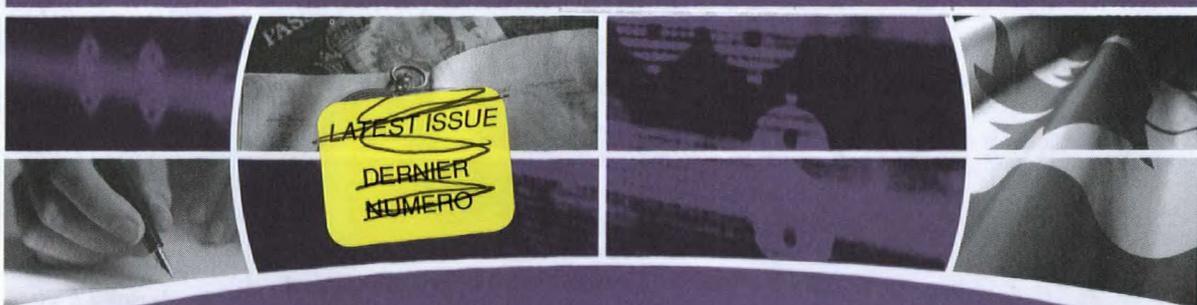


DOCS  
CA1  
EA  
C16  
FRE  
v. 21  
February  
3, 2003  
Copy 1

Ministère des Affaires étrangères  
du Commerce international

Department of Foreign Affairs  
and International Trade

Canada



# CanadaExpo

## Les Pays-Bas, le Royaume-Uni et l'Italie Mission d'Équipe Canada en Europe

### Dans ce numéro

- 2 CCC : un nouvel aéroport à Quito, en Équateur
- 3 Rencontrez les délégués commerciaux
- 4 Mission commerciale en Bulgarie et en Turquie
- 5 Fukuoka, une ville attrayante au Japon  
Marché des TIC en Chine
- 6 Les Prix d'excellence à l'exportation canadienne : date limite des inscriptions
- 8 Foires et missions/nouvelles commerciales  
Ressources naturelles : mission commerciale réussie en Inde

**L**e premier ministre Jean Chrétien sera à la tête d'une **mission commerciale d'Équipe Canada** aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et en Italie du 25 mars au 4 avril 2003. Il y sera accompagné du ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, de chefs des gouvernements des provinces et des territoires ainsi que de dirigeants d'entreprises de tout le Canada. La tournée mènera la mission à La Haye, Amsterdam, Londres, Rome et Milan.

importants du Canada, sur le plan du commerce, de l'investissement et de la science et de la technologie, » d'expliquer M. Chrétien.



Team Canada - Équipe Canada  
2003

La mission, qui est axée sur le commerce, l'investissement et la science et la technologie, vise à promouvoir davantage ces activités — au moyen de séances de réseautage, de colloques et d'ateliers organisés dans les trois pays — dans de nombreux secteurs comme l'aérospatiale, l'agroalimentaire, la construction et les matériaux de construction, la culture, l'éducation, l'environnement, la santé, la technologie de l'information  
*voir page 7 — Équipe*

« Les Pays-Bas, le Royaume-Uni et l'Italie comptent parmi les partenaires les plus

## Salon de l'industrie des aliments et des boissons des Amériques Le Canada triomphe à Miami

La 5<sup>e</sup> édition du salon professionnel de l'industrie des aliments et des boissons des Amériques (**Americas Food and Beverage Trade Show**), qui s'est déroulé en décembre dernier, s'est révélée pour plus de 60 entreprises canadiennes l'occasion idéale de faire connaître leurs produits exceptionnels à des clients éventuels venant de tout le Sud-Est des États-Unis et de plus de 30 pays d'Amérique latine et des Caraïbes.

### Miami, un tremplin

L'importance du rôle que joue Miami comme « tremplin » vers les Caraïbes et l'Amérique latine a été mise en évidence par la participation d'un nombre jusque là inégalé d'acheteurs venus de toute la région, malgré la conjoncture difficile de leurs économies locales.

L'Americas Food and Beverage Show, qui s'est jumelé à l'exposition canadienne  
*voir page 6 — Le Canada*

Vol. 21, n° 2  
3 février 2003

Supplément  
**LA TURQUIE - MARCHÉS ET DÉBOUCHÉS EN PLEIN ESSOR**  
(voir l'encart)

La CCC : un facilitateur

# Un nouvel aéroport à Quito, en Équateur

À titre de société d'État chargée de favoriser le commerce international, en particulier dans le domaine des marchés publics, la **Corporation commerciale canadienne (CCC)** a aidé des milliers d'entreprises dans tout le Canada à conclure des contrats d'exportation équivalant à plus de 30 milliards de dollars, et elle a facilité les ventes à des gouvernements étrangers dans plus de 100 pays. La CCC participe actuellement au projet de construction d'un nouvel aéroport à Quito, en Équateur.

L'aéroport Mariscal Sucre à Quito avait été construit dans la vallée à une extrémité de la ville, pour les avions à hélices, qui devaient éviter les montagnes environnantes. Or, la ville a pris de l'expansion et a fini par encercler complètement l'aéroport, de sorte que celui-ci est devenu plus difficile à utiliser pour les nouveaux avions à réaction, plus gros. Comme on ne peut agrandir l'aéroport faute de terrain, on a dressé des plans pour en construire un nouveau à environ 18 kilomètres à l'extérieur de la ville.

Afin d'accélérer la construction du nouvel aéroport et pour que le processus d'acquisition soit équitable et transparent, la Corporación Aeropuerto y Zona Franca del Distrito Metropolitano de Quito (CORPAQ), organisme qui a reçu l'autorisation de la municipalité de Quito de construire, de gérer et d'entretenir le nouvel aéroport, a conclu un accord à la suisse (la CCC agissant pour le compte d'un consortium canadien composé d'**Aecon Group**, de **Marshall Macklin Monaghan** et d'**Airport Development Corporation**).

