pour rôle d'orienter les entreprises vers le point de contact approprié au sein de la communauté du secteur privé de la Banque mondiale, y compris la SFI et l'Agence multilatérale de garantie des investissements. Le Business Outreach Group offre un service d'assistance téléphonique au numéro suivant : **(202) 522- 4272**.

La SFI offre une gamme complète de produits financiers : prêts, prises de participation, garanties et de nombreuses variations de tous ces éléments. Une description complète de la SFI, de ses produits financiers et de ses exigences pour les prêts peut être consultée à l'adresse suivante : **www.ifc.org**

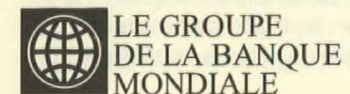
Selon une perception courante de la SFI, les projets doivent avoir une taille importante pour intéresser la Société, en raison des coûts fixes élevés de l'évaluation des propositions. La SFI nous assure que ce n'est pas le cas. Au fil des ans, la SFI a affiné une gamme de moyens de financement différents qui

lui permettent d'approuver même un petit projet. En 2001, par exemple, la SFI a pris une participation de 10 000 \$ dans un fabricant d'encre d'imprimerie en Turquie et a prêté 100 000 \$ à un fabricant de pierres ornementales au Mali. Il existe de nombreux exemples de financement fructueux de la dette et d'un financement par actions d'un montant inférieur à 3 millions de dollars.

Pour obtenir un financement de la SFI, un projet doit :

- provenir du secteur privé;
- être techniquement solide;
- présenter de bonnes perspectives de rentabilité;
- profiter à l'économie locale.

Le projet doit satisfaire aux normes environnementales internationales et être conforme aux lignes directrices du pays d'accueil et de la Banque mondiale sur la transparence, la gouvernance et les approvisionnements. La page d'accueil du site Web de la SFI comprend un onglet « Produits et services » et un lien intitulé « Comment solliciter un financement » qui vous amène directement aux critères d'investissement et aux lignes directrices applicables aux propositions.



EN BREF ► Société financière internationale

Siège	Washington, D.C. et bureaux dans 60 pays
But	Favoriser le développement économique au moyen du secteur privé
Services	Financement sous forme de prêts, de prises de participation et de garanties; services-conseils et aide technique
Restrictions	Participation maximale de 25 % au coût total du projet
Taille minimale du projet	400 000 \$
Investissement min./max.	De 100 000 \$ à 100 millions de dollars
Approbations annuelles de projets	Approximativement 250 projets par année; 6 milliards de dollars sous forme de prêts, de prises de participation, de garanties et d'autres engagements financiers (2001)
Site Web	www.ifc.org

► En 1998, Pan-American Silver, de Vancouver, a terminé une étude de faisabilité d'un projet minier en Russie. La SFI figurait sur sa liste de principaux prêteurs pour le financement du projet. La Russie était un marché très risqué et l'intérêt de la SFI pour les endroits éloignés et les marchés risqués faisait d'elle un partenaire naturel. Dès février 1999, la SFI avait promis des prêts et une participation au projet, y compris un investissement de participation de 5 % dans Pan-American Silver.

La SFI a consorsialisé le prêt du projet et sa participation au consortium a aidé Pan-American à obtenir une facilité de prêt raisonnable. La présence de la SFI a ajouté une importante crédibilité au projet, non seulement pour les prêteurs, mais aussi sur le plan de l'engagement de Pan-American envers des pratiques commerciales socialement responsables.

D'emblée, il est apparu clairement que la concertation avec la SFI nécessiterait qu'on apporte une attention considérable aux conséquences du projet sur la santé, la sécurité et l'environnement. Pan-American, en coopération avec la SFI, a préparé des études complètes des impacts du projet.

Pour Pan-American, la collaboration avec la SFI a été une expérience très gratifiante. Comme l'a dit le directeur financier de l'entreprise, la SFI est une organisation de première classe, et son personnel est extrêmement intelligent, travaille fort et est aimable. Une fois formées, les relations avec la SFI ont des retombées durables. À la fin de 2000, la SFI a offert de participer au financement d'un projet de Pan-American au Mexique.



Agence multilatérale de garantie des investissements

L'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) est également membre du Groupe de la Banque mondiale et elle a aussi son siège à Washington, D.C. L'AMGI fait la promotion de l'investissement étranger direct dans des économies émergentes en offrant des produits d'atténuation des risques à des entreprises et à des prêteurs, ainsi qu'une assistance technique pour les aider à attirer et à retenir l'investissement privé.

Le programme de garantie des investissements de l'AMGI protège les investisseurs et les prêteurs contre les risques non commerciaux de l'inconvertibilité et du transfert des monnaies, de la rupture de contrat, de l'expropriation, de la guerre et des troubles civils. La participation de l'AMGI à un projet peut dissuader un gouvernement de prendre des mesures susceptibles de compromettre un investissement et inspire confiance en garantissant que les projets sont à l'abri des risques non commerciaux. L'AMGI peut également faire office d'intermédiaire dans le règlement de différends entre les investisseurs et les gouvernements d'accueil. À court terme, une garantie de l'AMGI peut améliorer l'accès au financement et abaisser les coûts financiers de projets à la fois dans des pays en développement et des pays en transition.

Pour être admissibles, les projets d'investissement doivent être nouveaux et leur durée doit être d'au moins trois ans. Les projets doivent également être financièrement et économiquement sains, et soutenir les objectifs du pays d'accueil en matière de développement. Les types d'investissements admissibles à une assurance comprennent les prises de participation, les prêts à des actionnaires et à des non-actionnaires, les garanties d'emprunts et certaines autres sortes de transactions.

Depuis sa création en 1988, l'AMGI a émis 550 garanties pour des projets dans 79 pays en développement. L'AMGI a oeuvré de concert avec plusieurs entreprises canadiennes,

particulièrement dans les secteurs minier et financier. Parmi les clients du secteur minier, mentionnons des entreprises comme Barrick, Rio Algom et Cameco.

L'AMGI a également coopéré avec le secteur bancaire canadien et avec ses sociétés affiliées à l'étranger. Elle a émis une garantie de 24 millions de dollars contre les risques d'expropriation et de restriction des transferts en vue de protéger un prêt consenti par une banque mère canadienne afin d'élargir les opérations de sa filiale jamaïcaine. La filiale exploite un certain nombre de succursales en Jamaïque, fournissant des services bancaires au détail et pour entreprises, et quatre filiales en propriété exclusive dispensent des services bancaires spécialisés, comme le financement hypothécaire et des services bancaires d'investissement. L'AMGI a joué un rôle clé afin d'aider la filiale à consentir des prêts à certains de ses clients à des taux sensiblement plus bas.

Faire des affaires avec l'AMGI

Les investisseurs qui souhaitent une participation de l'AMGI devraient communiquer avec l'Agence au début du cycle d'élaboration du projet pour vérifier leur admissibilité. Le processus de demande d'une garantie de l'AMGI est relativement simple. Il faut d'abord soumettre une demande préliminaire confidentielle, sans frais, à laquelle on peut accéder en direct : www.miga.org/screens/infokits/infokits.htm (en anglais). Vient ensuite la demande finale. Selon la complexité du projet, l'AMGI émet généralement des garanties dans les trois ou quatre mois suivant la réception de la demande finale.



EN BREF ► Agence multilatérale de garantie des investissements

Siège	Washington, D.C.
But	Promouvoir l'investissement étranger direct en fournissant une assurance contre les risques politiques aux investisseurs et aux prêteurs
Services	Assurance contre les risques politiques
Restrictions	Les demandeurs doivent être ressortissants d'un pays membre, mais non du pays où l'investissement doit se faire.
Taille minimale du projet	Aucune
Investissement min./max.	Maximum de 200 millions de dollars
Approbations annuelles de projets	66 garanties d'un montant total de 2 milliards de dollars (2001)
Site Web	www.miga.org (en anglais)



Société interaméricaine d'investissement

La Société interaméricaine d'investissement (SII) est affiliée à la Banque interaméricaine de développement, l'institution financière régionale pour l'Amérique latine et les Caraïbes. La SII a commencé ses opérations en 1989 et elle fournit aux PME privées d'Amérique latine et des Caraïbes un financement à moyen ou à long terme. L'organisation a son siège à Washington, D.C. et elle a des bureaux régionaux en Colombie, au Costa Rica et en Uruguay.

