

DOCS
CA1
EA
C16
FRE
v. 22
November
2004
Copy 1

Commerce international
Canada

International Trade
Canada

Canada



Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

NOV 18 2004

Return to Departmental Library

Une foire commerciale virtuelle pour les entreprises autochtones

Les entreprises autochtones du Canada sont variées et uniques, offrant un large éventail de produits et services dans divers secteurs, de l'agroalimentaire aux ressources naturelles, en passant par l'environnement, les systèmes d'information géographique, la culture et le tourisme, pour n'en nommer que quelques-uns. Certaines de ces entreprises sont présentées sur le site Web novateur intitulé Foire commerciale virtuelle autochtone (FCVA), qui permet aux acheteurs et partenaires étrangers de communiquer avec des entreprises et organismes autochtones canadiens.

Les clients étrangers qui souhaitent se renseigner davantage sur les produits et services autochtones peuvent consulter ce site Web. Les entreprises autochtones canadiennes sont en mesure de répondre à divers besoins tant au Canada qu'à l'étranger. Le site permet de connaître ce que les entreprises autochtones peuvent fournir, de débusquer des occasions d'affaires,

voir page 5 — Entreprises autochtones



Étiquette et commerce à l'étranger

Vol. 22, nos 18 et 19
Novembre 2004

Vous avez sué sang et eau, dépensé temps et argent sans compter, pour mettre en œuvre votre stratégie d'exportation. Vous ne voulez donc pas voir tous ces efforts s'évanouir en fumée pour un impair commis à votre première rencontre avec un client potentiel de Beijing ou de São Paulo. Voici quelques conseils qui vous aideront à rester dans la course.

- Prenez vos rendez-vous longtemps à l'avance et confirmez-les dans la semaine qui précède votre départ.
- Soyez ponctuel, même si vous traitez dans un pays où rien ne presse, ni l'horaire ni les réunions.
- La manière de saluer varie selon les pays. Une poignée de main n'est pas forcément la seule

façon de saluer. Renseignez-vous pour savoir comment saluer poliment vos interlocuteurs.

- Il est indispensable d'utiliser correctement les noms et les titres de fonction. Certaines cultures demeurent très hiérarchisées et accordent aux titres beaucoup de respect et de prestige. Il y a donc lieu d'être prudent et d'utiliser le titre et le nom de famille à moins d'indication contraire.

Pour de plus amples renseignements sur la planification de votre projet d'exportation, consultez le *Guide pas-à-pas à l'exportation*. On peut se le procurer gratuitement par Internet (www.exportsource.ca/pasapas) ou par téléphone au Service d'information sur l'exportation d'Équipe Canada inc (1 888 811-1119).*

Nouvel aéroport de Doha : Appels d'offres

Le projet d'expansion massive du nouvel aéroport international de Doha au Qatar prend de la vitesse, et l'appel d'offres pour la première des trois étapes du projet doit bientôt être lancé. Le nouvel aéroport de Doha sera le premier dans le monde à être conçu spécialement pour recevoir le plus gros avion de passagers jamais construit, le Airbus A380-800, qui est équipé de deux ponts.

La première phase de construction de l'aéroport, dont le coût prévu est de 2,5 milliards de dollars, devrait se terminer à la fin de 2008. Lorsque les trois phases seront complétées, en 2015, l'aéroport, d'une capacité annuelle prévue de 50 millions de passagers, sera l'un des plus gros et des plus modernes dans le monde. Ce nouvel aéroport pourrait devenir la référence en matière d'aéroports et pourrait faire de Doha une plaque tournante de l'aviation en livrant concurrence au principal aéroport-pivot de la région, Dubaï, où s'effectue présentement un projet d'expansion d'une valeur de 4 milliards de dollars.

On doit construire deux pistes parallèles, une aérogare de passagers comprenant 25 000 m² d'espace pour la vente au détail, une aérogare distincte pour les passagers membres de la royauté, une aérogare de fret d'une capacité de 750 000 tonnes par année, une zone franche, trois hôtels, des hangars, une tour de contrôle et des installations radar. La moitié des 2 200 hectares de superficie de l'aéroport sera située sur des terres gagnées sur la mer.

La deuxième phase du projet prévoit l'agrandissement de l'aérogare principale, en vue de porter sa capacité annuelle à 24 millions de passagers, et la construction d'un monorail suspendu. Dans la troisième et dernière phase, le nombre de portes d'embarquement doublera (pour atteindre 80) et la superficie de l'aérogare montera à 416 000 m².

Des appels d'offres ont déjà été lancés pour la fourniture de services de sécurité, d'excavation, de mise en valeur des terres et de remplissage du terrain.

Des entrepreneurs spécialisés ont déjà été invités à participer au processus de préqualification pour les contrats d'étude du site, d'essai de la construction et de fourniture de services techniques.

Créer des liens

Les entreprises canadiennes qui souhaitent soumettre des offres liées à ce projet auront avantage à engager un agent local qui les aidera à se préqualifier pour les appels d'offres publiés dans les journaux locaux. L'agent pourra aussi aider les entreprises canadiennes tout au long du processus de soumission d'offres. De nouveaux appels d'offres devraient être lancés d'ici à la fin de l'année ou au début de l'année prochaine, appels d'offres qui ne seront pas publiés sur Internet.

Pour plus de renseignements, communiquez avec le Doha International Airport Steering Committee, a/s de Overseas Bechtel Inc., tél. : (011-974) 446-2888, téléc. : (011-974) 446-2899. ✪

Foire internationale du bâtiment

ORLANDO, FLORIDE — du 13 au 16 janvier 2005 — L'**International Builders Show (IBS)** est le plus grand salon du bâtiment et du design aux États-Unis; il attire plus de 100 000 concepteurs, constructeurs, architectes, promoteurs, ingénieurs, marchands et décideurs importants. C'est l'occasion idéale pour les entreprises canadiennes de se constituer une clientèle aux États-Unis.

Cette année, l'organisation du pavillon du Canada a été confiée à la société Canadian Export Development Inc. (CEDI), à laquelle le consulat général du Canada à Atlanta apportera sa collaboration. Les entreprises canadiennes qui cherchent à saisir les occasions qui s'offrent sur le marché mondial pourront exposer leurs produits et services au pavillon du Canada qui sera présenté au salon IBS pour la 25^e année. Le consulat général du

Canada à Atlanta invitera les principaux décideurs et acheteurs du secteur public et du secteur privé à visiter le pavillon du Canada. En outre, il organisera une mission d'acheteurs des Caraïbes et de l'Amérique latine qui aura lieu en même temps que le salon IBS 2005. Les participants au pavillon du Canada auront l'occasion de tenir des réunions individuelles avec des clients potentiels et d'assister à des séminaires.

Le Canada sera le seul pays à avoir un pavillon national à l'IBS 2005. Nouveau et amélioré, le pavillon occupera une superficie de 10 800 pieds carrés et aura l'avantage d'être situé près de l'entrée principale du salon.

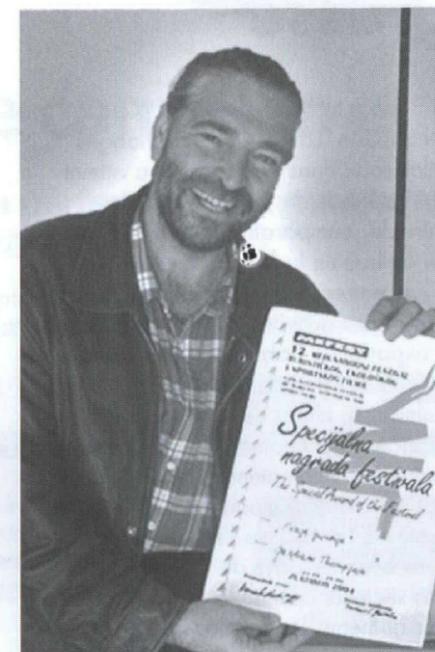
Pour de plus amples renseignements, communiquez avec M. Robert Grison, directeur des opérations, CEDI, tél. : (613) 825-9916, téléc. : (613) 825-7108, courriel : cced@sympatico.ca. ✪

En raison des récentes mesures de grève de l'AFPC, les deux numéros de CanadExport du mois de novembre ont été regroupés en un seul.

Un artiste métis des nouveaux médias s'illustre

Graham Thompson, artiste des nouveaux médias et des médias numériques installé à Ottawa, a reçu le prix spécial du jury pour son film *The First Sunrise* (Le premier lever du soleil) au International Ecological, Tourist and Sport Film Festival (MEFEST - festival international des films sur l'écologie, le tourisme et le sport), qui a eu lieu à Zlatibor (Serbie), en septembre. Son film a remporté le prix dans la catégorie des films sur l'écologie.

