

Commission mixte : bilan positif

Consolider les liens avec la France

Dans ce numéro

- 2 La CCC exploite les marchés étrangers
- 3 Le monde entier à portée de clavier
- 4 Le Canada en vedette au Capitole, à Washington!
- 5 Il y a foule au salon Pollutec
- 6 HOFEX 2003 à Hong Kong
Modification à la Loi sur les normes de construction au Japon
- 7 Nouvelles commerciales
- 8 Foires et missions commerciales

Dans le cadre de la Commission mixte économique Canada-France, le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, s'est rendu au siège social de TotalFinaElf (TFE) au complexe immobilier de la Défense, à Paris. TFE est un groupe pétrolier et gazier de dimension mondiale (la cinquième pétrolière mondiale avec une production 2,2 millions de barils équivalents par jour et des réserves prouvées de 11 milliards de barils équivalents de pétrole).



De gauche à droite : MM. Daniel Allriot, TFE, Vice-Président, Amérique du Nord, Exploration et Production; Philippe Armand, TFE, Vice-Président Principal, Amériques, Exploration et Production; le ministre Pettigrew; Jacques de Boissésou, TFE, Directeur des Relations internationales; et Georges Farrah, député (Bonaventure-Gaspé).

Il est à noter que TFE vient récemment d'annoncer une prise de participation de 43,5 % dans la concession de Surmont

(Alberta), ce qui pourrait amener la société à investir 435 millions de dollars dans ce projet estimé à 1 milliard de dollars dans les sables bitumineux de l'Athabasca.

voir l'article page 5 — Consolider

Kazakhstan, Ouzbékistan et Kirgizistan

Mission commerciale à venir

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) est à organiser une **mission commerciale** au **Kazakhstan**, en **Ouzbékistan** et au **Kirgizistan** du **6 au 15 avril 2003**.

La mission, qui aura pour thème principal les secteurs du pétrole et du gaz, des mines et de l'agriculture, sera dirigée par M. Gar Knutson, secrétaire d'État, Europe

centrale et orientale et Moyen-Orient. La délégation canadienne visitera Almati, Astana, Atyrau, Taskent et Bishkek.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Michael Reshitnyk, Direction de l'Europe de l'Est, MAECI, tél. : (613) 996-7701, téléc. : (613) 995-1277, courriel : michael.reshitnyk@dfait-maeci.gc.ca ✪



La sécurité intérieure

La CCC exploite les marchés étrangers

Le 25 novembre 2002, le président américain George W. Bush a signé un projet de loi créant le département de la Sécurité intérieure, 15^e département administratif du Cabinet. Ce nouveau département est chargé de coordonner toutes les activités de protection et de prévention du terrorisme du gouvernement fédéral sur le territoire des États-Unis et de collaborer avec les gouvernements des États et les administrations locales dans les domaines de la détection, de l'état de la préparation, de la prévention, de la protection, de la réaction et du redressement, ainsi que

de la gestion des incidents. En outre, le département est appelé à devenir le centre des achats pour l'acquisition des biens et des services nécessaires à sa mission.

Compte tenu de l'attention accrue que suscite la question de la sécurité intérieure et de l'augmentation des dépenses à ce chapitre aux États-Unis et dans d'autres pays, la CCC (Corporation commerciale canadienne) considère qu'il existe d'importants débouchés à l'exportation pour les entreprises canadiennes offrant des biens et des services dans les domaines identifiés ci-dessus. La CCC a donc établi une équipe axée sur la sécurité afin qu'elle trouve des débouchés internationaux auprès des gouvernements et des entreprises commerciales qui souhaitent se procurer des produits et des services canadiens pour s'attaquer aux questions de sécurité intérieure.

En sa qualité de société d'État ayant pour mandat de faciliter le commerce international, la CCC se spécialise dans les ventes aux gouvernements étrangers et elle est l'un des plus importants fournisseurs du département de la Défense des États-Unis et de la National Aeronautics and Space Administration (NASA).