La SII est similaire à la SFI, bien qu'elle soit sensiblement plus petite et dispose d'un mandat beaucoup plus restreint. La SII met l'accent sur des secteurs et des régions d'Amérique latine, où il est difficile d'obtenir du crédit ou des capitaux à des conditions raisonnables. Environ les trois quarts de ses investissements prennent la forme de prêts. Les prêts liés à un projet peuvent représenter le tiers des dépenses en immobilisations dans le cas d'un nouveau projet ou 50 % du coût d'un projet d'expansion. La période de remboursement est habituellement de cinq à huit ans. La taille caractéristique d'un projet est d'environ 10 millions de dollars, mais peut se situer à seulement 1 million de dollars. Il n'existe pas de préférences particulières pour ce qui est des projets.

Comme la SFI, la SII peut également prendre une participation, en détenant un maximum d'un tiers des titres d'une entreprise pendant une période d'investissement prédéterminée, qui est normalement de cinq à huit ans. À la fin de la période, la SFI vend ses actions au moyen de mécanismes de sortie, comme les placements privés, les émissions d'actions publiques ou les rachats d'actions.

Faire des affaires avec la SII

Pour obtenir un financement de la SII, une entreprise doit être rentable et avoir un potentiel de croissance, et son chiffre d'affaires doit se situer entre 5 et 35 millions de dollars. La Société peut aussi étudier des ententes avec de plus grandes entreprises. Les entreprises admissibles appartiennent généralement dans une proportion majoritaire à des citoyens des 26 pays de l'Amérique latine et des Caraïbes qui sont membres de la SII. Beaucoup moins souvent, ce

sont des coentreprises, dont la participation majoritaire vient de l'extérieur de la région. Les projets doivent faire la preuve de retombées positives du point de vue du développement sur le plan de priorités gouvernementales comme l'emploi, les recettes en devises étrangères, la santé, la sécurité et l'environnement.

Une entreprise recherchant un financement à moyen ou à long terme afin d'élargir ses opérations doit envoyer une brève description de ses activités et un plan d'entreprise au bureau régional de la SII du pays visé ou, directement, au chef de la Division du financement des entreprises à Washington, D.C. On demandera davantage de détails si le projet ou l'institution satisfait aux critères préliminaires d'admissibilité. Après avoir examiné les renseignements détaillés, la SII peut décider de mener une évaluation du projet sur place et d'organiser une réunion des répondants du projet avec la haute direction de la SII. À cette étape, la SII commencera à imposer des droits d'évaluation et de traitement du projet et d'autres frais. De plus amples détails sur la façon de faire une demande de financement peuvent être consultés dans le site Web de la SII (www.iadb.org/iic/francais/programs/programs.htm).

Le Canada est membre à part entière de la Banque interaméricaine de développement, mais il a déterminé que l'affiliation à la SII ne serait pas avantageuse en ce moment. Les entreprises canadiennes peuvent néanmoins participer aux contrats de la SII, mais les projets canadiens sont moins susceptibles d'être prioritaires.

Par ailleurs, plus de 60 % des fonds de la SII sont placés dans des institutions financières de la région. Ces institutions, qui comprennent des fiducies privées, des sociétés de crédit-bail et des banques, repréent à des entreprises privées ou investissent directement dans de telles entreprises. Les institutions financières sont autorisées à participer à des projets auxquels sont associées des entreprises canadiennes.



EN BREF ► Société interaméricaine d'investissement

Siège	Washington, D.C. et des bureaux régionaux en Colombie, au Costa Rica et en Uruguay
But	Promouvoir le développement économique de ses 26 pays membres en finançant des PME
Services	Prêts directs et participations au capital pour les entreprises; lignes de crédit et capital-risque pour les intermédiaires financiers
Restrictions	Nécessité d'être un pays membre. Le Canada n'est pas membre pour le moment.
Taille minimale du projet	2 millions de dollars
Investissement min./max.	De 1 à 15 millions de dollars
Approbations annuelles de projets	Environ 20 projets par année; 142,7 millions de dollars sous forme de prêts et de prises de participation (2000)
Site Web	www.iadb.org/iic



Département du secteur privé de la Banque interaméricaine de développement

Le Département du secteur privé (PRI) de la Banque interaméricaine de développement (BID) a été créé en 1995 pour mobiliser un financement privé en faveur de projets d'infrastructure en Amérique latine et aux Caraïbes. Le Département détient une responsabilité opérationnelle primordiale pour le financement par la BID de l'investissement privé dans le développement des infrastructures et des marchés des capitaux. Le Département compte un effectif d'environ 50 professionnels en poste dans les bureaux de la Banque interaméricaine de développement à Washington, D.C.

Le Département du secteur privé de la BID s'intéresse à des projets dans seulement deux domaines : le secteur financier et les infrastructures. Les projets du secteur financier ou du marché des capitaux visent à renforcer les capacités des intermédiaires financiers locaux de développer des sources de financement à moyen ou à long terme. Les infrastructures comprennent les télécommunications, l'énergie, l'approvisionnement en eau et l'assainissement, et les projets dans le secteur des transports, dont les ports, aéroports et routes à péage. Les projets dans le secteur énergétique ont eu tendance à dominer le programme de prêts du Département ces dernières années.

Faire des affaires avec le Département du secteur privé

Pour être admissibles à un soutien du PRI, les répondants devraient chercher à élaborer un projet d'infrastructure privé, élargir une entreprise existante qui fournit des services d'infrastructure ou développer une initiative visant le marché des capitaux en Amérique latine ou dans les Caraïbes. Les entreprises ou les particuliers des pays membres de la BID, y compris le Canada, doivent détenir une propriété majoritaire dans le projet. Les investisseurs privés doivent posséder une participation d'au moins 50 % dans l'entreprise emprunteuse et ils devraient être disposés à fournir 50 % des coûts du projet sous forme de prêts et de prises de participation.

La capacité financière du répondant du projet est le principal critère du Département. La BID sélectionne des projets qui sont judicieux des points de vue financier, juridique, technique et économique. Les propositions devraient démontrer que :

- le système réglementaire soutient la faisabilité du projet;
- le projet est commercialement viable;
- le projet satisfait aux normes de la communauté financière internationale sur le plan de la structure de sécurité.

Un degré élevé de priorité est donné aux projets mettant en jeu des entreprises expérimentées possédant les ressources financières et les capacités de gestion qui garantissent le bon aboutissement et l'exploitation à long terme d'une installation.

Depuis sa création, le PRI a approuvé une participation à 45 projets, dont deux élaborés par des entreprises canadiennes. Trans-Canada Pipelines a collaboré avec le PRI au Mexique et SR Telecom a obtenu le soutien du PRI pour un projet de télécommunications au Chili.



Banque européenne pour la reconstruction et le développement

Établie en 1991, la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) appuie la transition des pays d'Europe centrale et orientale et de l'ancienne Union soviétique vers une économie de marché. Au cours des 10 dernières années, la BERD a financé plus de 700 projets et a développé un portefeuille bancaire d'une valeur supérieure à 14 milliards d'euros.

La BERD a son siège dans la ville de Londres et maintient des bureaux dans chacun des 27 pays où elle est active. La Banque est le plus important investisseur étranger dans le secteur privé de la région, environ 75 % de son volume commercial annuel (3,65 milliards d'euros en 2001) étant affecté au soutien des transactions privées. La Banque a oeuvré avec des banques canadiennes et avec Exportation et développement Canada (EDC) afin d'élaborer des structures financières pour les transactions parrainées par le Canada. Elle compte diverses sociétés canadiennes au nombre de ses partenaires commerciaux. Depuis 1998, la BERD a affecté une moyenne de 60 millions d'euros par année à des projets canadiens dans différents secteurs.

La BERD se considère comme étant la source prépondérante de compétences et de soutien à des investisseurs du secteur privé canadien en Europe centrale et orientale et dans l'ancienne Union soviétique, en raison de sa capacité d'évaluer et d'assumer les risques.

Faire des affaires avec la BERD

La Banque a un excellent site Web, qui fournit des renseignements détaillés sur le processus d'examen et d'approbation des projets. Les lignes directrices de la Banque disposent que l'investissement minimal est de 5 millions d'euros, mais il peut être inférieur dans certaines circonstances. Tout comme la SFI et la SII, la BERD a des liens avec une gamme d'intermédiaires financiers afin de fournir un financement à de plus petits projets. Les entreprises souhaitant réaliser de plus petits projets peuvent communiquer avec le **Bureau de demande d'informations sur les projets** (tél. : +44 20 7338 6282) pour obtenir davantage de renseignements.

Dans le cas des projets plus importants, les demandes d'information devraient être adressées à l'**Équipe de commercialisation et de développement du commerce de la BERD** (tél. : +44 20 7338 7168). Dans ces projets, la Banque peut normalement fournir jusqu'à un tiers du financement, souvent sous forme de prêts, et elle peut contribuer à la mobilisation d'un financement supplémentaire. La Banque favorise les projets où un tiers du projet ou de la capitalisation de l'entreprise est couvert par une prise de participation (dont une partie peut être en espèces) de la part du répondant du projet.