Ce film s'inspire de la signification que revêt l'Est pour le peuple Anishinaabe d'Amérique du Nord. « Dans ce film, j'ai voulu exprimer la beauté, la puissance et le mystère de l'Est. N'est-ce pas à l'Est que nous voyons le soleil se lever, le jour poindre et, symboliquement, notre univers naître? » explique M. Thompson. Les scènes d'animation du film ont été créées par balayage, traçage et traitement d'images dessinées à la main. Pour la trame sonore de son film, M. Thompson a enregistré



Graham Thompson, récipiendaire du prix spécial du jury au International Ecological, Tourist and Sport Film Festival pour son film *The First Sunrise*.

les sons entendus dans un marécage et y a ajouté du clavier électronique.

M. Thompson, membre de la Métis Nation of British Columbia, est diplômé de l'Université York (BFA en 1983) et du British Columbia Institute of Technology (1986). Il a accu sa notoriété internationale en se voyant décerner des prix d'excellence en nouveaux médias par l'International Digital Art Awards of Australia, l'International Association of Webmasters and Designers of Florida, le Cool Site of the Day of New York, la Digital Giraffe of California et l'Art Space of Manitoba. ✪

Pour en savoir plus sur les affaires autochtones internationales, consultez le numéro 22 de **Canada - Regard sur le monde**, le magazine trimestriel d'Affaires étrangères Canada sur la politique étrangère (www.international.gc.ca/canada-magazine).

Une firme du Canada aide les chemins de fer turcs

CANAC Inc., une société canadienne de conseils dans le domaine ferroviaire, a signé récemment un contrat d'une valeur de 793 000 dollars avec la société des chemins de fer d'État de la Turquie (SCFET) pour la fourniture de services de consultation dans le cadre de son projet de restructuration. Ce projet sera financé à l'aide d'une subvention de la Banque mondiale.

Le rôle de CANAC sera de réaliser des études pour aider à la préparation du projet de restructuration, qui vise à réduire le fardeau financier qu'impose la SCFET au Trésor public et à rendre l'économie turque plus concurrentielle en ouvrant le secteur ferroviaire à l'entreprise privée.

Les études de CANAC contribueront à réorganiser les structures d'emploi à la société ferroviaire, à examiner la nécessité de réduire ou de redéployer le personnel, à mettre en valeur le potentiel de la société et à renouveler l'infrastructure du réseau ferroviaire sur certains itinéraires.

Elles considéreront aussi des méthodes d'exploitation plus efficaces et plus économiques. Elles prendront en compte les normes de l'Union européenne (UE) et prévoiront des plans à court terme, à moyen terme et à long terme que pourra suivre la SCFET dans les phases ultérieures de la restructuration. Ces études sont une étape importante, qui permettra à la Turquie de s'ajuster aux normes de l'UE en matière de transport, tout en réduisant les coûts rattachés à l'entrée éventuelle de la Turquie dans le marché de l'UE.

CANAC a démarré le projet d'étude en octobre; celui-ci constitue l'une des étapes majeures d'un projet plus vaste de modernisation du réseau ferroviaire turc. L'étude de CANAC, qui orientera ses recommandations, sera achevée au début de 2005.

Débouchés

Le gouvernement turc accorde une priorité spéciale aux grands projets d'aménagement

en infrastructure des transports et des télécommunications, notamment les projets visant à améliorer le réseau ferroviaire du pays, divers services de transport urbain, les installations portuaires et les aéroports régionaux. Les grands projets à venir comprennent la construction du tunnel sous le Bosphore et la construction d'un métro de surface à Istanbul.

Commerce international Canada (CICan) est à préparer une étude de marché sur le secteur du transport ferroviaire et du transport urbain en Turquie qui donnera un aperçu des possibilités de projet dans ce secteur. Cette étude sera achevée en 2005 et sera publiée sur le site Web de CICan (www.cican.gc.ca).

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Can Ozguc, agent de promotion commerciale, ambassade du Canada en Turquie, tél. : (011-90-312) 459-9353, téléc. : (011-90-312) 459-9365, courriel : can.ozguc@international.gc.ca. ✪

Rédaction : Yen Le
Michael Mancini
Jean-Philippe Dumas

Abonnement
Téléphone : (613) 992-7114
Télécopieur : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@international.gc.ca
Site Web : www.canadexport.gc.ca

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

Tirage : 55 000 exemplaires

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :

CanadExport (BCS), CICan
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Courriel : canad.export@international.gc.ca

CanadExport

Le commerce Canada-Asie du Sud-Est progresse

Tandis qu'on remarque une forte hausse des exportations canadiennes vers l'Asie du Sud-Est, l'enthousiasme pour l'investissement dans la région continue d'augmenter. Une enquête récente montre en effet que l'attitude des Canadiens envers l'Asie du Sud-Est est plus optimiste qu'envers toute autre région de l'Asie-Pacifique hormis la Chine.

Les pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) constituent, après la Chine, le deuxième plus important marché émergent pour les exportations canadiennes, grâce à une solide croissance — qui devrait atteindre en moyenne 4,5 % cette année — et à une forte demande sur le marché intérieur. Jusqu'à maintenant cette année, les exportations canadiennes vers cette région ont connu une très forte hausse.

Selon Statistique Canada, les exportations des six premiers mois de 2004 vers des pays de l'ANASE ont augmenté de 32 % par rapport à la même période l'an dernier. La hausse oscillait entre

8 % pour la Malaisie et 80 % pour l'Indonésie. La valeur des échanges bilatéraux dans cette région a atteint 5,3 milliards de dollars pour cette période, comparativement à 1,1 milliard de dollars en Inde.

Les entreprises canadiennes étendent aussi leurs activités au-delà des secteurs d'exportation habituels, par exemple les céréales et la pâte de bois, vers divers domaines, allant de l'agroalimentaire jusqu'à l'aérospatiale. Les sciences et la technologie comptent parmi les domaines qui gagnent en importance, et le Canada a été très actif dans l'établissement de liens avec les pays de l'ANASE dans des secteurs comme la transformation des aliments, les sciences de la vie et les technologies de l'environnement. Parmi les entreprises canadiennes qui ont effectué des percées sur ce marché,

on peut mentionner Nortel Networks (www.nortelnetworks.com), Inco (www.inco.com) et Manulife Financial (www.manulife.com).

Et les entreprises canadiennes semblent optimistes quant aux perspectives que pourra offrir la région dans les mois qui viennent. Dans une enquête effectuée cette année par la Fondation Asie-Pacifique du Canada (www.asiapacific.ca/francais/index.cfm), 16 % des répondants ont déclaré être intéressés à investir en Asie du Sud-Est au cours des 12 prochains mois, soit une hausse par rapport aux 14 % de 2003. Seule la Chine suscitait plus d'intérêt dans la région de l'Asie Pacifique, avec une proportion de 17 %, tandis que 7 % des répondants considéraient le Japon et 8 %, l'Inde.

Les intentions d'investissement sont fortes, et les pays de l'ANASE sont déjà une importante destination pour les investissements canadiens en Asie. L'an dernier, la valeur des investissements canadiens dans la région a dépassé les 11 milliards de dollars, c'est-à-dire plus que la valeur des investissements en Chine, au Japon et en Inde réunis et plus du double des niveaux de 1997.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la Direction de l'Asie du Sud-Est de Commerce international Canada, tél. : (613) 996-8187. 🌟

Une clinique dentaire canadienne au Vietnam

Les habitants de la plus grande ville du Vietnam ont maintenant une raison de plus de sourire. En effet, Hô Chi Minh-Ville compte désormais une nouvelle clinique dentaire à la fine pointe de la technologie. C'est la société canadienne **Maple Healthcare** (www.maplehealthcare.net) qui a ouvert cette clinique au début de septembre, afin de répondre à la demande croissante de services de soins dentaires de meilleure qualité et de pourvoir aux besoins des touristes qui recherchent des traitements à meilleur prix.

« Le Vietnam connaît une croissance rapide, et ses habitants commencent à exiger des soins de santé de calibre mondial », affirme le docteur Andrew H.F. Tsang, directeur et dentiste principal de l'entreprise et enseignant clinique à l'Université de Colombie-Britannique. « Nous mettons la Maple Healthcare en

bonne position pour tirer profit de cette conjoncture, ajoute-t-il. »

La clinique dentaire d'une valeur de 2,6 millions de dollars offre des services très variés comme la dentisterie cosmétique et laser, l'orthodontie et l'implant dentaire. Elle compte huit salles de traitement, toutes équipées du matériel dentaire le plus perfectionné, parmi lequel on retrouve le premier scanner numérique et le premier laser dentaire du Vietnam.

L'entreprise entrevoit des débouchés considérables dans le blanchiment dentaire, intervention dont le coût peut osciller entre 400 et 1 300 dollars à l'étranger, mais qui varie entre 130 et 260 dollars à la Maple Healthcare, grâce aux frais généraux moins élevés au Vietnam.