Un expert en sécurité se joint à la CCC

Pour accroître ces compétences et pour offrir un soutien supplémentaire à ses clients dans le domaine de la sécurité, la CCC a fait appel à l'organisme directeur du gouvernement canadien en matière de TI, le Centre de la sécurité des télécommunications (CST). Le CST a ainsi détaché M. Norm Weir auprès de la CCC à titre de nouveau chargé de comptes principal, Produits de sécurité.

M. Weir possède une connaissance approfondie et l'expérience du marché de la sécurité, y compris du marché américain de la sécurité. Il travaillera de concert avec l'équipe de sécurité intérieure de la CCC

Le Canada : un allié puissant pour vos exportations



La CCC (Corporation commerciale canadienne) est une société d'État qui a pour mandat de faciliter le commerce international, en particulier sur les marchés publics. Agissant à titre de maître d'œuvre, la CCC signe les contrats d'exportation, fournit aux exportateurs un accès aux marchés et offre aux acheteurs la garantie du gouvernement en ce qui concerne l'exécution du contrat. La CCC aide également les exportateurs à obtenir auprès de sources commerciales le crédit d'exploitation nécessaire et met à leur disposition l'expertise qu'elle a acquise dans le domaine de l'impartition internationale, contre rémunération des services. En matière d'exportation, CCC est synonyme de crédibilité, confiance et contrats.

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

afin de prodiguer les services de la CCC aux entreprises canadiennes, de cerner les possibilités d'établir des relations avec des organismes étrangers s'occupant des approvisionnements en matière de sécurité intérieure et de négocier avec ces organismes.

« Je suis heureux d'avoir l'occasion de présenter les excellents services de la CCC aux entreprises canadiennes », dit M. Weir. « En raison de l'accent accru mis sur la sécurité intérieure aux États-Unis et ailleurs, les débouchés augmentent tous les jours — particulièrement pour le Canada, où les entreprises offrent une technologie de sécurité de pointe. La CCC peut aider ces entreprises à réussir sur le marché mondial de la sécurité. »

Pour tout renseignement sur la façon dont la CCC peut vous aider à vendre des biens et des services aux marchés de la sécurité intérieure aux États-Unis et ailleurs, communiquer avec M. Norm Weir, M^{me} Victoria MacKenzie ou M. Erik Husband, tél. : (613) 996-0034, courriel : SecurityTeam@ccc.ca

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS



Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... à portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en direct et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

Le monde entier à portée de clavier

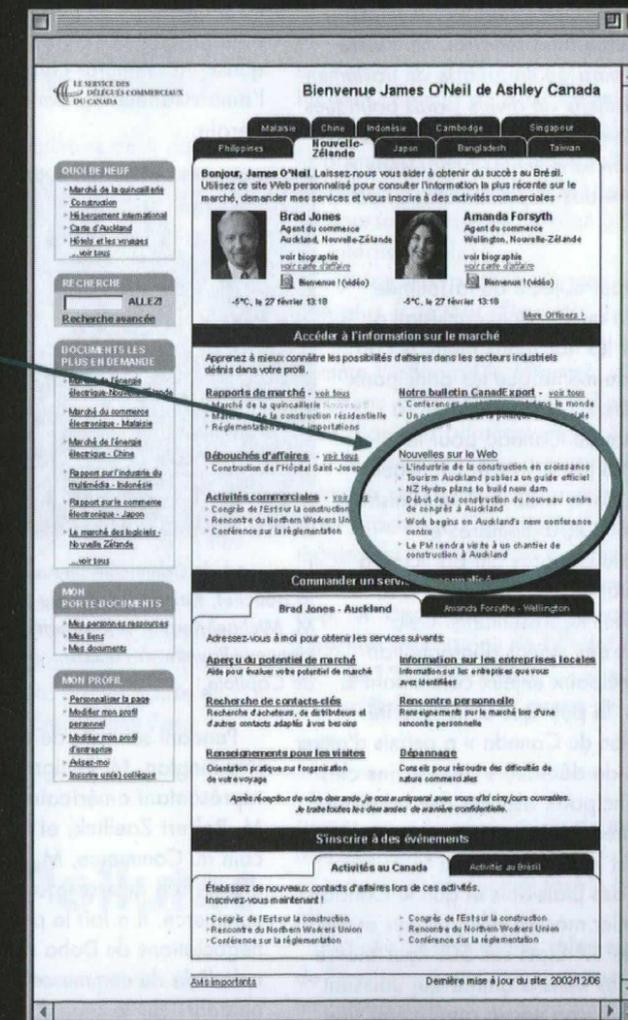
Le Délégué commercial virtuel vous offre un tout nouveau service : l'accès journalier aux nouvelles commerciales.