Photo : R. Charbonneau, CRDI

Les entreprises devraient communiquer avec la BERD lorsqu'un projet en est à ses débuts pour que le personnel soumette des avis sur la procédure et d'éventuelles options de structuration. Une évaluation initiale sera fournie gratuitement pour déterminer si la Banque peut concourir au financement du projet. Dans un premier temps, la Banque demandera des informations sur les répondants à la fois locaux et étrangers, une explication claire des aspects techniques, économiques et commerciaux de la proposition, et une indication du type de participation exigé de la BERD (emprunt, participation, etc.).

Ces informations devraient être suffisantes pour que la Banque détermine si le projet répond à ses critères. Cela mène à la première étape du processus d'approbation, l'**approbation du concept**. Si le concept du projet est accepté, une **lettre de mandat** sera envoyée; celle-ci forme le fondement d'un accord de travail et énonce les exigences juridiques d'une relation de travail. Selon la Banque, il ne devrait pas s'écouler plus de trois mois entre la réception de renseignements complets sur un projet et un engagement ferme.

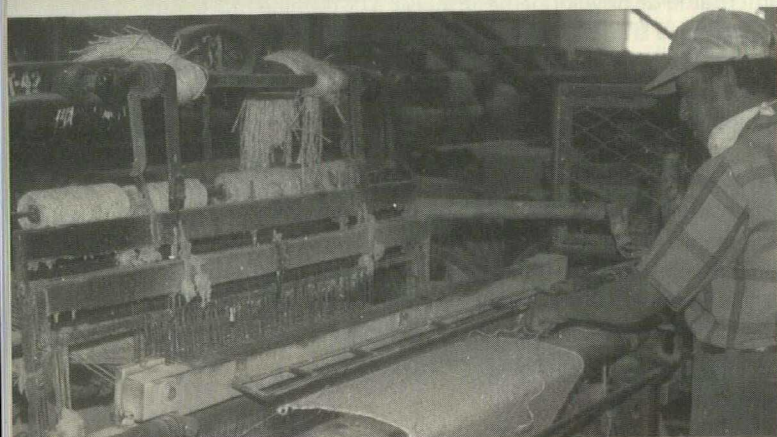


Photo : D. Marchand, CRDI

EN BREF ▶ Département du secteur privé de la Banque interaméricaine développement

Siège	Washington, D.C.
But	Mobiliser un financement privé pour des infrastructures en Amérique latine et aux Caraïbes
Services	Prêts et garanties
Restrictions	N'offre pas de prises de participation.
Taille minimale du projet	25 millions de dollars
Investissement min./max.	25 % de la valeur du projet ou 75 millions de dollars
Approbations annuelles de projets	11 projets et environ 500 millions de dollars sous forme de prêts directs et de garanties (2000)
Site Web	www.iadb.org/pri/english/indexE.htm (en anglais)

EN BREF ▶ Banque européenne pour la reconstruction et le développement

Siège	Londres, Royaume-Uni
But	Promouvoir l'initiative privée et entrepreneuriale, et favoriser la transition des pays d'Europe centrale et orientale et de l'ancienne Union soviétique vers la démocratie et l'économie de marché
Services	Gamme complète d'instruments de financement fondés sur le marché, dont des prêts (créance supérieure, crédit mezzanine et dette convertible), prises de participation (actions ordinaires, privilégiées, rachetables, inscrites et non inscrites), garanties et financement de projet
Restrictions	Les projets doivent être exécutés dans un des 27 pays où la BERD est active.
Taille minimale du projet	15 millions d'euros
Investissement min./max.	De 5 millions d'euros à 20 millions d'euros
Approbations annuelles de projets	Environ 100 projets par année; 3,65 milliards d'euros en volume commercial (2001)
Site Web	www.ebrd.com

▶ Kinross Gold Corporation de Toronto a acquis un intérêt dans une mine d'or située dans une région éloignée de l'Extrême-Orient russe au moyen d'une fusion avec Amax Mining en 1998. Kinross et ses partenaires russes détiennent conjointement la participation à la mine, tandis que le financement par emprunt du projet a été dispensé par la BERD et par l'Overseas Private Investment Corporation (OPIC).

La BERD a joué un rôle clé dans le financement du projet et sa présence continue dans le projet contribue à rassurer les investisseurs et les autres parties que la mine satisfait aux exigences et intérêts de tous. Kinross accorde une importance particulière à la compréhension professionnelle de la BERD quant au contexte commercial et juridique en Russie, ainsi qu'à sa capacité de définir et de mettre en oeuvre des mesures qui ont été efficaces pour garder le projet sur les rails.

Avec l'encouragement de la BERD, Kinross a instauré une journée annuelle « portes ouvertes » à la mine, accueillant des responsables du gouvernement local, des médias et d'organisations non gouvernementales. Deux fois par année, Kinross publie un rapport exposant les défis environnementaux et sociaux à la mine, ainsi que les réalisations et les succès dans la région. La transparence assurée par ces initiatives contribue directement à la réputation de responsabilité sociale de l'entreprise.

La coopération avec la BERD oblige Kinross à la consulter fréquemment concernant les décisions à prendre, mais la direction a établi de bonnes relations de travail avec le personnel de la Banque. La BERD a manifesté un grand intérêt envers le financement de projets ultérieurs de Kinross, et son intérêt ajoute un soutien au processus de mise en valeur du projet. Dans l'ensemble, Kinross considère que la conjugaison de compétences commerciales et de considérations politiques de la Banque est assez équilibrée et que la relation est bénéfique pour l'avenir de l'entreprise.



Groupe du secteur privé de la Banque asiatique de développement

La Banque asiatique de développement (BASD) est l'institution de financement du développement régional pour l'Asie-Pacifique. Établie en 1966, elle a son siège à Manille, aux Philippines, et elle maintient un réseau de bureaux dans l'ensemble de la région Asie-Pacifique. Les projets visant le secteur privé sont soutenus par le Groupe du secteur privé de la Banque, créé en 1995 pour mobiliser les capitaux privés en faveur de projets dans des pays membres en développement. Par l'intermédiaire du Groupe, la BASD soutient directement les entreprises privées, les fonds de placement en actions privés et les institutions financières.

Les instruments de financement traditionnels de la BASD pour les projets du secteur privé sont les investissements dans les actions et les prêts en devises fortes. La participation peut se composer d'actions privilégiées, de prêts convertibles et d'autres types de crédit mezzanine. Les banques commerciales et d'autres institutions financières peuvent cofinancer des prêts et la BASD a trois produits de rehaussement du crédit pour faciliter le cofinancement. Le Groupe du secteur privé agit également de concert avec des agences de crédit à l'exportation comme Exportation et développement Canada.

Comme celles de la BID, les opérations de la BASD visant le secteur privé mettent principalement l'accent sur le secteur financier et les projets d'infrastructure. Les projets du secteur financier soutiennent des intermédiaires financiers dans les domaines des banques, du crédit-bail, du capital-risque, des services bancaires d'investissement, du microcrédit, des PME, des fonds de placement en actions privés, des fonds communs de placement et de l'assurance. Les projets d'infrastructure comprennent les télécommunications, l'énergie, l'eau et les transports, mais l'accent est mis sur les approvisionnements en eau, le traitement des déchets, les routes à péage, les ports et les aéroports, ainsi que les systèmes de véhicules légers sur rail, qui sont plus difficiles à financer.

Les projets peuvent compter diverses formes de partage des risques et de types de propriété, y compris la construction-possession-exploitation et la construction-exploitation-transfert, et ils peuvent comprendre des secteurs sociaux comme les soins de santé, l'éducation et les services aux gouvernements. Les projets industriels ou agroalimentaires privés ne sont pas une priorité actuelle des opérations.

Faire des affaires avec le Groupe du secteur privé

Le soutien total de la BASD à un projet visant le secteur privé se limite à 25 % du coût total, soit 75 millions de dollars, le montant le plus bas étant retenu. La BASD fournit également, sans une contre-garantie gouvernementale, des garanties contre le risque politique pouvant atteindre 50 % du coût total du projet, soit un maximum de 100 millions de dollars, le montant le plus bas étant retenu. La politique de la BASD consiste à limiter les investissements dans les actions à moins de 25 % de la part totale du capital et elle ne peut pas être le plus important investisseur dans une entreprise. Au besoin, le Groupe peut contribuer à la mobilisation de prêts supplémentaires de la part de banques commerciales et autres institutions financières.