Dans le cadre de cet accord, la CCC devait soumettre une proposition concernant la conception, l'ingénierie, la construction et l'exploitation de l'aéroport, proposition servant de critère d'évaluation pour toutes les autres offres. Les droits de construction et de concession de l'aéroport ont finalement été accordés à la CCC et au consortium canadien dirigé par Aecon avait demandé à la CCC de l'aider à réaliser ce projet et d'en devenir l'entrepreneur principal en raison de son expérience et de son expertise en matière de passation de contrats à l'exportation et de transactions avec les gouvernements étrangers. Le groupe était convaincu que si l'exécution du contrat de construction se faisait dans le cadre d'une entente entre gouvernements, cela donnerait plus de poids à son offre.

Dès le début en 2000, le consortium canadien dirigé par Aecon avait demandé à la CCC de l'aider à réaliser ce projet et d'en devenir l'entrepreneur principal en raison de son expérience et de son expertise en matière de passation de contrats à l'exportation et de transactions avec les gouvernements étrangers. Le groupe était convaincu que si l'exécution du contrat de construction se faisait dans le cadre d'une entente entre gouvernements, cela donnerait plus de poids à son offre.

Des discussions d'ordre technique et commercial ont fait suite à l'adjudication et,

**Le Canada : un allié puissant pour vos exportations**



La **Corporation commerciale canadienne (CCC)** 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**

en septembre 2002, la CCC et la CORPAQ ont signé un ensemble d'accords autorisant la CCC à agir comme entrepreneur principal pour la construction du nouvel aéroport, et autorisant un consortium à encadrement canadien du nom de Quiport à exploiter l'aéroport une fois construit. La CCC donnera la totalité des travaux en sous-traitance à **Aecon Group Inc.**, une entreprise de construction canadienne.

Quiport est également chargé de réunir des fonds pour le financement du projet, tâche à laquelle la CCC ne prendra pas part. Outre d'autres financiers, la société Overseas Private Investment Corporation (OPIC), des États-Unis, a déjà exprimé son désir de verser 200 millions de dollars américains pour financer ce projet.

Le gouvernement du Canada n'a pas encore donné son approbation définitive. Il existe d'autres conditions préalables à l'exécution du projet, entre autres une évaluation environnementale satisfaisante. Les travaux de construction débuteront probablement au printemps.

**Pour plus de renseignements** sur la façon de faire appuyer vos ventes à voir page 6 — Quiro

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**  
 Télécopieur : **(613) 992-5791**  
 Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**  
 Web site : **www.infoexport.gc.ca/canadexport**

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 préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

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

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)  
 Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2  
**ISSN 0823-3349**

**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!

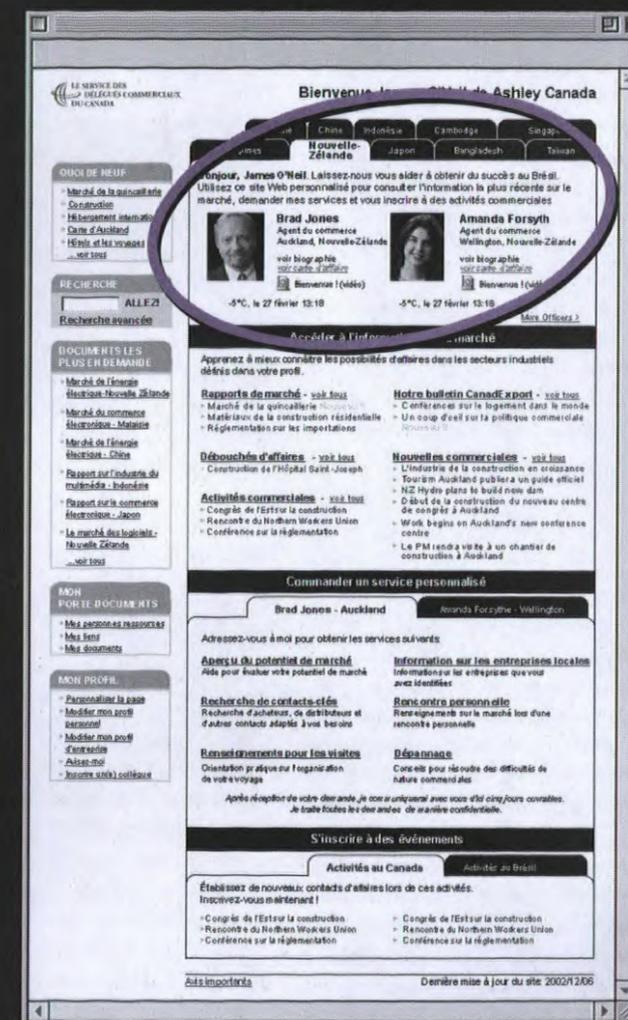
## Rencontrez les délégués commerciaux

Les onglets qui se trouvent au haut de la page du Délégué commercial virtuel vous permettent de rencontrer virtuellement les délégués commerciaux qui oeuvrent sur votre marché cible.

Ces onglets vous donnent directement accès aux délégués commerciaux qui connaissent l'industrie dans laquelle vous évoluez et vos marchés cibles. Ils sont également les experts qui s'assurent que l'information que vous recevez en direct est juste et à jour.

Peu importe où se trouve votre entreprise et où elle vous mène, le Délégué commercial virtuel vous donne accès à l'expertise de nos délégués commerciaux et à leur connaissance des marchés.