En vous connectant à votre Délégué commercial virtuel, vous pouvez maintenant prendre connaissance des nouvelles commerciales qui concernent votre secteur d'industrie et vos marchés étrangers.

Vous pouvez accéder à des nouvelles commerciales tirées de milliers de sources d'information dans le monde et ce, à partir d'une seule page Web.

Grâce au Délégué commercial virtuel, accédez GRATUITEMENT à de l'information spécifique aux marchés qui vous intéressent, à un service personnalisé en direct et, dès maintenant, à des nouvelles commerciales internationales.

Gardez le contact! Inscrivez-vous auprès du Délégué commercial virtuel dès aujourd'hui.



Pour en savoir davantage sur ce service, consultez les prochains numéros de CanadExport.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Délégué commercial virtuel ou pour vous y inscrire, visitez :

www.infoexport.gc.ca

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

CanadExport

Rédactrice en chef : Suzanne Lalonde-Gaëtan
Rédacteur délégué : Louis Kovacs
Rédacteur : Michael Mancini
Mise en page : Yen Le
Tirage : 60,000
Téléphone : (613) 992-7114
Télexcopieur : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Site web : www.dfait-maeci.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, consultez 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

Promotion aux États-Unis : un franc succès Le Canada en vedette au Capitole!

Le 5 février 2003, l'ambassade du Canada à Washington a célébré une **Journée du Canada au Capitole**, pour souligner l'entrée en fonctions du 108^e Congrès. Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, ainsi qu'un groupe de parlementaires canadiens de divers partis politiques et de représentants d'entreprises, ont pris part à diverses activités organisées à la Chambre des Représentants et au Sénat.

« Le principal objectif de la Journée du Canada au Capitole consistait à sensibiliser les nouveaux membres du Congrès, de même que les principaux chefs d'entreprises américaines, à l'importance du Canada pour la sécurité et la prospérité économique des États-Unis », a déclaré le Ministre.

Quelque 1 200 membres et employés du Congrès ont participé à la manifestation qui s'est tenue à la Chambre des Représentants. Cela comprenait des stands d'information sur les principaux enjeux concernant le commerce, la politique et la sécurité.

Ce « salon du Canada » a permis d'attirer l'attention de décideurs américains clés sur les principaux aspects des relations canado-américaines, entre autres que le Canada est le plus important fournisseur d'énergie des États-Unis et que le Canada est le premier marché des produits et des services de 37 États sur 50. Pour mettre en valeur les liens d'amitié qui unissent le Canada à son voisin américain, une réception a été organisée à l'heure de midi, comprenant un repas de gastronomie canadienne au son de la musique celte entraînant du Cap Breton.

Plus tard, 700 autres invités ont participé à une réception en soirée au Sénat et assisté à un spectacle d'improvisation sur le thème de la coopération canado-américaine à la frontière mettant en vedette

Colin Mochrie, de l'émission 'This Hour has 22 minutes', et une équipe de comédiens des deux pays.

« Ces activités ont placé le Canada sous les projecteurs, en permettant de sensibiliser d'importants décideurs américains à des questions d'intérêt commun », a ajouté l'ambassadeur du Canada, M. Michael Kergin.



Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew (à gauche), l'ambassadeur du Canada à Washington, M. Michael Kergin, et la sénatrice canadienne, Mme Céline Hervieux-Payette, à l'occasion de la Journée du Canada au Capitole.

Pendant sa visite de deux jours à Washington, M. Pettigrew a rencontré le représentant américain au Commerce, M. Robert Zoellick, et le secrétaire américain au Commerce, M. Donald Evans, pour discuter de diverses questions reliées au commerce. Il a fait le point sur le cycle de négociations de Doha de l'Organisation mondiale du commerce et les discussions en cours sur le bois d'œuvre. Le Ministre a aussi pris part à une table ronde au Woodrow Wilson Center, où il a exposé à des étudiants et à des professeurs d'université sa position sur l'avenir du libéralisme.