Lorsqu'elle choisit des projets à soutenir, la BASD favorise ceux qui offrent de vigoureuses retombées économiques à long terme et des incidences sur le développement. Cela comprend des projets qui :

- répondent à des besoins fondamentaux et fournissent des services à cet égard, au bénéfice d'un large segment de la population;
- encouragent le transfert de technologie et de savoir-faire;
- élargissent le rôle du secteur privé ou améliorent la qualité de la participation du secteur privé;
- améliorent l'intermédiation avec le secteur financier;
- stimulent l'emploi.



Photo : E. Waddell, MAECI

À la fin de 2000, les opérations visant le secteur privé de la BASD s'établissaient à 1,2 milliard de dollars; cela représentait 64 % des prêts et 36 % de l'investissement en actions. Pendant l'année, deux nouveaux projets liés au secteur privé ont été approuvés dans le secteur de l'énergie, un relatif aux routes à péage et un autre dans une usine de traitement des eaux. Dans l'ensemble, les projets d'infrastructure représentent environ 50 % de l'ensemble du portefeuille. Les approbations faites en faveur du secteur financier en 2000 comprenaient six projets dans le domaine des véhicules d'intermédiation financière et un dans un organisme de garantie du financement à l'exportation.

D'autres renseignements sur les opérations relatives au secteur privé ainsi que des lignes directrices sur la présentation d'une demande peuvent être consultés à l'adresse suivante : www.adb.org/Documents/Brochures/Private_Sector (en anglais).

EN BREF ▶ Groupe du secteur privé de la Banque asiatique de développement

Siège	Manille, Philippines
But	Aider les entreprises privées à réaliser des projets financièrement viables et avantageux sur les plans économique et social
Services	Placements en actions, prêts en devises fortes et améliorations des termes de crédit
Restrictions	—
Taille minimale du projet	—
Investissement min./max.	Limité à 25 % du coût total du projet ou à 75 millions de dollars
Approbations annuelles de projets	11 projets; 234 millions de dollars (2000)
Site Web	www.adb.org/PrivateSector/Operations (en anglais)

▶ Pour la Caisse de dépôt et de placement du Québec, le gigantesque fonds de pension de cette province, la dynamique du marché en Asie offre une occasion unique de constituer un portefeuille diversifié d'investissements dans les infrastructures. Au début de 1999, en partenariat avec le Groupe du secteur privé de la Banque asiatique de développement et AMP, une société d'assurance-vie australienne, la Caisse a établi le Fonds de participation aux infrastructures d'Asie, fonds de 35 millions de dollars américains de capitaux destinés à des investissements dans les infrastructures en Asie du Sud et du Sud-Est.

Le Fonds de participation a été le premier investissement de sa catégorie dans la région pour la Caisse, qui lui a affecté 200 millions de dollars américains. Le Groupe du secteur privé a permis à la Caisse de connaître

les bonnes personnes et les bons partenaires; il a offert des orientations précieuses sur la façon de structurer le Fonds et ses investissements; et il a souscrit une participation d'une valeur de 20 millions de dollars américains.

Selon la Caisse, la coopération avec la BASD a été une expérience exceptionnelle. Le Groupe du secteur privé est une source incroyable de savoir, de compétences et de renseignements sur les marchés et la façon de faire des affaires en Asie. Le personnel du Groupe est très professionnel et possède un excellent réseau de contacts dans toute la région. Le fait d'agir avec la BASD confère au Fonds et à ses objectifs d'investissement une garantie de qualité, et a aidé les gestionnaires à ouvrir les bonnes portes aux bons niveaux dans différents pays. La Caisse est très satisfaite de son expérience avec le Groupe et prévoit travailler avec lui dans le cadre d'un autre projet.



Département du secteur privé de la Banque africaine de développement

Le Département du secteur privé de la Banque africaine de développement (BAD) est situé au siège de la Banque à Abidjan, en Côte d'Ivoire. Par l'intermédiaire de son volet de prêt au secteur privé, la BAD finance des projets d'investissement privé en Afrique depuis 1991. Le financement est offert sous forme de prêts, de prises de participation, de quasi-participations et de garanties, ainsi que de lignes de crédit en faveur d'institutions financières locales à des fins de réaffectation des prêts à des entreprises privées. Depuis 1991, la BAD a approuvé 53 projets du secteur privé dans divers secteurs, d'un montant de 705 millions de dollars.

Une des priorités de la BAD consiste à attirer l'investissement étranger direct en Afrique. En vertu de sa politique, la Banque ne fait pas de distinction entre la propriété nationale et étrangère, tant et aussi longtemps que le projet est situé et constitué en Afrique. L'aide de la BAD peut être fournie pour des projets visant à établir, élargir, diversifier et moderniser des installations de production dans une large gamme de secteurs, dont l'énergie, la fabrication, les transports, l'infrastructure, les industries d'extraction, les banques et les finances, le tourisme, les services sociaux et d'autres secteurs des services. La Banque peut aussi consorcialiser des prêts-B dans lesquels des institutions financières du secteur privé pourraient bénéficier du statut de créancier privilégié de la Banque.

Lorsqu'elle choisit des projets, la BAD examine des propositions financièrement viables qui ont des incidences positives sur le développement et qui contribuent à la réalisation d'au moins un des objectifs suivants :

- la génération de recettes et d'épargne en devises étrangères;
- la création d'emplois; l'amélioration des compétences à la fois de la main-d'oeuvre et de la direction; et le relèvement de la productivité du capital et de la main-d'oeuvre;
- le transfert de technologie;
- les effets d'entraînement en aval et en amont.

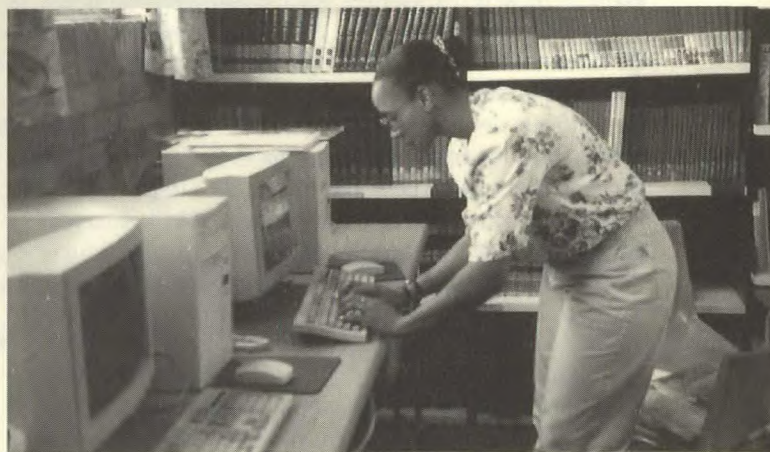


Photo : CRDI

Pour être admissible à une aide de la Banque, une entreprise doit être située et constituée dans un pays membre régional de la BAD et devrait être de propriété et de gestion privées. Elle peut toutefois être de propriété locale ou étrangère. Une entreprise appartenant partiellement à un gouvernement peut aussi être admissible à une aide de la Banque, si la propriété privée correspond à au moins 51 % des actions avec droit de vote et si elle est gérée dans une optique commerciale.

Les investissements de la BAD sont négociés au cas par cas, en fonction de la nature et du secteur de l'investissement. Normalement, la participation de la Banque ne dépasse pas un tiers du coût total du projet. En vue de prêts directs, la BAD cible des projets ayant un coût total de l'investissement supérieur à 9 millions de dollars, bien que ce chiffre puisse être plus petit dans les secteurs social et agroalimentaire. La Banque peut aussi fournir des participations, des prêts à long terme et des garanties dans les secteurs des services financiers, des infrastructures privées et autres secteurs.

EN BREF ▶ Département du secteur privé de la Banque africaine de développement

Siège	Abidjan, Côte d'Ivoire
But	Catalyser des ressources internes et externes en faveur d'entreprises privées en Afrique
Services	Prêts, prises de participation, quasi-participations et garanties
Restrictions	L'entreprise doit être située et constituée dans un pays membre africain.
Taille minimale du projet	9 millions de dollars (plus modeste pour les prises de participation et le secteur des services sociaux)
Investissement min./max.	Un tiers du coût du projet
Approbatons annuelles de projets	Quatre projets d'une valeur de 245 millions de dollars (2001)
Site Web	www.afdb.org/french_version.htm



Banque de développement des Caraïbes

La Banque de développement des Caraïbes (BDC), établie en 1969, est la plus petite des banques régionales de développement. Elle a son siège à Bridgetown, à la Barbade, et finance des projets dans les États des Caraïbes.