**Le temps est venu de faire connaissance! Inscrivez-vous dès aujourd'hui!**



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

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

**www.infoexport.gc.ca**

**LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA**

## Débouchés en Bulgarie et en Turquie

# Mission commerciale

Le secrétaire d'État (Europe centrale et orientale et Moyen-Orient), M. Gar Knutson, dirigera une **mission commerciale en Bulgarie et en Turquie, du 21 au 29 mai 2003**, pour aider les entreprises canadiennes à y explorer et exploiter des débouchés commerciaux.

Ces deux pays se partagent une région du Sud-Est de la péninsule balkanique. Cette région se trouve actuellement dans une période de transformation sociale et économique dynamique et joue un rôle de plus en plus important comme lien entre l'Union européenne (UE), le Moyen-Orient, la Russie et la Communauté des États indépendants.

La mission se rendra à **Sofia**, en Bulgarie, du **21 au 23 mai**, puis en Turquie. Elle sera à **Istanbul**, principale ville commerciale de la Turquie, du **25 au 27 mai**, et à **Ankara**, capitale du pays, les **27 et 28 mai**.

### Bulgarie

La Bulgarie est rapidement en train de devenir un pays à orientation occidentale (pour parler en vue de faire partie de l'OTAN et d'être admise dans l'UE) et elle est caractérisée par la stabilité politique et économique, une solide croissance économique, de faibles coûts de main-d'œuvre, un niveau élevé d'instruction de sa population et le traitement national qu'elle réserve à l'investissement étranger.

La Bulgarie a bénéficié d'une croissance de plus de 4 % de son PIB au cours des quatre dernières années. 2002 a vu une plus grande privatisation de son économie, laquelle a encore connu une croissance supérieure à 4 %. Les taux d'intérêt demeurent faibles. L'unité monétaire de la Bulgarie, le Lev, est stable et aligné sur l'Euro. Le secteur des services représente environ 58 % du PIB de la Bulgarie tandis que l'activité industrielle et l'agriculture occupent 28 % et 15 % respectivement.

Les principales importations sont les minéraux, la machinerie et l'équipement, les produits alimentaires et les textiles. Bien qu'il y ait des débouchés dans plusieurs

secteurs industriels, les meilleurs se trouvent dans l'**agriculture** et l'**agroalimentaire**, les **transports**, la **production d'électricité** et les **télécommunications**.

### Turquie

La Turquie est un autre marché prometteur et en croissance. Avec une population de 69 millions d'habitants et 17<sup>e</sup> économie la plus importante au monde, la Turquie représente un marché important pour les biens

# EUROPE

et les services canadiens. Dans l'ensemble, les perspectives offertes par la Turquie sont prometteuses, en raison de l'union douanière du pays avec l'Union européenne (UE) et de l'importance accrue de son rôle comme porte d'entrée vers les marchés naissants et les ressources naturelles du Caucase et de l'Asie centrale.

La poursuite des réformes économiques, un secteur privé croissant et dynamique, un nouveau gouvernement majoritaire et une main-d'œuvre qualifiée sont autant de facteurs qui laissent espérer une reprise de l'économie turque. Le PIB a progressé de 8,8 % au deuxième trimestre de 2002 et l'inflation était à 37 % en septembre dernier, ce qui représente un recul par rapport à 68,5 % au début de l'année passée. Selon l'OCDE, la croissance réelle, de près de 4 % en 2002, devrait atteindre 3,6 % cette année-ci et 4,3 % en 2004.

La valeur des échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et la Turquie a presque triplé au cours de la dernière décennie, pour atteindre 497 millions de dollars en 2001, et les investissements canadiens en Turquie totalisent environ 410 millions de dollars, ce qui fait du Canada le 14<sup>e</sup> pays investisseur le plus important en Turquie.

Comme la Turquie se trouve dans une phase ascendante, elle constitue un potentiel pour les entreprises canadiennes dans divers secteurs : **énergie** (pétrole, gaz, électricité), **transports**, **exploitation minière**, **bâtiment**, **environnement**, **technologies de l'information** et des

**communications**, **aérospatiale**, **agriculture** et **agroalimentaire**, **santé**, **génie-conseil** et **matériel** et **services d'infrastructure**.

### Comment participer

Les exportateurs canadiens chevronnés de tous les secteurs sont invités à faire une demande pour participer à la mission. Dans chacune des villes, le programme commercial consistera en colloques, séances de réseautage, manifestations d'accueil et rencontres avec des dirigeants locaux du monde des affaires ainsi que d'autres gens d'affaires canadiens œuvrant dans la région.

**Pour plus de renseignements**, d'aide ou évaluation de la situation régionale, communiquer avec l'équipe de soutien de la mission au MAECI. Pour la **Bulgarie** : M. Brian Hood, tél. : **(613) 944-1562**, téléc. : **(613) 944-3107**, courriel : **brian.hood@dfait-maeci.gc.ca** Pour la **Turquie** : M. David Clendenning, tél. : **(613) 996-4484**, téléc. : **(613) 995-8756**, courriel : **david.clendenning@dfait-maeci.gc.ca**

**Pour connaître** le programme au complet ou **pour s'inscrire**, cliquer sur **www.dfait-maeci.gc.ca/trade/missions/oltm/bulgariaturkey**