Dans le cadre du discours principal qu'il a prononcé lors d'un déjeuner-causerie organisé par la Chambre de Commerce des États-Unis et le Conseil des affaires

canadiennes américaines, le Ministre a souligné l'importance de réaliser les objectifs du Canada en matière de commerce sur le continent nord-américain et d'éliminer les obstacles au commerce, à l'investissement et aux affaires qui se dressent à la frontière canado-américaine.

M. Pettigrew a par ailleurs participé à un déjeuner-causerie auquel prenaient part le président de la Chambre de commerce des États-Unis, M. Tom Donohue, le président du Conseil canadien des chefs d'entreprise, M. Tom D'Aquino, le président de la Chambre de commerce du Canada, Mme Nancy Hughes Anthony, et une douzaine de représentants d'entreprises américaines.

« Il faut continuer à organiser ce type de campagnes de promotion et de sensibilisation », a déclaré le Ministre. « Dans une ville importante telle que Washington, nous devons susciter l'intérêt des décideurs américains au moyen d'activités spéciales telles que la Journée du Canada au Capitole. »

Reconnaissant que les échanges transfrontières sont essentiels pour le Canada, le gouvernement du Canada a récemment engagé, dans son Budget de 2003, des dépenses de 11 millions de dollars pour les deux prochaines années, et a affecté des ressources additionnelles des ministères des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), de l'Industrie, et de l'Agriculture et de

l'Agroalimentaire à l'appui des activités canadiennes de représentation et de promotion du commerce aux États-Unis.

Pour tout renseignement sur les relations canado-américaines, cliquer sur www.can-am.gc.ca ou communiquer avec le service des Relations avec les États-Unis, du MAECI, tél. : **(613) 944-7960**. ✱

Au calendrier

Pour renseignements à propos des :

- Missions commerciales aux États-Unis,
 - Colloques sur le marché américain,
- consultez le Calendrier d'exportation É.-U. à www.dfait-maeci.gc.ca/nebs/menu-fr.asp

Consolider les liens avec la France

— suite de la page 1

Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a coprésidé la XIII^e Commission mixte économique Canada-France, tenue à Paris en janvier dernier. Les deux parties y ont notamment réaffirmé leur volonté commune de consolider encore les relations économiques bilatérales en approfondissant davantage leur coopération.

Comme l'avait remarqué le Ministre, « l'Union européenne, et notamment la France qui est notre troisième marché d'exportation en Europe et notre troisième source d'investissements directs dans le monde, constitue un partenaire clef avec lequel nous voulons approfondir et libéraliser nos échanges. »

Les exportations canadiennes vers la France ont franchi, pour la première fois, le cap des deux milliards de dollars en 2001 et ce, malgré une conjoncture économique défavorable. En particulier, les exportations dans le secteur de la haute-technologie, notamment en aéronautique, sont en hausse constante.

Coopération bilatérale ciblée

Au plan de la coopération bilatérale, les investissements, après plusieurs années de résultats spectaculaires, ont quelque peu fléchi dans la conjoncture écono-

mique actuelle. Quant à la coopération industrielle et technologique entre les deux pays, à l'avenir les efforts porteront sur des secteurs plus ciblés tels les technologies de la société de l'information (TSI), l'aéronautique, les biotechnologies, l'environnement et l'énergie.

EUROPE

Ces efforts ont d'ailleurs déjà démarré par une table-ronde sur l'énergie tenue lors de la Commission mixte au cours de laquelle des axes de coopération en matière d'exploration et d'exploitation au large des côtes ont été mis en évidence. Des représentants des associations de ce secteur industriel, des sociétés et de centres de recherche de France y ont partagé leurs vues avec les représentants d'Industrie Canada et du MAECI.

Une session d'information sur les possibilités d'alliances stratégiques et de transfert de technologies entre les firmes françaises et canadiennes dans les technologies et équipements pétroliers et gaziers au large des côtes du Canada sera organisée prochainement à Paris par Industrie Canada, l'ambassade et le Groupement des Entreprises Para

Pétrolières et Para Gazières (GEP) de France.