Contrairement à ses institutions soeurs, la BDC ne s'est pas dotée d'un guichet pour le secteur privé pendant les années 1990. Cette situation est sur le point de changer. La Banque étudie depuis un certain temps le rôle qu'elle pourrait jouer pour soutenir un plus grand développement du secteur privé et elle a élaboré un projet de stratégie de développement du secteur privé. Cette stratégie a fait l'objet de discussions lors d'un sommet du secteur privé en mars 2002.

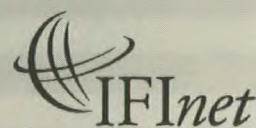
Selon la BDC, le plus important défi qui se pose au secteur privé des Caraïbes est celui de devenir compétitif à l'échelle mondiale dans les délais les plus brefs. La Banque considère qu'un secteur privé productif doit diriger les Caraïbes vers la production de biens et services de qualité qui peuvent soutenir la concurrence sur les marchés internationaux.

Pour plus de renseignements sur les plans de la Banque relativement au soutien de l'investissement dans le secteur privé, consultez le site Web suivant : www.caribank.org (en anglais).



Photo : L. Behan, CRDI

Soutien du gouvernement du Canada



La Section des IFI de la Direction du financement à l'exportation du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international est un point de coordination de la promotion des activités de développement, qui comprennent aussi bien les approvisionnements que les investissements financés par les IFI. Le site Web de la Direction (www.infoexport.gc.ca/ifinet/menu-f.asp) comprend de nombreux renseignements sur ce type d'activité et vous aide à mener votre recherche. Vos demandes d'information peuvent être transmises par courriel : ifinet@dfait-maeci.gc.ca, ou par téléphone : (613) 995-7251. Vous pouvez aussi communiquer directement avec l'agent responsable du marché que vous ciblez (voir www.infoexport.gc.ca/ifinet/tbf-f.asp).

Le Canada a des directeurs exécutifs au sein de la plupart des IFI. Leur rôle est de surveiller les banques et de représenter le Canada dans la prise de décisions des institutions. Dans certains cas, leurs adjoints peuvent fournir aux répondants canadiens de projets (c'est-à-dire les investisseurs) une rétroaction initiale sur les propositions. On peut accéder aux renseignements sur les contacts des bureaux des administrateurs canadiens en direct par l'intermédiaire de la section IFI net portant sur le réseau de soutien des IFI (www.infoexport.gc.ca/ifinet/canadian-f.asp).

Le Service des délégués commerciaux a quatre bureaux de liaison avec les IFI. Connus sous le nom de « BLIFI », ou Bureaux de liaison avec les institutions financières internationales, ces bureaux se trouvent à Washington, à Manille, à Bridgetown et à Abidjan. Les BLIFI proposent un large éventail de services aux entreprises canadiennes et aident les entreprises prêtes à exporter dans leur recherche d'occasions de soumission d'offres aux IFI. Un carnet d'adresses des BLIFI peut être consulté en direct (www.infoexport.gc.ca/ifinet).

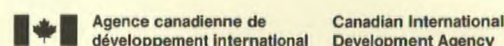


Exportation et développement Canada (EDC) fournit des services de financement commercial et de gestion des risques aux exportateurs et investisseurs canadiens dans 200 pays et territoires, dont 140 marchés émergents. Ses services financiers comprennent l'assurance-crédit, les cautionnements et les garanties, l'assurance contre les risques politiques, les prêts directs aux acheteurs et la participation au capital-actions.



Equipe Canada inc. - Team Canada Inc

EDC dispose du plus important bassin au Canada de compétences en matière de financement des échanges commerciaux, y compris des renseignements sur les secteurs d'activité et les marchés étrangers de même que sur la gestion des risques commerciaux, techniques et environnementaux. Elle maintient aussi des relations de travail étroites avec des partenaires des secteurs privé et public qui sont actifs sur les marchés financiers mondiaux; les IFI, les banques commerciales et les compagnies d'assurances figurent au nombre de ceux-ci. Pour plus de renseignements, adressez-vous au service d'assistance téléphonique d'EDC au numéro **1 800 850-9626** ou consultez son site Web (www.edc.ca).

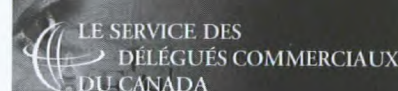


Le Programme de coopération industrielle (PCI) de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) fournit de l'aide financière et des conseils aux entreprises canadiennes qui planifient des activités commerciales dans les pays en développement, et ce, dans plusieurs secteurs économiques. Le PCI de l'ACDI réduit les risques des entreprises canadiennes en assumant une partie des coûts liés à la conduite des affaires dans un pays en développement, ainsi qu'à la formation, à la participation des femmes et à la protection de l'environnement. Pour plus de renseignements, composez le **(819) 953-5444** ou le **1 800 230-6349** (sans frais), ou consultez le site Web suivant : www.acdi-cida.gc.ca/pci

Le Programme Renaissance Europe de l'Est (REE) de l'ACDI est un programme à coûts partagés qui fournit des mesures incitatives aux entreprises canadiennes qui ont l'intention d'investir directement dans des pays de l'Europe centrale et de l'Est ou de tirer parti d'occasions de projets d'infrastructure intégrés dans ces pays. Il aide aussi à réduire les risques commerciaux liés aux investissements d'affaires dans les pays de l'Europe centrale et de l'Est, aide les pays de l'Europe centrale et de l'Est à faire la transition vers une économie de marché, et renforce les liens en matière de commerce et d'investissement avec le Canada. Pour plus de renseignements, composez le **(819) 997-5456** ou le **1 800 230-6349** (sans frais), ou consultez le site Web suivant : www.acdi-cida.gc.ca/programme-ree

Au sujet de l'auteur

David Clayton est conseiller auprès de nombreuses sociétés et organisations internationales. Il se spécialise dans l'élaboration de stratégies visant à favoriser et à financer les aspects liés au développement des projets d'investissement industriel. Il vit à Vancouver, en Colombie-Britannique (dclayton@axionet.com).



Au service des industries des technologies de l'information et des télécommunications

Événement(s) à venir au Canada

Communications 2002
du 5 au 7 novembre 2002
Toronto, Ontario
www.cwta.ca

Événement(s) à venir à l'extérieur du Canada

Supercomm 2002
du 2 au 6 juin 2002
Atlanta, Géorgie
États-Unis d'Amérique
www.supercomm2002.com

ITU Telecom Asia
du 2 au 7 décembre, 2002
Hong Kong, RAS, Chine
www.itu.int/ASIA2002

Associations nationales

Alliance canadienne des technologies avancées (CATA)
www.cata.ca

Association canadienne des télécommunications sans fil (ACTS)
www.cwta.ca

Association canadienne de la technologie de l'information (ITAC)
www.itac.ca

Personne-ressource au Service des délégués commerciaux

Lianne Ouellette
Déléguée commerciale
Industries des technologies de l'information et télécommunications
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario), K1A 0G2
T : (613) 996-3577
F : (613) 943-1103
C : lianne.ouellette@dfait-maeci.gc.ca

FEUX SUR LA CHINE ET HONG KONG

vendre leur expertise de calibre mondial sur un marché hautement concurrentiel.

« Le CCCC a également organisé des rencontres de réseautage avec des entreprises chinoises présélectionnées, car le succès des projets d'infrastructure en Chine dépend des bonnes relations avec des partenaires chinois. Il s'agit de notre première mission commerciale en Chine, mais nous espérons que ce ne sera pas la dernière. »

Le CCCC s'attend à ce que les entreprises canadiennes, avec la collaboration de leurs partenaires chinois, remportent la palme dans le volet commercial des Jeux olympiques d'été de 2008.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le Conseil commercial

Canada-Chine (au Canada), tél. : (416) 954-3800, téléc. :

(416) 954-3806, courriel :

ccbc@ccbc.com, internet :

www.ccbc.com ou CCCC

(en Chine), tél. : (011-86-

10) 6512-6120, téléc. :

(011-86-10) 6512-6125,

courriel : ccbcbj@ccbc.com.cn

internet : www.ccbc.com

Un rapport circonstancié sur les débouchés découlant des Jeux olympiques d'été de 2008 à Beijing sera publié dans un numéro ultérieur de CanadExport. ✪



Grande concurrence!

Les Jeux olympiques de 2008 à Beijing



La chasse aux marchés est ouverte pour les projets d'infrastructure reliés aux Olympiques, d'une valeur totale de 14 milliards de dollars américains. Les fournisseurs étrangers et chinois seront en concurrence dans les domaines de la protection de l'environnement, des transports, des télécommunications, du tourisme et de la construction. Des entreprises de partout dans le monde présenteront des offres pour la conception, la construction et la gestion de la plupart des lieux où se dérouleront les compétitions ainsi que pour le Village olympique.