La clinique souhaite offrir ses services aux membres de la classe moyenne de la région, qui est de plus en plus aisée,

ainsi qu'aux ressortissants étrangers. Elle souhaite également exploiter la tendance lucrative du tourisme sanitaire, un secteur qui, en 2002, a attiré plus de 60 000 « patients » d'Europe et d'Asie en Thaïlande seulement.

L'investissement de la Maple Healthcare coïncide avec une période de boom économique à Hô Chi Minh-Ville. Ce climat économique favorable s'explique par le fait que le Vietnam se prépare à adhérer à l'Organisation mondiale du commerce en 2005-2006 et qu'il s'attache actuellement à libéraliser son économie. L'entreprise canadienne examine déjà la possibilité d'étendre ses activités à la capitale, Hanoï, et à la ville de Danang.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Robert Coleman, délégué commercial, ambassade du Canada au Vietnam, courriel : hochi-td@international.gc.ca. 🌟



Le commerce canadien en revue

Rapport trimestriel sur la performance commerciale du Canada Deuxième trimestre de 2004

Ce rapport fait état de la progression continue de l'économie canadienne au deuxième trimestre de 2004 et décrit la performance du commerce et de l'investissement dans certains secteurs et marchés importants.

Les exportations ont augmenté dans la plupart des secteurs, stimulant ainsi la croissance économique

L'augmentation des exportations a permis à l'économie canadienne de croître plus rapidement au deuxième trimestre de 2004, le produit intérieur brut (PIB) ayant augmenté de 4,3 % (taux annualisé¹), en hausse par rapport aux 3,0 % observés au cours du premier trimestre.

Aux États-Unis, les estimations finales montrent que le PIB a augmenté de 3,3 % au deuxième trimestre, accusant un ralentissement par rapport au chiffre de 4,5 % enregistré au premier trimestre. Les taux de croissance ont varié dans les autres grands marchés d'exportation du Canada, se situant à 2,0 % dans l'UE, à 1,7 % au Japon et à 9,6 % en Chine (ce dernier chiffre représente la croissance du PIB entre le deuxième trimestre de 2004 et celui de 2003).

Au Canada, l'expansion économique est attribuable à la vigueur des exportations, car il y a eu baisse des dépenses de consommation durant le trimestre. La construction était toujours en pleine effervescence, malgré un faible ralentissement durant le trimestre. Quant aux investissements des entreprises (usines et matériel), ils ont connu une hausse modeste.

Les exportations de biens et services ont connu une expansion phénoménale de 41,0 %, alors que les importations augmentaient de 29,1 %. Cette hausse a favorisé la fabrication, laquelle a progressé de 1,6 % au deuxième trimestre de l'année : 17 des 21 branches du secteur manufacturier ont affiché des gains, les plus importants ayant été observés dans l'industrie du matériel de transport. De même, la hausse des exportations et des importations a stimulé l'activité dans les services ferroviaires et le camionnage.

Les exportations ayant devancé les importations, le solde commercial s'est accru de 14,6 milliards de dollars au cours du trimestre. Toutefois, comme les revenus de placement ont connu une baisse de 5,8 milliards, la hausse du compte courant n'aura été que de 8,7 milliards.

1 Pour rendre les données trimestrielles comparables aux données annuelles, les chiffres sur le commerce des biens et services pour un trimestre sont corrigés en fonction de l'effet saisonnier, puis multipliés par quatre pour obtenir le taux annuel désaisonnalisé. Tous les chiffres, sauf ceux portant sur les investissements, sont exprimés en valeurs annualisées, à moins d'indication contraire.

Préparé par la Direction de l'analyse commerciale et économique (EET)

Tableau 1 : Indicateurs économiques et commerciaux du Canada

Taux de variation annualisés (%), deuxième trimestre de 2004 par rapport au premier trimestre de 2004	
PIB réel	4,3
Emploi (augmentation trimestrielle, niveau)	130 400
Taux de chômage (moyenne trimestrielle)	7,3
Indice des prix à la consommation (deuxième trimestre de 2004 par rapport au trimestre correspondant de 2003)	
Global	2,2
Catégories de base (à l'exclusion des aliments et de l'énergie)	1,7
Dollar canadien / dollar américain (moyenne trimestrielle, niveau)	0,7358
Exportations de biens et services (données de base en dollars courants)	41,0
Importations de biens et services (données de base en dollars courants)	29,1

Source : Statistique Canada

L'emploi, qui avait régressé au premier trimestre, a connu une relance au deuxième, le nombre de nouveaux postes ayant atteint 130 400. De ce nombre, 92 % étaient des emplois à plein temps. Grâce à ces gains, le taux de chômage a reculé, de 7,4 % au premier trimestre à 7,3 % au deuxième.

Le taux d'inflation a atteint 2,2 % au deuxième trimestre, après être tombé à 0,9 % au premier. L'inflation de base a augmenté, mais faiblement, passant de 1,3 à 1,7 % d'un trimestre à l'autre.

La valeur du dollar canadien par rapport à la devise américaine a baissé de 3 % au deuxième trimestre, le cours moyen du « huard » se situant à 73,58 cents américains.

Points saillants du commerce et de l'investissement

Les exportations de marchandises devançant les importations

Les exportations canadiennes de biens et services ont augmenté de 41,0 % au deuxième trimestre (figure 1). Les expéditions de marchandises ont affiché une hausse spectaculaire de 46,7 %, tandis que les ventes de services enregistraient des progrès beaucoup plus modestes, soit 7,3 %.

Les importations de biens et services se sont accrues de 29,1 % au cours du trimestre, ce qui correspond à une hausse de 35,0 % pour les marchandises et de 4,3 %, pour les services.

Les exportations de marchandises ont progressé de 40,7 milliards de dollars (+46,7 %). Toutes les principales branches ont enregistré des gains (figure 2) : 8,2 milliards de dollars (43,8 %) pour l'automobile, 8,1 milliards (52,7 %) pour les biens industriels, 7,9 milliards (62,6 %) pour l'énergie, 6,4 milliards (32,1 %) pour les machines et le matériel, 5,6 milliards (76,6 %) pour le secteur forestier, 3,5 milliards (56,3 %) pour l'agriculture et 1,2 milliards (29,7 %) pour les biens de consommation.

Les importations de marchandises ont augmenté de 26,4 milliards, les hausses les plus importantes ayant été constatées dans le secteur des machines et du matériel, (8,3 milliards, ou 38,2 %), les biens industriels (6,6 milliards, ou 46,1 %), l'automobile (3,6 milliards, ou 21,3 %), l'énergie (3,3 milliards, ou 80,7 %) et les biens de consommation (2,4 milliards, ou 23,1 %).

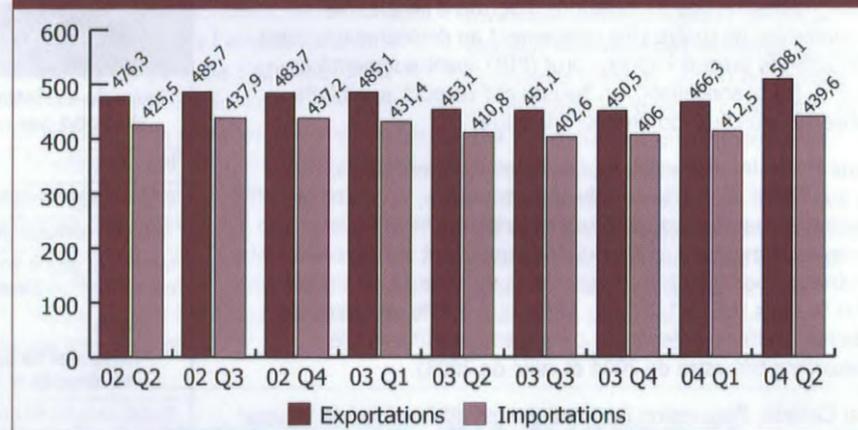
Les expéditions de marchandises vers les États-Unis ont augmenté de 33,1 milliards de dollars (46,4 %) et représentaient un peu plus de 80 % de la croissance des

exportations durant le trimestre. Les livraisons à destination des autres pays membres de l'OCDE augmentaient de 2,2 milliards (+77,9 %) tandis que les ventes hors OCDE se haussaient de 3,1 milliards (57,0 %). Dans le même temps, les exportations de marchandises vers l'UE progressaient de 1,5 milliard (26,4 %) et les expéditions vers le Japon, de 0,9 milliard (38,5 %).

Les importations de marchandises en provenance des États-Unis ont progressé de 15,5 milliards de dollars (29,0 %), celles en provenance des autres pays de l'OCDE, de 4,0 milliards (101,9 %), celles des pays hors OCDE, de 3,8 milliards (45,3 %), celles des pays de l'UE, de 2,8 milliards (37,6 %) et enfin, celles en provenance du Japon, de 0,4 milliard (15,0 %).