Des « rencontres technologiques », permettant des opérations concrètes et bien ciblées, sur la base d'échanges d'expériences entre chefs d'entreprises, administrations et centres de recherches seront organisées sur une base régulière. Le thème des « nouveaux matériaux » (plastiques avancés) a été retenu pour la prochaine « rencontre technologique France-Canada » qui aura lieu au Canada cette année.

Dans l'agro-alimentaire, la tenue, le mois prochain, du salon SIAL à Montréal, le premier en Amérique du Nord, illustre l'intérêt conjoint du Canada et de la France dans ce domaine. Au chapitre de la promotion de la diversité culturelle, la coopération étroite entre les deux pays se poursuivra tant sur le plan bilatéral qu'international.

L'Union européenne n'a pas échappé non plus à ce tour d'horizon. Les discussions vont bon train en vue de définir, comme l'indiquait le Ministre, « des propositions pour l'élaboration d'un nouveau type d'accord bilatéral visant à renforcer le commerce et l'investissement entre le Canada et l'Union européenne. »

La prochaine Commission mixte se tiendra au Canada l'an prochain.

Pour renseignements, communiquer avec M. Denis Robert, Directeur adjoint, Direction de l'Europe de l'Ouest, MAECI, tél. : **(613) 996-2363**, courriel : denis.robert@dfait-maeci.gc.ca ✱

Participation canadienne record

Il y a foule au salon Pollutec

Une délégation canadienne record d'une vingtaine d'entreprises, dont 13 exposants, et une cinquantaine de représentants de sociétés de plusieurs provinces, a participé à la dernière édition de **Pollutec**, du 26 au 29 novembre, à Lyon.

Ce salon, orienté vers les technologies, les produits et les services de l'environnement, a donné l'occasion aux sociétés canadiennes d'y faire des rencontres clés. Trois

d'entre elles ont d'ailleurs signé des accords durant le salon qui a vu plus de 2 300 exposants et quelque 62 000 visiteurs. Toutes les sociétés interrogées se sont dites satisfaites de leur participation.

En France, la demande vient essentiellement du secteur public qui a des procédures très complexes. Les sociétés canadiennes ont bien saisi cette difficulté et ont essayé d'établir des relations poussées avec les opérateurs locaux. D'autres facteurs de

succès pour la pénétration du marché français comprennent : établir une base ou acquérir une société locale bien en place.

Pollutec, le plus grand salon européen de l'environnement, est un événement incontournable.

La prochaine édition aura lieu à Paris du **2 au 5 décembre 2003**. Donc la participation est d'ores et déjà ouverte.

Pour en savoir davantage, communiquer avec M. Musto Miitha, attaché au Service commercial, ambassade du Canada à Paris, tél. : **(011-33) 1.44.43.23.56**, téléc. : **(011-33) 1.44.43.29.98**, courriel : musto.miitha@dfait-maeci.gc.ca ✱

HOFEX 2003 à Hong Kong La table est mise

HONG KONG, CHINE — 6-9 mai 2003 — Le consulat général du Canada à Hong Kong et Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) prendront part à **HOFEX 2003**, exposition internationale asiatique des aliments et boissons, fournitures, services et matériel pour les hôtels, restaurants et traiteurs. En 2001, un nombre sans précédent de visiteurs ont participé à cette foire biennale (28 802), dont 27 % provenaient de l'étranger, soit une augmentation de 38 % par rapport à HOFEX 1999. En 2001, les 19 stands du pavillon du Canada étaient tous réservés. **Pour les détails de participation**, cliquer sur : <http://ats-sea.agr.ca/events/f3415.htm>

Aperçu du marché

Les produits agricoles et agroalimentaires canadiens sont renommés de par le monde pour leur salubrité et leur haute qualité. Les

consommateurs hongkongais se préoccupent de plus en plus de leur santé, donc l'image du Canada en tant que producteur d'aliments nutritifs et sains jouera en faveur des producteurs canadiens d'aliments frais et transformés.