Le plan directeur pour l'organisation des Jeux olympiques a été rendu public récemment. Il fournit des lignes directrices pour la planification, la définition des tâches, la coordination et la mise en œuvre des projets de développement de Beijing pour les six années à venir. Les premiers appels d'offres pour l'aménagement des lieux et la construction de l'infrastructure ont été publiés en avril. La plupart des marchés seront attribués d'ici le milieu de 2003.

Le Canada peut tirer parti des débouchés par l'entremise de coentreprises, d'échanges de technologies et de droits de construction-exploitation-transfert. D'ailleurs, la Chine s'est engagée à mener un processus d'appel d'offres transparent qui met les entreprises étrangères et chinoises sur un pied d'égalité.

On peut consulter le plan d'action des Jeux olympiques de Beijing sur l'internet. Il est publié en anglais seulement et séparé en deux parties :

• 1^{ère} partie : www.beijing-2008.org/eolympic/news/1505.shtm

• 2^e partie : www.beijing-2008.org/eolympic/news/1506.shtm

Le comité organisateur des Jeux olympiques de Beijing affiche les nouvelles, les événements et les projets relatifs aux Olympiques dans la section « Informations » du site internet des Jeux olympiques www.beijing-2008.org/folympic/news/news_index.shtm Il s'agit d'une excellente source d'information sur les prochains appels d'offres. La page d'accueil du site internet des Jeux olympiques se trouve à : www.beijing-2008.org/Folympic/findex.shtm ✪

Le plus grand consommateur de bois par habitant de l'Europe

Le secteur des produits forestiers et de la construction au Danemark

Le Danemark est un petit pays (de 5,5 millions d'habitants) qui possède des capacités perfectionnées en technologie de la transformation secondaire du bois. Il importe des billes de pin, qui sont ses importations les plus importantes, mais il exporte aussi, par contre, une vaste gamme de produits du bâtiment à ses voisins en Europe de l'Ouest et de l'Est.

Aperçu du marché

Sur un peu plus de 10 % de sa superficie totale, le Danemark est couvert de forêts dont 45 % sont détenues par des intérêts privés. Plus de la moitié des 2 millions m³ de coupes annuelles sont du bois tendre, et parmi le bois dur qui constitue le reste, 70 % sont du hêtre. La plupart du bois du Danemark est de qualité inférieure. Le bois tendre est surtout employé dans la fabrication de panneaux de particules et la majeure partie des hêtres sont exportés en Suède où ils sont transformés en bois à pâte. Le hêtre de qualité supérieure est employé dans les parquets.

Le Danemark est le plus grand consommateur de bois par habitant en Europe : en 2000, les importations de près de trois millions de tonnes de bois d'œuvre et de produits du bois se sont élevées à 1,6 milliard de dollars. La production intérieure répond à 10 % des besoins du pays en matière de produits du bois pour la fabrication de meubles, de fenêtres, de portes, de parquets, de blocs-cuisines et d'éléments de construction. En 2000, les exportations de bois d'œuvre et de produits du bois (712 073 tonnes) du Danemark se sont chiffrées à 1,1 milliard de dollars.

En 2000, tous les échanges commerciaux de bois d'œuvre et de produits du bois entre le Danemark et le Canada se sont élevés à 20 millions de dollars canadiens, dont 14 millions étaient des exportations canadiennes (ce qui représente une hausse comparativement à 11 millions en 1999). Parmi les pays de l'Europe de l'Ouest, le Danemark est le 12^e partenaire commercial le plus important du Canada pour les produits relatifs à l'habitation, mais les importations en provenance du Canada constituent moins de 1 % des importations totales du Danemark pour ces produits.

Pendant les années 1990, le contreplaqué et le bois débité (bois dur aussi bien que bois tendre) ont constitué entre 80 % et 90 % des exportations canadiennes vers le Danemark, dont surtout du contreplaqué (6 % de l'ensemble des importations danoises) et du bois dur équarri (4 %).

Prévisions pour l'habitation

Les taux d'intérêt peu élevés ont favorisé les projets de rénovation et d'agrandissement et aidé à garder les prix bas pour les maisons résidentielles neuves. Les projets de construction de bâtiments commerciaux se sont ralentis pour plusieurs raisons, mais la croissance est prévue pour les logements subventionnés. Les grandes caisses de retraite du Danemark ont aussi augmenté leurs investissements dans l'immobilier.

Débouchés

Les importations du Danemark ont augmenté dans les catégories suivantes :

- bois dur — chêne blanc, érable, cerisier, frêne et peuplier employés principalement dans la fabrication de meubles et l'ébénisterie (possibilités pour le bouleau à papier pour remplacer le chêne ou l'érable);
- bois tendre — thuya géant pour l'extérieur et l'intérieur; pin gris pour la fabrication de moulures et la menuiserie;
- panneaux de particules;
- contreplaqué — concurrence avec des produits de Scandinavie et des États-Unis;
- portes et cadres en bois;
- revêtements de sol en plastique;
- bâtiments préfabriqués — débouchés éventuels au Groenland.

Accès au marché

Pour pouvoir établir de bons prix, il faut faire une étude de marché approfondie. Les importateurs danois s'attendent d'habitude à ce que le prix indiqué couvre coût, assurance et fret (CAF), ce qui comprend tous

les coûts de transport intérieur au Canada, de fret maritime ou aérien, et d'assurance, mais qui n'inclut pas les droits de douane et la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Les droits de douane sur les produits industriels varient entre 5 % et 14 %.

Les importateurs payent 25 % de TVA, calculée sur le prix CAF du produit importé plus les droits de douane. La TVA s'applique sans distinction à tous les produits vendus au Danemark, qu'ils soient importés ou produits localement.

Concurrence

Le Danemark est un exportateur net de produits relatifs à l'habitation vers les pays voisins, tant en Europe de l'Ouest que de l'Est. Ces produits comprennent les bâtiments préfabriqués en bois, en fer, en acier ou d'autres matériaux, les fenêtres et les portes (y compris les cadres) et les revêtements de sol en bois. À l'importation, seule la Suède a réussi à obtenir une part importante de ce petit marché.

Sources d'information utiles

Pour obtenir des renseignements sur la réglementation locale et sur les créneaux de marché, s'adresser aux organismes suivants :

- Ministère du logement et des affaires urbaines, Copenhague, tél. : (011-45) 3392-6100, internet : www.bm.dk/uk/index.htm
- Institut Statens Byggeforsknings à Horsholm, tél. : (011-45) 4586-5533, internet : www.sbi.dk
- Marché électronique de l'ambassade du Canada à Copenhague : www.canada.dk

Pour plus de renseignements, joindre M^{me} Bernadette Luscombe-Thomsen, agente commerciale, ambassade du Canada à Copenhague, tél. : (011-45) 3348-3256, téléc. : (011-45) 3348-3221, courriel : bernadette.luscombe-thomsen@dfait-maeci.gc.ca internet : www.canada.dk

Nouvelle capitale, nouveaux débouchés

La construction résidentielle et la construction industrielle au Kazakhstan

Le déménagement du siège du gouvernement du Kazakhstan d'Almaty à Astana a engendré une flambée des activités de construction dans la nouvelle capitale et créé de nombreux débouchés sur le marché du secteur.

Aperçu du marché

Quelque 600 millions de dollars ont déjà été dépensés à Astana sur les nouveaux bâtiments qui devaient accueillir les bureaux du gouvernement et les fonctionnaires qui y travaillent — 63 nouveaux édifices ont été construits, soit 250 000 m² aménagés en 2000 — et 130 millions de dollars de plus ont été affectés à la construction d'édifices administratifs sur la rive gauche de la rivière Ichim qui est le nouveau siège du gouvernement et du parlement.

Pendant les six premiers mois de 2001, les investissements en capital fixe ont atteint environ 1,9 milliard de dollars américains, ce qui représente une augmentation de 33,5 % par rapport à la même période de l'année précédente. La partie construction s'est chiffrée à 1,4 milliard de dollars américains, soit une hausse de 27,5 % par rapport à la même période en 2000.

Depuis 2001, le nombre de banques qui offrent des prêts hypothécaires a augmenté, et un nouveau système de crédit hypothécaire a été mis en place.

Débouchés

Voici les plus importants projets de construction au Kazakhstan :

Astana et région — 150 entreprises locales de construction sont exploitées à Astana, sans compter des douzaines d'entreprises venues d'autres régions et de l'étranger comme l'Italie, la Suisse, la Turquie et le Royaume-Uni.

La construction résidentielle absorbe 25 % des investissements totaux dans la

région, et l'on prévoit un accroissement de cette portion au cours des cinq prochaines années au fur et à mesure de la croissance de la population dans la nouvelle capitale.