Figure 1 : Commerce de biens et de services du Canada

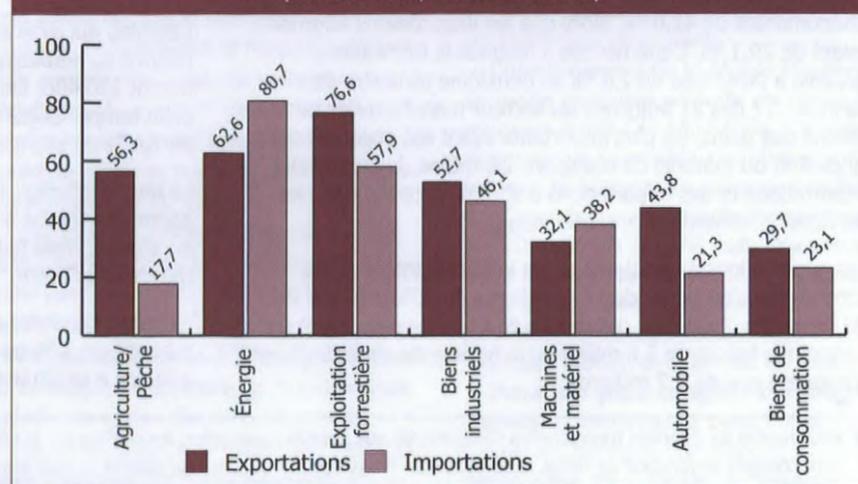
(en milliards de dollars, chiffres annualisés)



Source : Statistique Canada

Figure 2 : Commerce du Canada par type de marchandise

deuxième trimestre de 2004 par rapport au premier trimestre de 2004 (variation en %, chiffres annualisés)



Source : Statistique Canada

Comme les exportations de marchandises se sont développées plus rapidement que les importations, la balance commerciale au compte des marchandises s'est accrue de 14,3 milliards de dollars au deuxième trimestre, ce qui correspond à 80,2 milliards en chiffres annualisés. Cela dit, si le solde des échanges de marchandises avec les États-Unis et le Japon a augmenté (+17,5 milliards et +0,5 milliard, respectivement), il a diminué avec les autres pays de l'OCDE (-1,8 milliard), de même qu'avec les pays hors OCDE (-0,7 milliard).

Du côté des services, augmentation simultanée des exportations et des importations

Les exportations de services ont également progressé au deuxième trimestre, la hausse se chiffrant à 1,1 milliard de dollars. Les gains ont été particulièrement vigoureux dans le tourisme (0,9 milliard, ou 26,7 %) et les transports (0,5 milliard, ou 21,7 %), tandis qu'ils étaient plus modestes dans les services gouvernementaux (figure 3). En revanche, on a assisté à un

fléchissement du côté des services commerciaux (-0,4 milliard, ou -5,2 %).

Les importations de services ont augmenté de 0,8 milliard de dollars. Elles ont progressé de 0,5 milliard dans les services de transport et du même montant dans les services commerciaux, mais elles n'ont pas bougé dans les services gouvernementaux et ont reculé de 0,2 milliard dans le tourisme. Globalement, le déficit commercial au compte des services est passé de 12,0 milliards au premier trimestre à 11,7 milliards au deuxième, en chiffres annualisés.

Investissement direct étranger : sorties supérieures aux entrées

Les investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) se sont élevés à 33,0 milliards de dollars au deuxième trimestre de 2004, marquant une hausse importante par rapport aux 2,7 milliards enregistrés au cours du trimestre correspondant de 2003. La part du secteur des finances et des assurances se situait à 22,0 milliards, tandis qu'on observait des augmentations de moindre importance dans les secteurs de l'énergie et de l'exploitation minière (3,8 milliards), du bois et du papier de même que des services et du

commerce de détail (2,9 milliards dans chaque cas). Il n'y a que dans les transports et les machines que les IDCE ont régressé (de 0,9 milliard entre le deuxième trimestre de 2003 et le trimestre correspondant de 2004).

Si l'on considère la ventilation des IDCE par région, on voit que les flux ont augmenté, et de beaucoup, vers les États-Unis (26,8 milliards) et aussi, mais dans une moindre mesure, vers les pays de l'UE (3,5 milliards) et le Japon (0,3 milliard). Ces hausses n'ont été que légèrement réduites par les baisses observées du côté des autres pays de l'OCDE (39 millions) et des pays hors OCDE (299 millions).

L'investissement direct étranger (IDE) au Canada est tombé de 5,7 milliards de dollars, au deuxième trimestre de 2003, à 3,3 milliards au trimestre correspondant en 2004. Les baisses les plus marquées sont survenues dans les transports et les machines (2,0 milliards), puis, dans l'ordre, dans l'énergie et l'exploitation minière (585 millions), dans les services et le commerce de détail (164 millions) et dans les finances et les assurances (131 millions). Il n'y a que dans le bois et le papier qu'on a observé un accroissement de l'IDE au deuxième trimestre (429 millions).

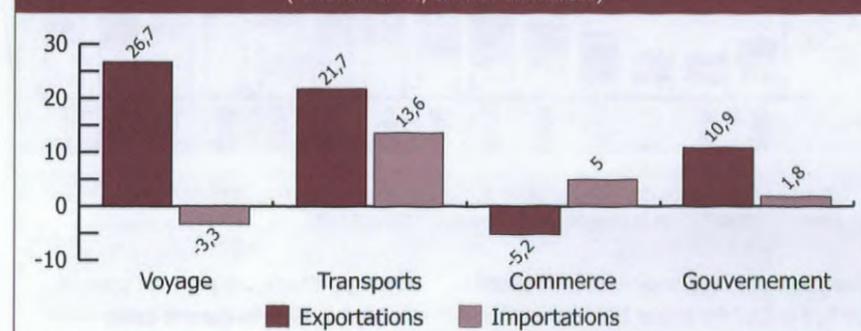
La baisse des entrées d'IDE est attribuable à la diminution des flux en provenance des États-Unis (-2,6 milliards), laquelle n'a été compensée qu'en partie par la hausse des flux en provenance du Japon (+118 millions) et de l'UE (+105 millions).

Les réserves officielles de devises restent inchangées

Le Canada a réduit ses réserves de change de 243 millions de dollars au deuxième trimestre de 2004, comparativement à une baisse de 229 millions au même trimestre en 2003.

Figure 3 : Commerce de services du Canada par catégorie

deuxième trimestre de 2004 par rapport au premier trimestre de 2004 (variation en %, chiffres annualisés)



Source : Statistique Canada

L'investissement direct étranger en Chine

Vue d'ensemble

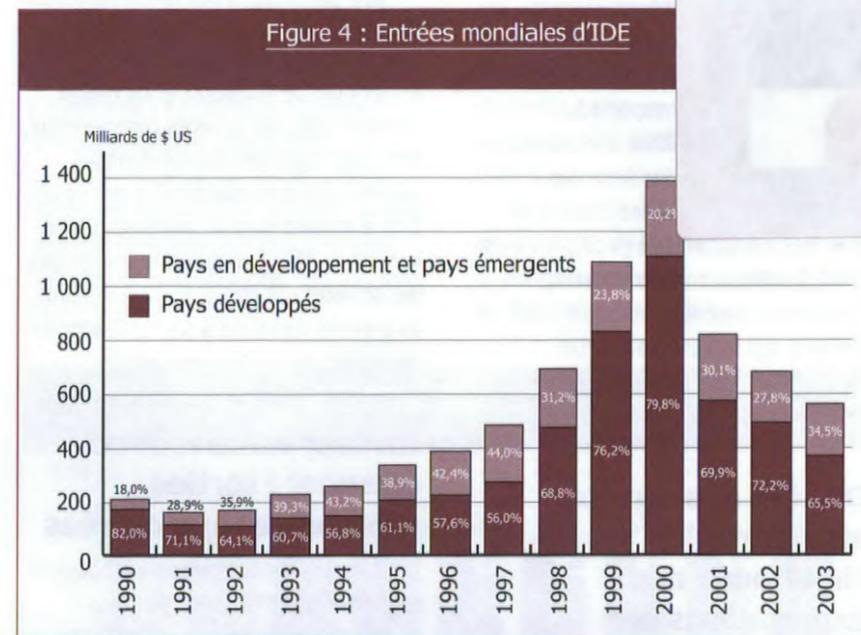
Tout au long des années 90, les flux d'investissement vers les pays en développement ont augmenté à un rythme régulier. Aussi la part de ces flux dans l'investissement mondial total a-t-elle augmenté jusqu'à la fin de la décennie, mais la tendance s'est inversée à ce moment-là sous l'effet d'une multitude de fusions et d'acquisitions, concentrées dans les pays développés. À la suite du ralentissement de l'activité économique mondiale qui s'est amorcé en l'an 2000, les flux mondiaux d'investissement direct étranger (IDE) ont toutefois diminué sensiblement, en particulier dans les pays développés, de sorte que la part des pays en développement a recommencé à s'accroître (figure 4).