Hong Kong importe presque tous les aliments que consomment ses habitants; la valeur des exportations canadiennes de produits agroalimentaires à cette destination a atteint 545 millions de dollars en 2001. Hong Kong est aussi un important point d'accès aux marchés d'exportation vers la Chine. En 2001, 24 % des importations hongkongaises de produits agroalimentaires canadiens ont été réexportées sur le continent chinois. Grâce à la solide reprise économique de la région et aux nombreux débouchés découlant de l'accession de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce, le marché des aliments et boissons devrait croître. Hong Kong est bien placée pour profiter de l'expansion de ce marché en Chine.



Modifications à la Loi

La construction au Japon

Les exportateurs canadiens de produits du bâtiment au Japon devraient savoir que de nouveaux règlements qui entreront en vigueur le 1^{er} juillet 2003 imposent de nouvelles exigences d'essai et de certification pour les composés organiques volatils (COV).

La Loi sur les normes de construction au Japon a été modifiée l'année dernière : elle exige que des normes techniques soient établies pour réglementer la qualité de l'air dans les « pièces habitables » — définies comme étant des pièces dans des résidences, bureaux commerciaux, restaurants ou hôtels, etc. — en limitant l'utilisation des matériaux de construction

qui contiennent des COV et en exigeant des systèmes de ventilation dans tous les bâtiments. Il n'est plus possible d'utiliser des matériaux contenant du chloropyrifos (retardateur de termites) dans les pièces habitables.

Les normes agricoles et industrielles du Japon sont en cours de révision pour tenir compte de ces nouvelles exigences sur le plan de la qualité de l'air. En vertu des nouveaux règlements, un organisme d'évaluation désigné vérifiera si les produits non couverts par les normes agricoles et industrielles japonaises contiennent de la



Le consulat général du Canada à Hong Kong pourra aider les entreprises canadiennes à promouvoir les aliments transformés et conditionnés, les viandes, les poissons et fruits de mer, les produits laitiers, les fruits et légumes, les boissons et les principaux ingrédients alimentaires.

Pour renseignements sur HOFEX ou le commerce : M. John Smiley, agent principal de développement des marchés internationaux, Division de l'Asie-Pacifique, Agriculture et Agroalimentaire Canada, courriel : smileyj@em.agr.ca ou M^{me} Kitty Ko, agente de commerce, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7448, téléc. : (011-852) 2847-7441, courriel : kitty.ko@dfait-maeci.gc.ca internet : www.hongkong.gc.ca ou www.hofex.com ✪

Plan d'action commercial pour la Chine et Hong Kong

Pour obtenir des informations sur :

- l'environnement commercial
- les marchés régionaux
- des secteurs spécifiques
- des contacts clés

voir le **Plan d'action commercial** à : www.dfait-maeci.gc.ca/trade/chinahtradeactionplan/

formaldéhyde, et les produits devront être approuvés par le ministère japonais des Terres, de l'Infrastructure et des Transports. Cette démarche s'applique tant aux produits nationaux qu'aux produits importés.

Les nouveaux règlements régiront les panneaux intérieurs ainsi que les placards et armoires encastrés mais pas les boiserie d'intérieur comme les moulures, les rampes et les butoirs de porte. Le gouvernement japonais voulait à l'origine que les parquets massifs soient couverts aussi par les règlements, mais il a depuis exprimé son intention de les exclure. Les planchers laminés et composites sont toutefois couverts.

L'ambassade du Canada diffusera, de temps à autre, de l'information supplémentaire sur le site internet [voir page 7](http://www.dfait-maeci.gc.ca) — **La construction**

Dernier appel de candidatures

Les Prix d'excellence à l'exportation canadienne

C'est le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, qui remettra cette année les **Prix d'excellence à l'exportation canadienne** dans le cadre d'une cérémonie spéciale commémorant le vingtième anniversaire de ce programme, à Toronto, en novembre. Chaque année, un jury de sélection composé de chefs d'entreprise et de dirigeants du secteur rend hommage à des exportateurs canadiens exceptionnels.

Les entreprises admissibles doivent être établies au Canada et exporter activement des biens ou des services depuis au moins trois ans.