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

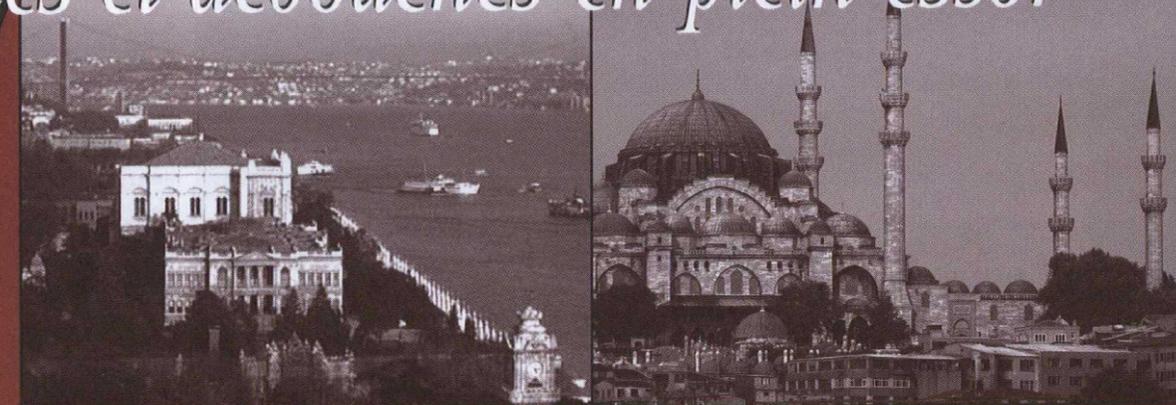
## CONSEIL D'AFFAIRES CANADA-TURQUIE

**TORONTO** — 20 mars 2003 — La journée du deuxième **congrès annuel du Conseil d'affaires Canada-Turquie** aura pour objet de faire connaître de plus en plus les possibilités d'échanges commerciaux et d'investissements entre le Canada et la Turquie. Le programme du congrès comportera un aperçu général du contexte des affaires, des conséquences des changements politiques en Turquie, des défis et des débouchés commerciaux et des cas de réussite dans les secteurs. Les invités d'honneur seront, entre autres, le secrétaire d'État, M. Gar Knutson, et l'ambassadeur de la Turquie au Canada. **Pour le programme complet ou pour s'inscrire**, cliquer sur **www.ctbc.ca**

Février 2003

# LA TURQUIE

## Marchés et débouchés en plein essor



### Message de l'ambassadeur

La Turquie, pays de plus de 69 millions d'habitants et 17<sup>e</sup> puissance économique mondiale, devrait afficher un taux moyen de croissance supérieur à celui des pays de l'Union européenne au cours des prochaines années. Cette croissance représente un énorme potentiel commercial pour les gens d'affaires canadiens.

Malgré les difficultés économiques que la Turquie a récemment surmontées, et compte tenu de sa longue et distinguée tradition commerciale, de son avenir économique prometteur et de ses liens étroits de longue date avec le Canada, le moment est propice à l'exploration, par les entreprises canadiennes, des nombreux débouchés offerts par ce pays. Les occasions d'affaires sont particulièrement intéressantes dans les domaines de l'énergie, des transports, des mines, de la construction et des télécommunications, des services d'experts-conseils ainsi que de l'équipement d'infrastructure et des services connexes.

En ce qui a trait aux relations commerciales avec la Turquie, les perspectives sont encourageantes depuis que le pays a conclu un accord d'union douanière avec l'Union européenne et qu'il sert de plus en plus de porte d'accès aux nouveaux marchés et aux ressources naturelles du Caucase et de l'Asie centrale.

En ma qualité de nouvel ambassadeur, c'est avec beaucoup d'optimisme que j'invite les entreprises canadiennes, de toutes les tailles et de tous les secteurs d'activité, à tirer profit des nombreuses possibilités que présente la Turquie sur le plan du commerce et de l'investissement.

Nos délégués commerciaux à l'ambassade du Canada à Ankara sont dévoués et compétents, et ne demandent qu'à aider les entreprises canadiennes à explorer les nombreux débouchés qu'offre la Turquie.

Il nous fera plaisir de travailler avec vous.

Michael R. Leir  
Ambassadeur du Canada en Turquie

# Relations entre le Canada et la Turquie : commerce et investissement

**D**e par son histoire, sa géographie et son héritage culturel, la Turquie a toujours été au carrefour du changement et de l'innovation. Au cours des dernières années, alors que ses voisins de l'Europe de l'Est ont travaillé à se délester de leur passé communiste, la Turquie a continué à faire preuve d'un esprit d'entreprise, malgré les conditions de vie rendues difficiles par une conjoncture économique défavorable.

Cette conjoncture, caractérisée par des taux d'inflation élevés, des dévaluations successives de la monnaie et des crises bancaires, a été renversée par le dynamisme et l'imagination des entrepreneurs turcs. À l'heure actuelle, la Turquie se trouve de nouveau à la croisée des chemins. En effet, elle s'est engagée à entreprendre des réformes structurelles d'envergure pour assurer la prospérité du pays et se tailler une place dans l'économie mondiale. Si elles sont appliquées efficacement, ces mesures devraient permettre au pays de réaliser son plein potentiel et de devenir un moteur de la croissance économique et de la prospérité dans la région. Les réformes visent à instaurer un climat de stabilité macroéconomique et, en conséquence, à assurer la prévisibilité nécessaire pour favoriser l'investissement de capitaux et attirer les investissements étrangers directs.

Bien que la Turquie ait déjà conclu un accord d'union douanière avec l'Union européenne (UE), sa candidature à l'UE l'incite encore davantage à poursuivre ses projets de modernisation et de réforme.

Les efforts soutenus sur le plan de la déréglementation, de même que la croissance et la vigueur du secteur privé et la compétence de la main-d'œuvre sont autant de facteurs qui permettent de considérer l'évolution de l'économie turque avec optimisme. En fait, au cours des deux dernières décennies, la Turquie a enregistré le plus haut taux de croissance annuelle parmi les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), soit 5,2 p. 100 en moyenne.

Plusieurs indicateurs économiques montrent que le pays se remet de la récession de 2001. Le produit intérieur brut (PIB) a crû de

8,8 p. 100 au cours du deuxième trimestre de 2002 et le taux d'inflation s'est maintenu à 37 p. 100 en septembre, comparativement à 68,5 p. 100 au début de l'année. D'après l'OCDE, sa croissance réelle devrait atteindre près de 4 p. 100 en 2002 puis 3,6 p. 100 et 4,3 p. 100 en 2003-2004.