La Chine attire une part croissante des flux mondiaux d'IDE

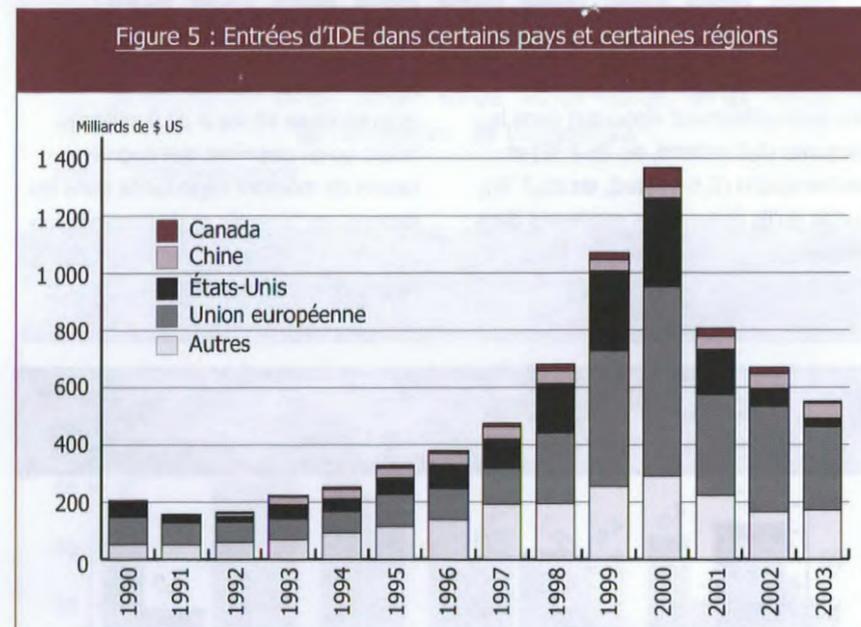
Dans le passé, c'est vers les États-Unis que se dirigeait la majeure partie des flux annuels d'IDE (figure 5)¹. Au cours des années 90, la Chine² a cependant commencé à attirer une part grandissante des investissements directs, de sorte que sa part des flux a connu une croissance vigoureuse, passant de 1,7 % en 1990 à 10,7 % en 1995, un record !

Les entrées de capitaux directs aux États-Unis ayant subi un recul considérable de 2001 à 2003, la Chine devenait le premier destinataire mondial des flux d'IDE l'an dernier.

Lorsqu'on envisage la situation sous un autre angle, on peut voir que la part de la Chine dans l'IDE à destination



Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2004 (www.unctad.org/wir).



Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2004 (www.unctad.org/wir).

des pays en développement est passée de 9,3 à 27,7 % entre 1990 et 2003. Relativement aux pays asiatiques en

développement, sa part est passée de 14,4 à 49,9 % durant cette même période.

Grâce à cette augmentation des flux, la part de la Chine dans le stock mondial d'IDE est passée de 1,3 % en 1990 à 6,1 % en 2003. Du point de vue des stocks d'IDE, la Chine n'est donc devancée que par les États-Unis (18,8 %), le Royaume-Uni (8,2 %) et l'Allemagne (6,6 %).

Les entrées d'IDE jouent un rôle important dans le développement économique de la Chine

Comme on peut le voir au tableau 1, les entrées d'IDE en Chine jouent un rôle de plus en plus important vis-à-vis son développement économique.

En effet, l'apport des flux d'IDE à la formation brute de capital fixe (FBCF) est monté en flèche entre 1985 et 1995, passant de 1,9 à 14,8 %, avant de s'infléchir pour s'établir à 12,4 % en 2003. L'an dernier, cette proportion

dépassait d'ailleurs celle des pays en développement d'Asie (9,3 %) et celle de l'ensemble des pays en développement (10,0 %).

En 1985, les entrées d'IDE en Chine représentaient 6,1 % des exportations et 3,9 % des importations, respectivement; dix ans plus tard, ces chiffres avaient atteint 24,1 et 27,8 %. Comme les exportations et les importations se sont accrues plus rapidement que les entrées d'IDE par la suite, ces proportions ont été ramenées à 17,6 et 19,2 % en 2001. Les données chinoises à ce chapitre restaient néanmoins supérieures aux moyennes observées pour l'ensemble des pays en développement cette année-là, soit 10,2 % pour les exportations et 10,7 % pour les importations.

Les entrées d'IDE par habitant en Chine sont passées de 1,6 dollars US en 1985 à 37,10 dollars US en 2001. Ce dernier résultat était un peu inférieur à la

moyenne pour les pays en développement (40,80 dollars US), ce qui est attribuable à l'importance de sa population, mais il restait néanmoins 11 fois plus élevé que celui qu'on pouvait observer en Inde (3,30 dollars US).

Depuis une vingtaine d'années, les entrées cumulatives d'IDE en Chine ont augmenté plus rapidement que le produit intérieur brut (PIB). Aussi la part du stock d'investissements directs étrangers dans le PIB est-elle passée de 3,4 % en 1985 à 35,6 % en 2003; elle est actuellement supérieure au chiffre correspondant pour les pays asiatiques en développement (30,3 %) ainsi qu'à la moyenne pour l'ensemble des pays en développement (31,4%). Il faut cependant souligner qu'en 2003, le rapport stock d'IDE/PIB atteignait des niveaux très élevés dans certains pays – 50,6 % au Vietnam et 57,2 % en Malaisie, par exemple – alors qu'il était beaucoup plus bas ailleurs (5,4 % en Inde).

Au-delà de l'accroissement des entrées d'IDE, le rôle des entreprises d'investissement étranger dans l'économie chinoise ne cesse de grandir. En effet, leur part de la production chinoise est passée de 2,3 % en 1990 à 33,4 % en 2002. En 2003, on pouvait attribuer à ces entreprises 55,8 % des exportations, 58,6 % des importations et 57,1 % des échanges totaux.

Répartition géographique de l'IDE en Chine

Les réformes économiques entreprises vers la fin des années 70 et la création de zones économiques spéciales (ZES) dans les provinces méridionales de Guangdong et de Fujian ont jeté les bases qui ont permis à la Chine de s'ouvrir aux investissements directs en provenance de l'étranger. Dans les années 80, on assistait à la création de nouvelles ZES dans l'île de Hainan et dans 14 villes côtières. La poursuite des réformes a permis d'ouvrir le reste

Tableau 1 : IDE dans l'économie chinoise

	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Entrées d'IDE en % de la formation brute de capital fixe	1,9%	3,5%	14,8%	10,3%	10,5%	11,50%	12,4%
Entrées d'IDE en % des exportations	6,1%	5,6%	24,1%	16,4%	17,6%	n.d.	n.d.
Entrées d'IDE en % des importations	3,9%	6,5%	27,8%	19,8%	19,2%	n.d.	n.d.
Entrées d'IDE par habitant (\$ US)	1,6	3,1	29,9	32,5	37,1	n.d.	n.d.
Stocks d'IDE en % du PIB	3,4%	7,0%	19,6%	32,2%	33,2%	35,4%	35,6%
Entreprises d'investissement étranger							
Part de la production industrielle	n.d.	2,3%	14,3%	31,3%	28,0%	33,4%	n.d.
Part des échanges totaux (importations et exportations)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	53,1%	57,1%
Part des exportations	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	52,1%	55,8%
Part des importations	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	54,2%	58,6%
n.d. : non disponible							

Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2004 (www.unctad.org/wir). Ministère du Commerce de la République populaire de Chine (MOFCOM) (www.fdi.gov.cn).

1 Cela dit, les entrées d'IDE dans les pays de l'Union européenne entre 2000 et 2003 représentaient environ la moitié du total mondial.

2 Pour les besoins de cette analyse, la « Chine » est la République populaire de Chine, à l'exclusion de Hong Kong et Macao.