Pour tout renseignement sur les critères d'admissibilité ou pour obtenir un formulaire d'inscription, cliquer sur le site des Prix d'excellence à l'exportation canadienne (www.infoexport.gc.ca/awards-prix) ou appeler M^{me} Lucille Latrémouille-Dyett, agent responsable des Prix d'excellence à l'exportation canadienne,

La reconnaissance qu'apporte le Prix a renforcé la situation de notre société et de nos produits sur le marché mondial. J'encourage fortement les entreprises canadiennes qui exportent actuellement à l'étranger ou qui envisagent d'étendre leur présence sur les marchés internationaux à poser leur candidature pour ce prix prestigieux.

Andrew Benedek
Président et chef de la direction
ZENON, Oakville (Ontario)
Exportateur de l'année 2002
www.zenon.com

MAECI, tél. : (613) 944-2395. La date limite pour poser sa candidature est le **31 mars 2003**. ✪

Participation canadienne record

Medica 2002 respire la santé

2002 a été une année record pour les Canadiens à **Medica 2002** — le plus important salon commercial international de l'industrie des instruments médicaux — qui s'est tenu en novembre dernier, à Düsseldorf, en Allemagne. Partout dans le monde, on reconnaît que ce salon commercial favorise la croissance dans l'industrie en permettant aux entreprises de se faire connaître et de créer des partenariats.

Malgré la conjoncture mondiale actuelle, Medica a attiré cette année un nombre record de visiteurs, soit 132 600 membres de l'industrie (une hausse de 4 % par rapport à 2001), et plus de 3 600 exposants de 65 pays.

Le Canada était représenté par 2 pavillons et 53 exposants (une augmentation de 56 % comparativement à Medica 2001).

Les réactions des participants canadiens étaient extrêmement positives, nombre d'entreprises ayant profité de leur participation au salon pour se créer de nouvelles occasions d'affaires.

Selon un sondage réalisé par ExportMED International auprès des participants cana-

diens à Medica, près de 40 accords commerciaux ont été conclus sur place, ce qui représente une hausse de 65 % par rapport à l'année dernière, et environ 400 contacts d'affaires ont été établis. Les entreprises estiment que leur participation à Medica 2002 se traduira par une hausse de leurs revenus de plus de 9 millions de dollars pour 2003 et de près de 21 millions de dollars pour 2004.

Les accords conclus et les contacts établis dans le cadre de Medica 2002 — dont ceux de **O-Two Systems International** de Mississauga (Ont.), de **The Litebook Company** de Medicine Hat (Alberta), de **Andromed** de St-Laurent (Québec) et de **Biosig Instruments Inc.** (Montréal) — touchent toutes les facettes de l'industrie des instruments médicaux, des ententes de commercialisation aux transferts de technologies, en passant par la coopération scientifique.

Pour plus de renseignements sur Medica 2002 ou sur le salon de cette année (qui devrait se tenir du **19 au 22 novembre 2003**), cliquer sur www.medica.de

Pour plus de renseignements sur l'industrie canadienne des instruments

médicaux ou sur le Service des délégués commerciaux du Canada, cliquer sur <http://infoexport.gc.ca/> ou communiquer avec M. Chris Duggan, délégué commercial, Direction de l'appui aux marchés, MAECI, tél. : (613) 996-1431, téléc. : (613) 943-8820, courriel : christopher.duggan@dfait-maeci.gc.ca ✪

LA CONSTRUCTION AU JAPON

— suite de la page 6

d'InfoExport (www.infoexport.gc.ca/ie-fr/MarketProspect.jsp?cid=515&oid=146).

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Marimi Kasahara, adjointe commerciale, ambassade du Canada au Japon, tél. : (011-81-3) 5412-6415, courriel : marimi.kasahara@dfait-maeci.gc.ca ou M^{me} Joy Vicente, déléguée commerciale, MAECI, tél. : (613) 995-1678, courriel : joy.vicente@dfait-maeci.gc.ca internet : www.mlit.go.jp/ ✪

Agrandissement de l'aéroport de Montego Bay Vancouver aux commandes

Un consortium dirigé par Vancouver Airport Services (YVRAS) — BMJ Airports Limited — a conclu le 15 janvier 2003 avec le gouvernement de la Jamaïque un accord de concession en vertu duquel il gèrera et exploitera l'aéroport international Sangster de Montego Bay dans ce pays des Antilles. Le consortium international, qui regroupe également des intérêts espagnols, chiliens et israéliens, a signé un bail de 30 ans qui prend effet le 1^{er} mars 2003.