Les projets d'envergure suivants sont en planification :

- production d'énergie et installations d'entreposage;
- modernisation des réseaux d'alimentation en eau et d'égout;
- installations de télécommunications;
- réseau routier et service de voirie Almaty-Astana, y compris un périphérique et des ponts traversant la rivière Ichim;
- réfection de l'aéroport;
- centres des affaires;
- hôtels et centres de commerce internationaux;
- logements.

EUROPE

Karachaganak (Uralsk Oblast) — La Karachaganak Integrated Organization a adjugé un marché de 1,4 milliard de dollars américains à CCC-Saipem et à Baker Hughes en octobre 2000 pour la prestation de leurs services intégrés relatifs aux champs de pétrole. Le Karachaganak est un gisement immense de gaz à condensat dans le Nord du Kazakhstan, ce qui offre d'excellents débouchés aux entreprises de construction canadiennes.

Atyraou et région — L'exploitation des gisements de pétrole au large de la côte ouest de Kashagan doit déclencher un essor des activités de construction à Atyraou. L'entreprise turque Fintraco a déjà construit un village pour les ouvriers et un complexe de bureaux à Tengizchevroil.

Almaty et région — La réfection de l'aéroport international d'Almaty et les nouvelles mises en chantier d'habitations sont autant de débouchés.

Facteurs à considérer pour accéder au marché

Les entreprises qui veulent entrer sur le marché devraient porter une attention particulière à l'établissement de bonnes relations avec la bureaucratie locale et le milieu des affaires. Il faut beaucoup de temps et d'argent pour mettre sur pied une production locale, employer des travailleurs locaux et trouver un partenaire local fiable qui puisse aider dans les diverses démarches administratives.

Les techniques, les matériaux de construction et les codes du bâtiment au Kazakhstan ne sont pas les mêmes que ceux au Canada malgré les conditions climatiques semblables des deux pays. Il faudra de la patience et une commercialisation efficace pour convaincre les habitants du Kazakhstan que ce n'est pas le ciment ou le béton qui sont les matériaux de construction les plus résistants et les plus durables.

Principaux concurrents

Plusieurs entreprises locales, telles que Montazhspetstroi, Basis-A, Almatygorstroi, Imstakon, Kvat et Elistroy, sont exploitées dans tout le Kazakhstan, et elles dominent le marché de la construction. Des entreprises plus petites que l'on trouve dans chacune de ces villes sont exploitées localement.

Les Canadiens devraient s'attendre à une concurrence acharnée de la part des entreprises turques qui sont présentes dans tout le Kazakhstan, étant donné qu'elles entretiennent d'étroites relations avec les autorités locales. Les entreprises comme Fintraco et Aisel sont en pleine expansion dans les régions d'Almaty et d'Atyraou/Aksai. La plupart des entreprises mentionnées plus haut œuvrent également dans la construction civile et dans la construction industrielle.

Les entreprises russes, italiennes et allemandes sont aussi bien établies.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Arthur Iralin, agent commercial, ambassade du Canada à Almaty, tél. : (011-7-3272) 501-151, téléc. : (011-7-3272) 582-493, courriel : arthur.iralin@dfait-maeci.gc.ca internet : www.infoexport.gc.ca/kz

Rapport sur l'accès aux marchés Les priorités commerciales du Canada pour 2002

Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a rendu public, le mois dernier, le rapport annuel du gouvernement sur les priorités du Canada en matière d'accès aux marchés en 2002, aux niveaux multilatéral, régional et bilatéral. Le rapport énonce les initiatives que le gouvernement mettra en œuvre et présente en détail les obstacles précis auxquels il devra faire face sur divers marchés. Le rapport souligne également les réalisations du gouvernement en matière de commerce en 2001.

« Le Canada est une nation commerçante de taille, a déclaré M. Pettigrew. Nos entreprises figurent parmi les plus concurrentielles du monde. L'ouverture du commerce est synonyme d'une économie plus performante, créant des emplois de haute qualité et de meilleurs prix, tout en améliorant le niveau de vie de tous les Canadiens et de toute la population du globe. »

Le rapport intitulé **Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux — 2002** met également en relief l'importance du commerce international pour les économies de l'Ontario et du Québec. Dans des rapports précédents on avait mis l'accent sur les provinces des Prairies et de l'Atlantique.

« Nous avons fait de grands progrès en ce qui concerne l'amélioration du commerce en 2001, a déclaré M. Pettigrew. Par exemple, le Canada et les membres de l'OMC ont lancé un nouveau cycle de négociations de l'OMC à Doha, au Qatar, ce qui bénéficiera à la fois au Canada et au monde en développement. »

Voici d'autres exemples de réalisations sur le plan de la politique commerciale en 2001 :

- La Chine a adhéré à l'OMC, ouvrant la porte sur un marché fascinant où vit un cinquième de la population mondiale. La Chine est maintenant liée par les règles de l'OMC, ce qui comprend la réduction des obstacles et l'augmentation de la transparence.
- Le Canada a accueilli avec succès le Sommet des Amériques à Québec et a accompli des progrès en vue de la formation de la plus importante zone de libre-échange au monde d'ici 2005 — la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA).

- Le Canada a réalisé des progrès en ce qui concerne l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Par exemple, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont convenu d'accélérer l'élimination, à compter du 1^{er} janvier 2002, des droits de douane de l'ALENA applicables à un certain nombre de produits.
- Le Canada a conclu un accord bilatéral de libre-échange avec le Costa Rica. Il a lancé des négociations commerciales avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua) et avec Singapour, dans l'espoir d'en arriver à des accords en 2002.

Nouvelle « ligne verte » vers les produits environnementaux

Le Cyber Green Center sur l'internet

Le **Cyber Green Center (CGC) (www.greencouncil.org)** facilite l'« écologisation » des entreprises qui cherchent des solutions de remplacement écologiques. Le Green Council, un organisme apolitique sans but lucratif de Hong Kong, a mis sur pied ce nouveau site internet pour encourager les secteurs de l'industrie et du commerce à intégrer la protection de l'environnement à leurs procédés de production et de gestion.

Comme la conservation commence par la sensibilisation, le CGC facilite l'acquisition des connaissances sur l'environnement. Il suffit d'un clic pour pénétrer dans un monde de technologies et de produits environnementaux et consulter directement les sites internet des grandes organisations environnementales internationales comme Greenpeace et Envirolink. Les catégories de produits sont classées par ordre alpha-

- Le Canada a réglé la question des restrictions américaines visant les pommes de terre provenant de l'Île-du-Prince-Édouard. Il a négocié avec l'Union européenne un accord ouvrant son marché au vin de glace canadien.
- Afin de rehausser encore davantage la gestion de la frontière canado-américaine, le Canada et les États-Unis ont signé, le 12 décembre 2001, une Déclaration sur la création d'une frontière intelligente pour le XXI^e siècle.

Voici certains objectifs de la politique commerciale pour 2002 :

- Régler le différend sur le bois d'œuvre résineux avec les États-Unis.
- Régler avec le Brésil le différend concernant son programme de financement des exportations d'aéronefs.
- Accomplir des progrès dans les négociations de l'OMC, particulièrement pour ce qui est de l'agriculture, et dans les négociations sur la ZLEA.
- Faire progresser les discussions commerciales avec la Communauté des Caraïbes (CARICOM).

On trouvera le rapport et un document d'information en cliquant sur www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap-f.asp ✪

bétique sur le site et comportent des liens vers des profils d'entreprises et de produits.

Les utilisateurs n'ont rien à déboursier pour consulter l'information sur les produits du CGC; tous les articles proposés sont authentiques, de qualité et « verts ». Les entreprises qui veulent y publier leur logo et leur nom ainsi que des photos et des descriptions de leurs produits sont dirigées vers un site internet qui les guide dans tout le processus de saisie.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Norrie Kitchell, Green Council, tél. : **(011-852) 2810-1122**, courriel : norriekitchell@greencouncil.org internet : www.greencouncil.org ou Mme Fatima Lai, agente commerciale, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : **(011-852) 2847-7494**, courriel : fatima.lai@dfait-maeci.gc.ca ✪

Croissance prévue au Mexique

Par Stephen S. Poloz, Vice-président et économiste en chef, Exportation et développement Canada

Les Canadiens et les Mexicains ont beaucoup de choses en commun. Ils attendent avec impatience que la relance de l'économie américaine se répercute chez eux. Ils se préoccupent du taux de leur monnaie par rapport au dollar américain. Et leurs serveurs hésitent à recommander des vins locaux, qui sont pourtant étonnamment bons.