Tableau 2 : Entrées d'IDE par secteur, 2000

Secteur	Projets approuvés		Projets réalisés		*
	Nombre	Valeur, (millions de \$ US)	Valeur, (millions de \$ US)	Ventilation (%)	
Agriculture, forêts, élevage, pêche	821	1 483	676	1,3%	*
Mines	162	506	583	1,1%	*
Fabrication	15988	46 048	27 516	53,0%	*
textiles	801	2 015	1 392	5,1%	**
produits chimiques	986	2 596	1 796	6,5%	**
produits pharmaceutiques	268	912	523	1,9%	**
machines (général)	613	1 634	1 047	3,8%	**
équipements spéciaux	689	1 068	528	1,9%	**
appareils électroniques et matériel de télécommunication	1 529	11 379	4 627	16,8%	**
Électricité, gaz de houille et services d'eau	107	2 015	1 392	2,7%	*
Construction	233	2 596	1 796	3,5%	*
Levés géologiques et gestion des ressources hydriques	7	912	523	1,0%	*
Transport, entreposage, services postaux et télécommunications	306	1 634	1 047	2,0%	*
Commerce de gros et de détail, restaurants	852	1 068	528	1,0%	*
Finances et assurances	5	11 379	4 627	8,9%	*
Immobilier	684	1 227	2 242	4,3%	*
Services aux entreprises	2679	15	5	0,0%	*
Hôtellerie	72	1 440	1 045	2,0%	*
Santé, sports et aide sociale	31	1 435	858	1,7%	*
Éducation, culture, arts, télédiffusion et cinématographie	19	79	76	0,1%	*
Recherche, science et technologie	100	5 232	4 658	9,0%	*
Autres (non répartis)	353	5 049	4 357	8,4%	*

* Part de la valeur des projets réalisés, 2000.

** Part de la valeur des projets réalisés dans le secteur de la fabrication.

Source : Ministère du Commerce de la République populaire de Chine (MOFCOM) (www.fdi.gov.cn).

du territoire chinois à l'IDE durant les années 90, mais c'est néanmoins l'est du pays qui en a bénéficié le plus entre 1983 et 1988 (à raison de 88 %), bien que cette région ne représentait que 29 % du PIB. En revanche, la région du centre (qui représentait elle aussi 29 % du PIB) n'a pu attirer que 9 % de l'IDE; l'ouest du pays (23 % du PIB) n'a reçu qu'un maigre 2 %³.

Entrées d'IDE par secteur

Les entrées d'IDE en Chine sont largement concentrées dans la fabrication (tableau 2). En 2000, ce secteur représentait plus de la moitié des entrées. Suivaient, dans l'ordre, la science, la recherche et la technologie (9,0 %), les finances et les assurances (8,9 %) et l'immobilier (4,3 %). Parmi les branches de la fabrication (du moins celles pour lesquelles nous disposons de données), les appareils électroniques et le matériel de télécommunications comptaient pour 16,8 % des entrées d'IDE, suivis des produits chimiques (6,5 %) et des textiles (5,1 %).

Les types d'IDE

Parmi les entreprises d'investissement étranger visées par l'IDE en Chine, ce sont les coentreprises avec participation au capital qui occupent le premier rang, avec 42,9 % des entrées en 2002 (tableau 3). Les entreprises entièrement sous contrôle étranger et les coentreprises contractuelles représentent le gros du reste, soit respectivement 37,0 et 18,5 %.

Principaux pays investisseurs en Chine

Les principaux pays qui étaient à l'origine des investissements directs étrangers en Chine en 2002 figurent au tableau 4. Hong Kong, source de

Tableau 3 : Stocks d'entrées d'IDE en Chine, selon le type d'entreprise, 2002

Forme d'IDE	Projets approuvés				Valeur des projets réalisés	
	Nbre	Ventilation (%)	Valeur		Millions de \$ US	Ventilation (%)
			Millions de \$ US	Ventilation (%)		
Total	424,196	100,0%	828,059	100,0%	447,966	100,0%
Coentreprise avec participation au capital	225,883	53,2%	327,548	39,6%	192,204	42,9%
Coentreprise contractuelle	52,965	12,5%	163,319	19,7%	82,783	18,5%
Entreprises entièrement sous contrôle étranger	145,165	34,2%	332,538	40,2%	165,616	37,0%
Société d'exploration en commun	183	0,0%	4,654	0,6%	7,364	1,6%

* Part de la valeur des projets réalisés, 2002.

Source : Ministère du Commerce de la République populaire de Chine (MOFCOM) (www.fdi.gov.cn).

Table 4 : Principaux pays d'origine des entrées d'IDE en Chine, 2002

Pays/région	Unité : millions \$US					
	Nombre de projets		Projets approuvés		Projets réalisés	
	Nombre	Ventilation par pays d'origine (%)	Valeur (millions de \$ US)	Ventilation par pays d'origine (%)	Valeur (millions de \$ US)	Ventilation par pays d'origine (%)
Total	34 171	100,0%	82 768	100,0%	52 743	100,0%
Hong Kong	10 845	31,7%	25 202	30,4%	17 861	33,9%
Îles Vierges	1 959	5,7%	12 650	15,3%	6 117	11,6%
États-Unis	3 363	9,8%	8 156	9,9%	5 424	10,3%
Japon	2 745	8,0%	5 298	6,4%	4 190	7,9%
Taïwan	4 853	14,2%	6 740	8,1%	3 971	7,5%
République de Corée	4 008	11,7%	5 282	6,4%	2 721	5,2%
Singapour	930	2,7%	2 785	3,4%	2 337	4,4%
Îles Caïmans	199	0,6%	2 258	2,7%	1 180	2,2%
Allemagne	352	1,0%	915	1,1%	928	1,8%
Royaume-Uni	334	1,0%	1 142	1,4%	896	1,7%
Samoa	533	1,6%	1 878	2,3%	879	1,7%
Canada	708	2,1%	1 148	1,4%	588	1,1%
France	162	0,5%	879	1,1%	576	1,1%
Pays-Bas	127	0,4%	516	0,6%	572	1,1%
Maurice	245	0,7%	705	0,9%	484	0,9%

Source : Ministère du Commerce de la République populaire de Chine (MOFCOM) (www.fdi.gov.cn).

plus du tiers des entrées cette année-là (comparativement à environ 50 % durant les années 90), occupait la première place. Venaient ensuite les îles Vierges (11,6 %), les États-Unis (10,3 %), le Japon (7,9 %), Taïwan (7,5 %) et l'Union européenne (7,0 %).

Si la Chine semble offrir des possibilités d'investissement très lucratives, les investisseurs étrangers doivent néanmoins tenir compte de divers obstacles structurels. On peut signaler à cet égard un régime complexe d'incitatifs et de prélèvements fiscaux, le risque d'intervention politique dans les décisions d'investissement et la faiblesse des contrôles juridiques mis en place pour assurer l'application des règlements destinés à protéger les intérêts des investisseurs étrangers. C'est pourquoi un certain nombre de projets d'investissement approuvés par les autorités chinoises ne voient pas le jour ou sont entrepris avec beaucoup de retard⁴.

Part de la Chine dans les sorties d'IDE des principaux pays de l'OCDE

Le tableau 5 montre la part de la Chine dans les stocks sortants d'IDE de certains pays de l'OCDE entre les années 1990 et 2001. En 2001, seulement quatre pays de l'OCDE avaient des investissements directs en Chine représentant plus de 1 % de leur stock extérieur d'IDE, à savoir la Corée (17,0 %), le Japon (3,1 %), l'Allemagne (1,1 %) et la Pologne (13,6 %). Parmi ceux-ci, la Corée et la Pologne ont manifestement cherché à améliorer leur stock d'IDE en Chine, tandis que ceux du Japon et de l'Allemagne s'accroissent plus lentement.

En ce qui concerne l'Amérique du Nord, il appert que la Chine est

3 W. Tseng et H. Zegreb, « Foreign Direct Investment in China: Some Lessons for Other Countries », Fonds monétaire international, Policy Discussion Paper PDP/02/3, 2002

4 Voir « Doing business in China – fools rush in », *The Economist*, le 7 août 2004, p. 50, où on décrit certains des obstacles auxquels les investisseurs étrangers sont confrontés en Chine.

devenue une destination plus importante pour les capitaux américains, car sa part de l'IDE des États-Unis est de 0,4 % en 1995 à 0,8 % en 2001. Par contre, la part de la Chine dans l'IDE du Canada est restée stable, se situant entre 0,2 et 0,3 % pendant cette même période.

Investissement direct de la Chine à l'étranger

Bon nombre d'économistes croient que la Chine, dans la prochaine phase de son développement économique, accroîtra elle-même ses investissements à l'étranger, non seulement dans les pays asiatiques voisins mais aussi dans divers secteurs des pays développés et des pays en développement non asiatiques. Bien que les sorties d'IDE soient moins importantes que les entrées, plusieurs entreprises chinoises se sont métamorphosées en sociétés transnationales grâce à des investissements considérables à l'étranger. Ainsi, en 2001, 12 des 50 principales entreprises transnationales des pays en développement étaient situées en Chine continentale⁵. Lorsqu'on additionne les flux sortants approuvés au cours des années 1979 à 2002⁶, on voit que l'Asie a reçu 58,7 % de l'IDE chinois. Hong Kong était la première destination asiatique (43,6 %), suivie de la Thaïlande (2,3 %), les autres pays d'Asie représentant moins de 2 % de l'IDE chinois. Les États-Unis ont pour leur part accueilli 8,9 % de l'IDE chinois, ce qui les classe au deuxième rang des pays d'accueil, le Canada venant en troisième place (4,7 %). Ainsi, l'Amérique du Nord représentait 13,6 % de l'IDE chinois

(le Mexique ne figurait pas parmi les 30 premières destinations de l'investissement chinois). L'Europe, pour sa part, comptait pour 6 % de l'IDE chinois en 2002.