Le fait le plus marquant des dernières années pour la Turquie pourrait être sa conclusion d'un accord d'union douanière avec l'Union européenne (UE) en 1996. Les marchandises peuvent maintenant circuler librement entre les pays de l'UE et la Turquie sans être contingentées ou frappées de droits de douane. Bien que l'union douanière prévoie un accès préférentiel aux marchés européens, les droits de douane généraux visant les importations du Canada et d'autres pays tiers ont aussi été réduits. En effet, la plupart des produits et services canadiens qui étaient concurrentiels avant l'union douanière le sont demeurés et, dans de nombreux cas, leur part du marché a augmenté.

## Exportations et importations

La valeur des échanges commerciaux entre le Canada et la Turquie a presque triplé au cours de la dernière décennie, atteignant 497 millions de dollars en 2001. Le commerce canado-turc représente un élément substantiel des intérêts commerciaux croissants du Canada dans cette région. En 2001, les exportations canadiennes vers la Turquie ont totalisé 172 millions de dollars, soit 33 p. 100 de moins qu'en 2000, en raison de la conjoncture défavorable dans ce pays. Toutefois, l'amélioration soutenue de la situation économique turque devrait contribuer à une augmentation de la valeur et du volume des exportations canadiennes à destination de ce pays. Les principales exportations du Canada vers la Turquie sont les matières premières (charbon, pâte de bois, papier journal, minerai de fer, légumineuses à grain et blé) et les produits fabriqués (appareils électriques, matériel de télécommunications et matériel relatif aux aéronefs).

En 2001, les importations en provenance de la Turquie ont crû d'environ 7,5 p. 100 par rapport à l'année précédente pour atteindre 315 millions de dollars. Le Canada achète surtout les exportations turques traditionnelles : barres en acier et en acier laminé, raisins, tissus, autres produits textiles et céramique.

Les entreprises canadiennes trouveront des débouchés prometteurs dans les secteurs suivants : développement de l'infrastructure, télécommunications, transports, énergie, mise à niveau industrielle, santé, tourisme, exploitation minière, construction, aérospatiale et défense. Bien que le secteur public demeure essentiellement à l'origine de la demande de projets de grande envergure, le secteur privé de la Turquie est dynamique et en voie de devenir un des principaux moteurs du commerce entre le Canada et la Turquie.

## Accords essentiels à la croissance du commerce et de l'investissement

Avec la signature en 1998 du protocole d'entente visant à promouvoir la coopération bilatérale entre le Canada et la Turquie dans le secteur de l'énergie, le potentiel d'exportation vers la Turquie de services canadiens d'experts-conseils et de construction d'infrastructure s'est considérablement accru. Une des exportations canadiennes les plus visibles dans ce secteur a été le projet du métro d'Ankara, réalisé par SNC-Lavalin et Bombardier/UTDC.

Les négociations continuent concernant la mise au point définitive d'un protocole d'entente cadre visant à établir les fondements des relations bilatérales entre le Canada et la Turquie. La signature de ce document témoignera de la confiance du Canada envers la Turquie, qui poursuit son programme de réforme économique. De plus, le Canada et la Turquie ont amorcé depuis quelque temps déjà des négociations relatives à une convention de double imposition.

Le 16 juin 2002, le Canada et la Turquie ont signé à Montréal deux accords ayant pour but de promouvoir le commerce bilatéral et l'investissement. Le premier document faisait intervenir les conseils des entreprises des deux pays. Le deuxième visait Manufacturiers et Exportateurs du Canada, d'une part, et l'Union des Chambres de commerce et d'industrie, les bourses de marchandises et les Chambres de commerce maritime de la Turquie, d'autre part.

En perspective de l'expansion des relations commerciales entre les deux pays, plusieurs entreprises canadiennes, grandes et petites, ont noué des liens étroits avec la Turquie sur le plan du commerce et de l'investissement.

Bon nombre des gens d'affaires du Canada concentreront leur attention sur les 10 à 15 millions de consommateurs turcs dans les grands centres urbains de l'Ouest de la Turquie, notamment Istanbul, Ankara et Izmir. La majorité de ceux-ci ont moins de 30 ans et aspirent à un mode de vie et un niveau de vie comparables à ceux de l'Europe de l'Ouest.

## Investissement

Un des principaux objectifs décrits dans le programme de réforme économique annoncé par le nouveau gouvernement turc consiste à promouvoir et à faciliter l'investissement étranger. L'importance qu'accorde la Turquie à l'investissement étranger augure très favorablement pour les entreprises canadiennes actives dans tous les secteurs de l'économie turque.

Le Canada est le 14<sup>e</sup> investisseur en importance en Turquie, ses investissements totalisant 409,7 millions de dollars (262,4 millions de dollars américains). Cinq

## Le nouveau gouvernement turc lance un plan de relance économique

**L**e nouveau gouvernement turc, formé par le parti AKP, s'attaque avec une énergie et une détermination nouvelles aux problèmes économiques de la Turquie et se montre résolu à favoriser une plus grande intégration avec l'Europe.

Le climat est à l'optimisme depuis l'arrivée au pouvoir du parti AKP, qui forme le premier gouvernement majoritaire en Turquie depuis plus de dix ans et continue à diffuser des messages rassurants sur son programme économique et son engagement à l'égard des réformes appuyées par le Fonds monétaire international, lesquelles visent à jeter les bases d'une croissance économique vigoureuse et durable. La formation d'un cabinet modéré, incluant un ministre de l'Économie jeune et dynamique, a eu une incidence bénéfique sur les indicateurs de marché. Le 18 novembre 2002, la lire turque a atteint son plus haut sommet en plus de quatre mois par rapport au dollar américain. Des groupes de gens d'affaires ont fait l'éloge des positions adoptées par le nouveau gouvernement, tandis que les indicateurs macroéconomiques continuent à progresser favorablement, suivant les tendances amorcées durant le mandat de l'ancien ministre de l'Économie.