Le premier ministre jamaïcain, M. P.J. Patterson, et le président d'YVRAS, M. Frank O'Neil, ont signé l'entente au nom du gouvernement de la Jamaïque et du consortium, respectivement. Cet accord est le premier du genre dans l'histoire de l'aviation jamaïcaine et marquera le début, longuement attendu, d'un projet d'agrandissement de l'aéroport qui comprend la construction d'un nouveau terminal, d'installations pour les services de l'immigration et des douanes, et de boutiques additionnelles, au coût de 190 millions de dollars US.

Le haut-commissariat du Canada à Kingston a accordé tout son appui à la société YVRAS pendant les négociations, qui ont duré 16 mois.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Yasmin Chong, haut-commissariat du Canada à Kingston, tél. : **(011-876) 926-1500**, téléc. : **(011-876) 511-3491**, courriel : **kngtn-td@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.dfait-maeci.gc.ca/jamaica/** ✱



Signature de l'accord (de gauche à droite) : M. Frank O'Neil, président et chef des opérations d'YVRAS; M. John Robinson, haut-commissaire du Canada en Jamaïque; M^{me} Yasmin Chong, haut-commissariat du Canada; M. Brian Bohme, directeur principal de projet d'YVRAS; et M. George Casey, vice-président d'YVRAS.

LE MARCHÉ JAPONAIS DE L'ALIMENTATION

MONTRÉAL — 2 avril 2003 — Pour connaître le potentiel de vos produits alimentaires sur le marché japonais, venez prendre part à un petit-déjeuner-causerie auquel seront conviés des experts et 35 acheteurs japonais, ainsi que plusieurs délégués commerciaux en visite du Japon qui vous parleront du marché japonais des produits agroalimentaires et des fruits de mer. Venez nous rencontrer juste avant le début de **SIAL**, entre 8 h et 9 h 30, salle 518C du Palais des Congrès, pour en savoir plus long sur le plus important marché alimentaire du Canada à l'étranger. Pour confirmer votre présence, communiquer avec M^{me} Céline Lemay, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : **(514) 873-4147** (poste 230), courriel : **Celine.lemay@agr.gouv.qc.ca** en indiquant nom, entreprise exportatrice, et produits exportés. ✱

Certificats sanitaires Canada-Vietnam approuvés

L'Agence canadienne d'inspection des aliments et les autorités vietnamiennes ont négocié, le 17 décembre dernier, à Hanoï (Vietnam), les conditions s'appliquant aux certificats sanitaires pour les bovins et la viande de bœuf destinée à la consommation humaine.

La négociation des certificats ci-dessus suit l'adoption, en juillet 2002, d'un protocole d'entente sur la santé animale. En plus du protocole, plusieurs certificats sanitaires ont été négociés autorisant l'exportation

de divers produits canadiens vers le Vietnam, notamment le porc, la volaille, la semence et les embryons de bovins, les porcs reproducteurs, la semence de porcs, les poussins et les dindonneaux d'un jour, de même que les œufs d'incubation des poulets et des dindonneaux.

La croissance économique soutenue que connaît le Vietnam depuis un certain temps déjà a fait grimper la demande de produits du bétail dans ce pays et croître les exportations de viande vers cette région. D'après des prévisions récentes, la consommation

annuelle de viande au Vietnam, qui se situerait actuellement à 25 kilos par habitant, pourrait atteindre 35 kilos d'ici 2010.

Le protocole peut ouvrir de nombreux débouchés aux exportateurs qui voudraient se lancer sur ce marché en plein essor.

Pour plus de renseignements sur les occasions commerciales au Vietnam, communiquer avec l'ambassade du Canada à Hanoï, tél. : **(011-84-4) 823-5500**, téléc. : **(011-84-4) 823-5351**, courriel : **hanoi-td@dfait-maeci.gc.ca** ✱

Service des renseignements

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

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

Postes Canada
Numéro de convention 40064047