La Chine par ailleurs s'être lancée dans un programme d'acquisitions externes (phénomène qui n'est pas reflété dans les chiffres présentés ici). En 2003, par exemple, la fusion des branches des téléviseurs et des lecteurs DVD des sociétés TCL (Chine) et Thomson (France) a mené à la création d'une entreprise conjointe dans laquelle TCL détient une participation majoritaire. De même, en décembre 2003, le

conglomérat China National Bluestar Corp. annonçait son intention de prendre une participation de 49 % dans le constructeur automobile coréen Sangyong Motor⁷, qui, depuis l'effondrement de la société-mère coréenne trois ans plus tôt (le groupe Daewoo), était à la recherche d'un acheteur. Plus récemment, des entreprises établies en Chine se sont montrées intéressées à investir dans des entreprises de ressources naturelles au Canada et dans plusieurs autres pays.

Tableau 5 : Part de la Chine dans les sorties d'IDE de certains pays de l'OCDE

Pays de l'OCDE	1990	1995	2000	2001
Asie				
Australie	0,0%	0,1%	0,2%	0,2%
Japon	0,9%	n.d.	3,1%	3,3%
Corée	0,9%	18,6%	17,0%	15,3%
Europe				
France	0,1%	0,3%	0,4%	n.d.
Allemagne	0,1%	0,4%	1,1%	n.d.
Pays-Bas	n.d.	0,2%	0,4%	n.d.
Pologne	n.d.	0,2%	13,6%	n.d.
Suisse	n.d.	0,3%	0,4%	n.d.
Royaume-Uni	0,0%	0,1%	0,3%	n.d.
Amérique du Nord				
Canada	0,0%	0,2%	0,2%	0,2%
États-Unis	0,1%	0,4%	0,8%	0,8%

Source : Base de données de l'OCDE sur l'investissement direct international (en ligne).

5 « La Chine se lance dans l'investissement à l'étranger », CNUCED, Investissement, technologie et développement des entreprises, le 4 décembre 2003.

6 Ibid. Les parts en pourcentage ont été calculées à partir des données contenues dans les tableaux 2 et 3 du document.

7 « China's Bluestar shifts gears », *Globe and Mail* tiré du *Wall Street Journal*, p. B6, le 23 décembre 2003.

Début de la reconstruction

Les Caraïbes se remettent de leurs épreuves

Au cours des deux derniers mois, les Caraïbes ont été dévastées par une série de violents ouragans, qui ont formé ce que certains considèrent comme la pire saison des ouragans depuis des décennies. Les ouragans Charley, Francis, Ivan et Jeanne ont fait de nombreux morts et causé des millions de dollars de dommages aux habitations et aux infrastructures.

En Haïti, les pluies et les coulées de boue causées par l'ouragan Jeanne ont entraîné de graves pénuries de nourriture et d'eau potable. La République dominicaine et Porto Rico ont été durement touchées.

L'ouragan Ivan a également causé bien des dommages aux habitations et aux infrastructures en Jamaïque, le sud et l'est de l'île ayant été les plus gravement atteints. Les services publics ont toutefois été rapidement rétablis. Sauf exception, toutes les entreprises du pays opèrent normalement. Montego Bay,

principal centre touristique de l'île, fonctionne à plein régime. Les deux autres grands centres du pays, Negril et Ocho Rios, prévoient fonctionner à pleine capacité lorsque débutera la saison touristique, à la fin novembre.

Les îles de Grand Bahama et d'Abaco, situées dans le nord de l'archipel des Bahamas, ont subi les assauts de Francis et de Jeanne. Les services publics n'y ont pas encore été complètement rétablis. De fait, le gouvernement a désigné ces deux îles comme zones sinistrées, et ce, même si les choses sont revenues à la normale dans le grand centre financier de Nassau.

Débouchés

À mesure que les pays de la zone affectée entreprendront leur reconstruction, des débouchés seront créés pour une variété de produits et services canadiens, et on observera une augmentation de la demande de produits de construction tels le

contreplaqué, les matériaux de couverture et d'autres produits de rénovation.

Une part importante du parc résidentiel des îles Caïman, par exemple, a subi des dégâts. Il sera aussi nécessaire de réparer les infrastructures endommagées (routes, ponts, égouts).

Miami est généralement considérée comme une destination de choix pour les matériaux de construction expédiés aux Caraïbes. Cependant, compte tenu des besoins de reconstruction de la Floride et de sa demande de matériaux de construction, les fournisseurs canadiens peuvent aussi faire directement affaire avec les pays des Caraïbes.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec M. Russell Merifield, délégué commercial, haut-commissariat du Canada en Jamaïque, tél. : (011-876) 926-1500, poste 3350, téléc. : (011-876) 511-3491, courriel : russell.merifield@international.gc.ca. ✪

Entreprises autochtones — suite de la page 1

d'attirer des investissements et de favoriser les partenariats et les coentreprises.

Le site Web, reflet de la diversité, peut être consulté en sept langues, et sa conception en facilite la consultation par les visiteurs qui veulent en savoir davantage sur ce que les entreprises et organisations ont à offrir. Adresse, numéros de téléphone et de télécopieur et hyperlien sont fournis pour chaque entreprise ou organisation inscrite.

La Foire commerciale virtuelle autochtone a été mise sur pied au printemps dernier par le Comité de développement du commerce autochtone international, réunissant 29 ministères et organismes fédéraux qui concertent leurs efforts pour aider les entreprises autochtones à accroître leurs exportations et à accéder aux marchés étrangers.

Soyez du nombre

Le Comité souhaite offrir aux entreprises autochtones l'occasion de présenter le profil de leurs activités sur le site Web durant une année. L'inscription est gratuite, mais elle est réservée aux entreprises autochtones :

- offrant un produit ou service;
- en exploitation depuis au moins un an et ayant un site Web présentant le produit ou service;
- exportatrices, prêtes à exporter ou se préparant à exporter (pour savoir si une entreprise est prête à exporter, répondre aux questions du diagnostic « Évaluation de la capacité d'exportation », accessible à l'adresse www.exportsource.gc.ca).

Pour de plus amples renseignements, consultez le site Web à l'adresse www.fcva.ca. ✪

Foire de la santé au Koweït

Koweït — du 14 au 17 mars 2005 — La Kuwait International Fair Company, de concert avec le ministère de la Santé du Koweït, organise la **Kuwait International Medical Exhibition and Conference (KIME 2005)** pour répondre à la forte demande d'expositions spécialisées dans le domaine médical. KIME 2005 sera l'occasion idéale pour les exposants d'établir des contacts directs avec des acheteurs et des décideurs clés des marchés du Moyen-Orient.

Pour de plus amples renseignements, rendez-vous à www.kif.net/kime ou communiquez avec le département du marketing et des relations publiques de la Kuwait International Fair Company, tél. : (011-965) 538-7100, poste 112, téléc. : (011-965) 539-8123 ou (011-965) 539-3872, courriel : info@kif.net. ✪

Nos nouveaux délégués commerciaux à l'étranger

Nous vous présentons les membres du Service des délégués commerciaux du Canada récemment affectés à l'étranger. Avec leurs 800 collègues à l'étranger et la centaine de délégués commerciaux au Canada, ces délégués peuvent vous aider à percer sur les marchés étrangers et à y développer votre entreprise.