L'AKP a aussi mis de l'avant un plan ambitieux de relance économique d'une durée d'un an. Entre autres mesures immédiates, ce plan prévoit la consolidation des dépenses publiques en un seul compte de trésorerie et la mise en œuvre d'une vaste réforme fiscale. D'autres mesures consistent à accélérer la privatisation, à encourager l'investissement étranger direct et à stimuler des secteurs clés tels que la fabrication et l'agriculture. Le plan du parti AKP prévoit que d'ici la fin de 2003, la gestion du secteur minier et du secteur de l'énergie sera entièrement entre les mains du secteur privé, et le secteur des transports sera redéfini.

grands investissements canadiens composent le gros de cette somme : Four Seasons Hotels à Istanbul, Eldorado Gold à Usak, Inmet Mining à Rize, Oz Optics à Izmir et la centreprise Nortel/NETAS à Istanbul.

Les gens d'affaires turcs s'intéressent aussi de plus en plus au Canada comme lieu d'investissement. L'entreprise turque Arbel

Pulse, Grain Industry and Trade S.A. Arbel, qui gère la plus grande usine de transformation de légumineuses à grain au monde, est le principal actionnaire de l'usine de transformation et de concassage de lentilles Saskcan Pulse Trading à Regina, installation de 25 000 pieds carrés dont la construction vient d'être terminée au coût de 5,2 millions de dollars.

## En bref

### Données générales

Capitale : Ankara

Superficie : 780 576 km<sup>2</sup>

Population : 69,3 millions

population urbaine : 73 p. 100

population rurale : 27 p. 100 (2002)

Monnaie : lire turque; 1 \$CAN = 989 200 (novembre 2002)

### Données économiques

PIB : 148,2 milliards de dollars américains (2001)

PIB par habitant : 2 160 \$US (2001)

Taux de croissance réelle du PIB :

+4,1 p. 100 (est. 2002)

Taux d'inflation : 37 p. 100 (2001)

Taux de chômage : 11,8 p. 100 (2002)

Total de l'investissement étranger :

26,3 milliards de dollars américains (2001)

Total de l'investissement canadien :

262,4 millions de dollars américains (2002)

### Données commerciales

Total des exportations turques : 31,3 milliards de dollars américains (2001)

Total des importations turques : 41,4 milliards de dollars américains (2001)

Source : Direction des pays baltes, de l'Europe centrale et de la Méditerranée orientale (REC), MAECI



# Débouchés sectoriels et facteurs à considérer pour accéder au marché



La qualité, le perfectionnement technologique et le prix sont les principaux facteurs influant sur la concurrence dans le marché turc. Le prix est une considération essentielle pour ce qui est des achats gouvernementaux et de l'adjudication de contrats. Pour réussir sur le marché turc, il faut faire appel à un agent et un distributeur ou former une coentreprise avec des sociétés locales et offrir un montage de financement.

Les projets gouvernementaux sont généralement d'importance et axés sur le développement d'infrastructure, la défense et la santé. Leur élaboration demande du temps et ils doivent faire l'objet d'efforts de commercialisation considérables, mais les retombées peuvent s'avérer très intéressantes.

La Section commerciale de l'ambassade du Canada à Ankara peut aider les entreprises canadiennes à la recherche d'un agent ou d'un distributeur. En Turquie, les accords de représentation sont des contrats privés conclus entre les agents et leurs fournisseurs étrangers. Aucun règlement ne régit les taux de commission.

En Turquie, le commerce des produits et services se fait dans un marché relativement libre. La plupart des produits et services importés par la Turquie ne font l'objet d'aucune barrière tarifaire. Des cautionnements de soumission et de bonne exécution sont habituellement exigés pour les projets réalisés dans plusieurs secteurs, dont l'aérospatiale et la défense, les transports et l'automatisation industrielle. Les produits de soins de santé doivent avoir été certifiés par l'Administration des produits alimentaires et pharmaceutiques ou faire l'objet d'un permis d'importation délivré par le ministère turc de la Santé. Les importations de produits médicaux doivent aussi être approuvées par l'Institut des normes de la Turquie et être conformes à ISO 9000 ou à des normes équivalentes. Le matériel d'extraction et de traitement des minéraux n'est frappé d'aucun droit de douane dans la mesure où un certificat d'incitation a été fourni par le Sous-secrétariat du commerce extérieur. Sinon, les droits de douane varient entre 0 et 15 p. 100 du prix CAF. Les fournisseurs de matériel de communication et de traitement des données ont de plus en plus intérêt à offrir un service après-vente, étant donné que la plupart des entreprises et des clients établis veulent se prévaloir de services d'entretien et de mise à niveau à long terme.

Les entreprises turques offrent des possibilités intéressantes de coopération avec des pays tiers. En effet, bon nombre d'entre elles explorent

activement les débouchés dans la région (Moyen-Orient, Russie et pays de la Communauté des États indépendants [CEI]). Les liens ethniques et culturels que la Turquie partage avec les républiques turcophones (Azerbaïdjan, Kazakhstan, Kirghizistan, Turkménistan, Ouzbékistan et Tadjikistan) confirment qu'il serait encore plus avantageux pour les entreprises canadiennes de s'associer avec une entreprise turque.