Au Mexique, on s'entend généralement sur les progrès remarquables qui ont été accomplis en ce qui concerne la réforme structurelle, mais on diverge d'opinion quant aux perspectives d'avenir. Les optimistes entrevoient une économie dont l'ouverture accrue, le système financier renforcé et les politiques crédibles auront renforcé la solidité du Mexique et permettront d'emboîter immédiatement le pas à la relance américaine. Les pessimistes entrevoient une monnaie surévaluée et une myriade d'obstacles structurels à la croissance économique — y compris une infrastructure faible, des banques prudentes et des marchés du travail rigides.

Données positives

Les grands paramètres de politique du Mexique sont pratiquement au beau fixe. La banque centrale vise un taux d'inflation de 4,5 % cette année, de 3 % l'an prochain, et la convergence avec l'inflation américaine par la suite. La monnaie flotte, ce qui est crucial pour atteindre l'objectif d'inflation. Les autorités budgétaires démontrent une volonté de maîtriser le déficit qui frise le zèle religieux.

La crédibilité accrue des politiques a permis d'obtenir une cote de crédit élevée, en plus de stimuler l'investissement étranger et d'accroître la valeur du peso. Un peso fort soulève des craintes que la compétitivité mexicaine s'érode et étouffe la reprise dans l'œuf. Mais une monnaie forte a toujours été un symptôme de réussite économique — l'investissement étranger donnera au Mexique les capitaux dont il a besoin pour continuer d'accroître la production, la productivité, les salaires et les exportations tout en se dirigeant vers une diversité économique à plus forte valeur

ajoutée. Si une monnaie forte sonnait le glas des entreprises manufacturières, les fabricants américains auraient disparu depuis longtemps et les fabricants canadiens domineraient la planète.

Le Mexique se dirige vers une croissance de 2-2,5 % cette année et ce taux pourrait doubler l'an prochain.

Ombre au tableau

Mais les pessimistes ont raison sur un point : il faudra affronter des vents contraires en cours de route.

Le Mexique a besoin d'investissement dans l'infrastructure — les routes, les aéroports, la capacité énergétique, les réseaux de distribution de l'électricité — afin d'appuyer sa croissance future. D'autres usines alimentées au gaz naturel sont prévues, mais une grande partie du gaz nécessaire devra être importée jusqu'à ce que la réforme du secteur énergétique

soit achevée. Le système juridique reste un grand point d'interrogation pour les prêteurs, ce qui rend les banques hésitantes à appuyer les petites entreprises. D'ailleurs, une grande partie de la croissance du crédit est attribuable aux fournisseurs et aux détaillants. Et le marché du travail mexicain demeure l'un des plus rigides au monde.

Ce sont des difficultés de taille, dont la résolution ne viendra peut-être pas avant les élections au Congrès l'an prochain, parce que les principaux partis politiques ont du mal à s'entendre sur les réformes nécessaires.

Les points forts l'emportent

Conclusion? Comme dans toutes les économies, les faiblesses du Mexique semblent peser plus lourd à mesure qu'on les examine plus attentivement. Mais dans l'ensemble, les points forts l'emportent clairement sur les faiblesses. Le Mexique deviendra un partenaire commercial beaucoup plus important pour le Canada d'ici quelques années. ✪

La construction bat son plein partout aux États-Unis

Salon à succès sans précédent

LAS VEGAS — 21-24 janvier 2003 — C'est le moment de réserver votre place au prochain **Salon international des constructeurs** (International Builders Show) des plus populaires.

Le marché florissant de l'habitation a attiré un nombre record de visiteurs au salon de cette année, le plus grand de son histoire, tenu du 8 au 11 février 2002 au Atlanta World Congress Center. Plus de 70 000 professionnels du secteur de la construction des États-Unis et de 48 autres pays se sont rendus à la 58^e édition de ce salon annuel.

Canadian Export Development Inc. (CEDI), en collaboration avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), invite les entreprises canadiennes à exposer au pavillon du Canada à Las Vegas. Cela offrira une excellente occasion de rencontrer des décideurs et des acheteurs importants des secteurs public et privé qui seront invités à visiter le pavillon du Canada.

Les entreprises canadiennes admissibles pourraient obtenir une aide financière au titre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du MAECI, pour défrayer une partie de leurs dépenses.

Pour de plus amples renseignements ou **pour s'inscrire**, communiquer avec M. Robert Grison, Canadian Export Development Inc., tél. : **(613) 825-9916**, téléc. : **(613) 825-7108**, courriel : cced@sympatico.ca ou avec M. Durban Morrow, délégué commercial, Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis, MAECI, tél. : **(613) 944-7486**, téléc. : **(613) 944-9119**, courriel : durban.morrow@dfait-maeci.gc.ca ✪

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Foires et missions commerciales ».)

Le pavillon du Canada vous invite au salon Hi Europe! à Paris

PARIS, FRANCE — 17-19 septembre 2002 — Cet automne, l'utile se joindra à l'agréable au second salon **Health Ingredients Europe** ou **Hi Europe! 2002** (www.hi-events.com), qui se tiendra à Paris.

Hi Europe! est le lieu de rencontre international parfait pour les entreprises qui veulent échantillonner les dernières tendances au sein de l'industrie des ingrédients de santé et des aliments fonctionnels et organiques.

Le salon **Hi Europe! 2000** de Francfort a attiré 7 800 visiteurs et 380 exposants, dont la plupart (80 %) prévoient y retourner cette année. Rien d'étonnant : comme le marché des aliments organiques croîtra de 500 % au cours des prochaines années d'après les prévisions, **Hi Europe! 2002** devrait se révéler encore plus irrésistible.

Une conférence avec des exposés présentés par des chefs de file mondiaux

en commercialisation, recherche, génie et développement de procédés et de produits s'inscrira aussi dans le cadre de l'événement.

Agriculture et Agroalimentaire Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international offrent un emplacement gratuit aux fournisseurs canadiens désireux de venir monter un kiosque au Pavillon du Canada à **Hi Europe! 2002**. Les intéressés pourraient demander une aide financière dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME).

Pour plus de renseignements sur le salon, cliquer sur : www.hi-events.com

Pour des renseignements sur la participation à l'exposition, communiquer avec M. Michael Price, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : **(613) 759-7509**, téléc. : **(613) 759-7480**, courriel : pricewm@em.agr.ca ✪

Derrière le volant à Téhéran

TÉHÉRAN, IRAN — 24-28 juin 2002 — Téhéran se met en branle en vue du **4^e Salon international de l'auto** à Téhéran qui promet d'être la plus grande et la plus complète manifestation commerciale du genre en Iran. La dernière édition de ce salon de l'automobile avait présenté des voitures et des accessoires de 595 entreprises iraniennes et de 43 entreprises internationales.

Pour plus de renseignements, communiquer avec les organisateurs, courriel : tiaf@iran-automotive.com internet : www.iran-automotive.com

Ou communiquer avec M. Majid Bagherzadeh, agent commercial, ambassade du Canada à Téhéran, tél. : **(011-98-21) 873-2623/6**, téléc. : **(011-98-21) 875-7057**, courriel : majid.bagherzadeh@dfait-maeci.gc.ca ✪

Participez à une mission santé

BOLOGNE, ITALIE — 12-15 septembre 2002 — Le consulat général du Canada à Milan invite les fabricants canadiens de produits santé à faire partie de la mission qui se rendra à **SANA 2002** pour prendre le pouls du robuste marché des nutraceutiques, des plantes médicinales, des intégrateurs de régime et des vitamines, évalué à 2 milliards de dollars.

Exposition italienne internationale annuelle de l'industrie des produits santé,

SANA constitue pour les entrepreneurs canadiens une occasion unique de rencontrer des partenaires et des distributeurs qui leur serviront de trait d'union avec un énorme marché de 9 millions de consommateurs. L'an dernier, **SANA** a réuni quelque 80 000 visiteurs internationaux, 1 600 exposants et 800 représentants des médias. Il ne faudrait donc pas hésiter à inscrire cette activité « bénéfique » à tout calendrier des événements de commercialisation.

Le consulat général a loué dans le pavillon des soins de santé un espace d'exposition où les membres de la mission pourront présenter leurs documents promotionnels ou encore tenir des réunions d'affaires.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Sandra Marchesi, agente à l'expansion des affaires, consulat général du Canada à Milan, tél. : **(011-39-02) 6758-3351**, téléc. : **(011-39-02) 6758-3900**, courriel : sandra.marchesi@dfait-maeci.gc.ca internet : www.canada.it ✪

Service des renseignements

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

Retourner en cas de non-livraison à
CanadExport
c/s MDS
2750, chemin Sheffield,
porte 1
Ottawa (ON) K1B 3V9

Postes Canada
Numéro de convention 40064047