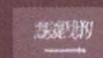
Visitez *Nos bureaux au Canada* et *Nos bureaux à l'étranger* à www.infoexport.gc.ca

AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT



Algérie

Ambassade du Canada en Algérie
Nathalie Samson



Arabie saoudite

Ambassade du Canada en Arabie saoudite
Andreas Weichert



Émirats arabes unis

Consulat du Canada à Doubaï
Graham Rush



Iran

Ambassade du Canada en Iran
Élise Racicot



Israël

Ambassade du Canada en Israël
Rene Wassill



Kenya

Haut-commissariat du Canada au Kenya
Donald Butler



Syrie

Ambassade du Canada en Syrie
Peter Stulken



Tunisie

Ambassade du Canada en Tunisie
Amir Guindi

LES AMÉRIQUES



Brésil

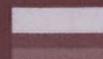
Ambassade du Canada au Brésil
François Lafond

Consulat général du Canada à Rio de Janeiro
Marie-Josée Gingras



Chili

Ambassade du Canada au Chili
Ladan Amirazizi



Colombie

Ambassade du Canada en Colombie
Ryan Baerg



États-Unis d'Amérique

Ambassade du Canada aux États-Unis
Lindsay Margenau

Consulat général du Canada à Boston
Michel Têtu

Consulat général du Canada à Chicago
Jessie Hislop
Collin Barry

Consulat du Canada à Denver
Brian Casey
Nathalie Couture

Consulat du Canada à Houston
Diane Simsovic

Consulat du Canada à Los Angeles
Rick Stephenson

Consulat général du Canada à Miami
Hélène Forest

Consulat général du Canada à Minneapolis
Murray Hardie
Richard Ulrich

Consulat du Canada à Philadelphie
David Weiner

Consulat du Canada à Phoenix
Douglas Paterson

Consulat du Canada à Raleigh Durham
Chrystal Waddington

Consulat du Canada à San Diego
Sunil Sharma

Consulat général du Canada à Seattle
John Pearce



Guatemala

Ambassade du Canada au Guatemala
Robert Lazariuk



Jamaïque

Haut-commissariat du Canada en Jamaïque
Russell Merifield



Mexique

Ambassade du Canada au Mexique
Grant Manuge
Marcello Di Franco

Consulat général du Canada à Monterrey
Jean-Charles Joly



République dominicaine

Ambassade du Canada en République dominicaine
Hélène Guillot



Venezuela

Ambassade du Canada au Venezuela
Louis Marcotte

ASIE-PACIFIQUE



Chine

Ambassade du Canada en Chine
Andrew Smith
Jane Morisset

Consulat général du Canada à Shanghai
Tina Shih



Corée

Ambassade du Canada en République de Corée
Wayne Robson
Neil Swain



Inde

Haut-commissariat du Canada en Inde
David McKinnon
Sameer Ahmed



Japon

Ambassade du Canada au Japon
Peter MacArthur
Benoît Préfontaine

Consulat du Canada à Fukuoka
Andrea Clements



Malaisie

Haut-commissariat du Canada en Malaisie
René-François Désamoré
Mia Yen



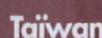
Nouvelle-Zélande

Consulat et Bureau commercial du Canada à Auckland
G. Mark Scullion



Philippines

Ambassade du Canada aux Philippines
Ellen Ruth Zeisler



Taiïwan

Bureau commercial du Canada à Taipei
Albert Lee

EUROPE



Allemagne

Consulat du Canada à Munich
Stéphane Charbonneau
Danielle Sabourin



Espagne

Consulat du Canada à Barcelone
Bureau commercial
Khawar Nasim



Finlande

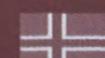
Ambassade du Canada en Finlande
Andrée Cooligan



Italie

Ambassade du Canada en Italie et
Consulat général du Canada à Milan
Simon Doyon

Consulat général du Canada à Milan
Eugénie Cormier-Lassonde



Norvège

Ambassade du Canada en Norvège
Georges Lemieux



Pays-Bas

Ambassade du Canada aux Pays-Bas
Sarah Stinson



Pologne

Ambassade du Canada en Pologne
Oussamah Tamim



République tchèque

Ambassade du Canada en République tchèque
Lyne-Marie Tremblay



Roumanie

Ambassade du Canada en Roumanie
David McGregor



Royaume-Uni

Haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni
Catherine Dickson



Russie

Ambassade du Canada en Russie
John Kur



Suisse

Ambassade du Canada en Suisse
André Potvin



Turquie

Ambassade du Canada en Turquie
Suzanne Drisdelle

AGRICULTURE et AGROALIMENTAIRE

DUBAÏ, ÉMIRATS ARABES UNIS — du 20 au 23 février 2005 — Agriculture et Agroalimentaire Canada et le consulat du Canada à Dubaï organisent en ce moment la présence canadienne au salon **Gulfood**, principale manifestation commerciale du secteur de l'alimentation et de l'industrie de l'accueil au Moyen-Orient. **Renseignements** : <http://ats.agr.ca/gulfood>.

PRODUITS DE CONSTRUCTION

VÉRONE, ITALIE — du 17 au 20 février 2005 — **Legno & Edilizia** est une exposition internationale du bois où sont présentes les entreprises des secteurs suivants : bâtiment et travail du bois, décoration, aménagement des habitations et des bureaux, meubles et éclairage. **Renseignements** : Veronafiere, tél. : (011-045) 829-8111, téléc. : (011-045) 829-8288, courriel : info@veronafiere.it, site Web : www.pmtexpo.it.

ATLANTA, GÉORGIE — du 13 au 15 mars 2005 — La National Association of Home Builders présente **Greenprints 2005**, conférence et exposition qui se veut une tribune sur l'évolution de la manière dont les constructeurs voient l'architecture, la planification et l'utilisation des ressources naturelles. **Renseignements** : William Stolz, tél. : (404) 532-2017, téléc. : (404) 532-2050, courriel : william.stolz@international.gc.ca, site Web : www.nahb.org.

PRODUITS CHIMIQUES

TEL AVIV, ISRAËL — du 1^{er} au 3 février 2005 — **Israchem** est la 9^e exposition internationale du secteur du traitement industriel, du génie chimique, du traitement des métaux et du contrôle et des instruments de mesure. **Renseignements** : Rebecca Shafrir, agente de promotion commerciale, ambassade du Canada en Israël, tél. : (011-972-3) 636-3357, téléc. : (011-972-3) 636-3385, courriel : taviv-td@international.gc.ca, site Web : www.stier.co.il/SG_ENG/Israchem/main_israc.htm.

TIC

MOSCOU, RUSSIE — du 10 au 14 mai 2005 — **SVIAZ/Expo Comm** est la plus importante manifestation commerciale de Russie sur les technologies des télécommunications et de l'information, des réseaux, d'Internet et des communications sans fil et à bande large. Le prochain salon réunira 870 entreprises de 36 pays, qui jusqu'à maintenant ont confirmé leur présence. L'an dernier, dix entreprises canadiennes ont participé et ont

dit avoir obtenu d'excellents résultats. **Renseignements** : Steven Goodinson, ambassade du Canada à Moscou, tél. : (011-7-095) 105-6058, courriel : steven.goodinson@international.gc.ca.

MULTISECTORIEL

DUBAÏ, ÉMIRATS ARABES UNIS — du 28 février au 2 mars 2005 — **Franchising Middle East Exhibition** (exposition du Moyen-Orient sur le franchisage) est une importante foire commerciale internationale sur le franchisage. **Renseignements** : www.franchisingme.com, (905) 896-7815, ou Venky Rao, représentant canadien, courriel : venkyrao@rogers.com.

AMMAN, JORDANIE — du 4 au 7 avril 2005 — **Rebuild Iraq 2005** est la deuxième foire commerciale consacrée à la reconstruction de l'Iraq. Dans ce pays, la valeur de la demande globale de fournitures, d'équipement d'infrastructure, de services et de technologies destinés aux secteurs clés de l'économie et de l'activité industrielle a été estimée à plus de 195 milliards de dollars pour les dix prochaines années. **Renseignements et inscription** : Bechara Nacouzi, International Trade Fairs, tél. : (514) 685-3530, téléc. : (514) 685-6873, courriel : bnacouzi@videotron.ca, ou Albert Galpin, Direction générale du Moyen-Orient, Affaires étrangères Canada et Commerce international Canada, tél. : (613) 944-2396, téléc. : (613) 944-7975, courriel : albert.galpin@international.gc.ca.

TORONTO — les 2 et 3 mai 2005 — Le **Canada-ASEAN Business Forum** portera sur des questions de politique commerciale, sur l'expansion des échanges commerciaux et de l'investissement, sur l'augmentation du nombre de missions commerciales par secteur et sur la coopération technique. **Renseignements** : Vivien Escott, Commerce international Canada, courriel : vivien.escott@international.gc.ca, ou Rachel Lindsey, courriel : rachel.lindsey@international.gc.ca.

ANAHEIM, CALIFORNIE — du 8 au 12 mai 2005 — La prochaine **Nanotechnology Conference and Trade Show** englobe plusieurs secteurs, des semiconducteurs évolués à la conception de médicaments, en passant par l'électronique moléculaire. **Renseignements** : consulat général du Canada à Los Angeles, tél. : (213) 346-2700, téléc. : (213) 346-2767, courriel : caaz.info@international.gc.ca, site Web : www.losangeles.gc.ca ou www.nsti.org/Nanotech2005. ✪

SXC1/B1

1E 1F

ments de Commerce international Canada et d'Affaires
aux exportateurs canadiens des conseils, des publications
vent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376** (région
Internet (www.international.gc.ca).

retourner toute correspondance ne
ouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
25, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Convention de la
poste-publication
n° 40064047