La Turquie a élaboré un plan ambitieux en vue de devenir un couloir d'énergie pour l'acheminement vers l'Europe du pétrole et du gaz naturel provenant des vastes réserves de l'Asie centrale et de l'Azerbaïdjan. Le transport se ferait essentiellement par l'oléoduc de Bakou-Tbilissi-Ceyhan, projet conjoint de construction récemment mis en œuvre.

## AÉROSPATIALE ET DÉFENSE

Le marché turc de l'aviation civile s'est considérablement développé au cours des huit dernières années avec l'expansion de Turkish Airlines, une société d'État, et l'intérêt accru porté par le secteur privé aux avions et aux hélicoptères d'affaires.

La Turquie possède la deuxième armée en importance au sein de l'OTAN. D'ici 2020, on s'attend à ce que des sommes considérables soient investies dans l'ensemble du système d'armes. Le marché turc des produits de défense offre de nombreux débouchés aux entreprises canadiennes prêtes à s'engager dans des projets de coopération tels que des coentreprises ou des transferts technologiques.

Des occasions s'offrent aux fournisseurs d'avions d'affaires et d'avions régionaux, d'avions de lutte contre les incendies, de moteurs d'avions et de pièces, de systèmes de navigation et de matériel aéroélectronique, de systèmes radars et de simulateurs de formation. Un nombre croissant de grandes sociétés industrielles et commerciales veulent acquérir des avions à réaction et des hélicoptères d'affaires.

À l'heure actuelle, le ministère turc de la Défense a plusieurs projets en cours dont les suivants : production de chars d'assaut, d'avions de chasse, d'avions d'entraînement, d'avions dotés de systèmes aéroportés d'alerte et de contrôle, de systèmes électroniques, de systèmes de missiles et d'hélicoptères. Tous ces projets offrent des débouchés aux fabricants canadiens de systèmes auxiliaires, de pièces, de composants et de matériel électronique et aéroélectronique.

## Pour plus de renseignements, communiquez avec :

Can Ozguc, délégué commercial, ambassade du Canada  
tél. : (90-312) 459-9353  
télééc. : (90-312) 459-9365  
courriel : can.ozguc@dfait-maeci.gc.ca

## Sites Web connexes\*

Sous-secrétariat turc pour les industries de la défense (SSM) : [www.ssm.gov.tr](http://www.ssm.gov.tr)

Commandement de la logistique des Forces aériennes turques : [www.hvlojk.mil.tr](http://www.hvlojk.mil.tr)

## AGRICULTURE ET PRODUITS ALIMENTAIRES

La Turquie bénéficie de plusieurs zones climatiques différentes et d'une vaste superficie cultivable, ce qui lui permet d'afficher un excédent agricole annuel. Les céréales et le grain occupent la plus grande partie des terres de culture, le blé venant au premier rang, suivi de l'orge, du coton, du maïs, de la graine de tournesol, des lentilles, du tabac et de la betterave à sucre.

Bien que la Turquie soit un important producteur de lentilles rouges et vertes, les récoltes des dernières années ont diminué. Depuis 1996, le Canada est devenu le principal fournisseur de lentilles de la Turquie, qui s'est tournée vers l'importation pour combler le manque. Entre 1997 et 2000, la valeur des exportations canadiennes a augmenté, passant de 7,7 à 58,9 millions de dollars, mais a régressé à 9,1 millions de dollars en 2001 parce que la production locale suffisait à la demande. Selon les estimations, le pays a importé entre 20 000 et 30 000 tonnes de lentilles vertes de diverses sources, dont le Canada, en 2002. Les autres produits agricoles offrant un bon potentiel d'exportation sont les pommes de terre de semence, les patates douces et les pois secs.

La Turquie a mis en œuvre le projet de l'Anatolie du Sud-Est (GAP), qui comprend la production d'énergie hydroélectrique et un réseau d'irrigation, créant ainsi des occasions d'investissement dans le secteur agricole.

La Turquie n'applique pas de technologies de transformation alimentaire très poussées. Le fait que sa capacité de production d'aliments transformés conformes aux normes occidentales soit limitée l'empêche d'être concurrentielle sur les marchés internationaux. Afin de remédier à cette situation, le gouvernement prend des mesures pour stimuler l'investissement et encourager les transferts technologiques dans ce secteur.

Des débouchés s'offrent aussi aux fournisseurs de nouvelles techniques, de matériel et d'équipement employés pour la reproduction, l'insémination artificielle et la transplantation d'embryons, la culture d'aliments fourragers et la lutte contre les maladies animales.

## Pour plus de renseignements, communiquez avec :

Can Ozguc, délégué commercial, ambassade du Canada  
tél. : (90-312) 459-9353  
télééc. : (90-312) 459-9365  
courriel : can.ozguc@dfait-maeci.gc.ca

\* Prière de noter que certains sites Web sont disponibles seulement en anglais.

## METSO Automation SCADA Solutions

L'entreprise METSO Automation SCADA Solutions de Calgary, qui travaille activement à promouvoir les systèmes SCADA en Turquie, a mené à bien des projets d'automatisation d'oléoducs et de gazoducs et de systèmes de distribution de gaz, de systèmes municipaux d'alimentation en eau et de réseaux d'égouts. À l'heure actuelle, l'entreprise travaille à des projets dans des secteurs aussi variés que la distribution de gaz et le transport et la distribution d'énergie dans les municipalités. METSO se prépare à offrir sa technologie pour les pipelines de Bakou-Tbilissi-Ceyhan et de Shah Deniz, qui permettront d'assurer le transport du pétrole brut de l'Azerbaïdjan et du gaz naturel de la mer Caspienne à la côte méridionale de la Turquie, en passant par la Géorgie.

## Sites Web connexes

Ministère turc de l'Agriculture et des Affaires rurales : [www.tarim.gov.tr](http://www.tarim.gov.tr)

Export Promotion Centre of Turkey : [www.igeme.org.tr](http://www.igeme.org.tr)

Turkish Food Importers Association : [www.tugider.org.tr](http://www.tugider.org.tr)

Interteks International Trade Exhibitions : [www.interteks.com.tr](http://www.interteks.com.tr)

Yem Trade Show Company : [www.yem.net](http://www.yem.net)

## CONSTRUCTION

La forte croissance démographique et la migration accrue des populations des régions rurales vers les zones urbaines ont fait du secteur de la construction le moteur du développement économique de la Turquie. La croissance rapide de la population et le taux accru d'urbanisation engendrent une demande annuelle de quelque 400 000 nouveaux logements par année. En conséquence, la construction résidentielle devance maintenant le développement de l'infrastructure au titre de sous-secteur le plus dynamique.

Dans un marché très sensible aux prix, les produits de construction et les maisons préfabriquées du Canada obtiennent de plus en plus de succès auprès des acheteurs des tranches de revenu supérieur. Les produits qui ont le meilleur potentiel d'exportation sont les portes et fenêtres, le bois d'œuvre de qualité, le contreplaqué, les panneaux à copeaux orientés, les enduits et matériaux de finition, les structures de toiture, les systèmes d'assainissement, les matériaux d'isolation, les produits en bois à valeur ajoutée et les maisons à structure en bois et à structure légère en métal.

Le secteur très évolué de la construction en Turquie comprend un grand nombre de sociétés de calibre mondial qui sont actives sur des marchés internationaux comme la Russie, les pays de la CEI et le Moyen-Orient. Créer des partenariats avec ces sociétés offre aux entreprises canadiennes la possibilité de faire des affaires avec des pays tiers.

## Pour plus de renseignements, communiquez avec :

Akin Kosetorunu, délégué commercial, ambassade du Canada  
tél. : (90-312) 459-9354  
télééc. : (90-312) 459-9365  
courriel : akin.kosetorunu@dfait-maeci.gc.ca

## Sites Web connexes

Turkish Contractors Association : [www.tca-uic.org.tr](http://www.tca-uic.org.tr)

## SANTÉ

Avec l'aide de la Banque mondiale, le secteur turc des soins de santé a fait l'objet, au cours de la dernière décennie, d'une restructuration en profondeur mettant l'accent sur la privatisation des services et l'utilisation efficace des ressources publiques. Les incitations à l'investissement qui encouragent les entreprises privées à investir dans des installations modernes, l'amélioration de la législation régissant les régimes privés d'assurance-maladie et la simplification des procédures internationales de passage des marchés sont autant de facteurs ayant contribué à la création d'un vaste marché pour les produits et services de soins de santé. Le marché du matériel médical et des fournitures médicales est maintenant évalué à 1,4 milliard de dollars, la part des importations s'élevant à 50 p. 100. Comme la croissance devrait se poursuivre, la Turquie demeurera un marché attrayant pour les exportateurs de matériel et de fournitures, les fournisseurs de services de consultation et les entreprises en mesure d'assurer des transferts technologiques en formant des coentreprises ou en concluant des contrats de licence.

Les principales exportations canadiennes comprennent les appareils de traitement des cancers, les appareils de radiographie, les prothèses et les appareils orthopédiques, les produits pharmaceutiques et les articles consommables. Le ministère turc de la Santé et ses hôpitaux affiliés constituent le plus important acheteur de produits médicaux. Les hôpitaux militaires et universitaires, les cliniques privées et

## Technomarine

Grâce à la technologie canadienne des marinas, la ville portuaire turque de Turgutreis, située à peu de distance de Bodrum, pourra bientôt accueillir des yachts et autres navires. À l'heure actuelle, la société québécoise Technomarine achève la construction d'une marina qui pourra accueillir des yachts de toutes les tailles et résister aux vents de forte intensité grâce à des techniques alliant l'ancrage au moyen de pieux métalliques et l'amarrage selon les méthodes en usage dans la région méditerranéenne. Ce projet, d'une valeur de 3,2 millions de dollars américains, fait suite à deux projets semblables réalisés le long de la même côte méditerranéenne, à Port Göcek et Cesme. Technomarine a mené à bien les deux projets, depuis la conception jusqu'à la gestion et l'aménagement des installations, avec l'appui financier d'Exportation et développement Canada et la collaboration de fournisseurs locaux.

La petite entreprise, qui conçoit et construit des quais flottants, des brise-lames, des débarcadères de bac et des passerelles d'embarquement, exporte 98 p. 100 de sa production vers des pays du Moyen-Orient, de l'Asie, des Amériques et de l'Europe. Elle est connue à l'échelle mondiale pour ses solutions novatrices aux problèmes portuaires les plus complexes.

les laboratoires de diagnostic représentent aussi des clients éventuels.

## Pour plus de renseignements, communiquez avec :

Akin Kosetorunu, délégué commercial, ambassade du Canada  
tél. : (90-312) 459-9354  
télééc. : (90-312) 459-9365  
courriel : akin.kosetorunu@dfait-maeci.gc.ca

## Sites Web connexes

Ressources turques dans le domaine de la médecine : <http://web.bilkent.edu.tr/inet-turkey/tip.html>

Turkindex, secteur de la santé : [www.turkindex.com/health.htm](http://www.turkindex.com/health.htm)

## AUTOMATISATION INDUSTRIELLE

Selon les estimations, la valeur du marché turc des systèmes et des services d'automatisation industrielle et d'automatisation des procédés de fabrication et des services publics correspond à 1 p. 100 du marché mondial, qui est évalué à 7 milliards de dollars américains. Les entreprises turques de services publics qui sont la propriété de l'État, notamment la Turkish Petroleum Refineries Corporation (TUPRAS), la Petroleum Pipeline Corporation (BOTAS) et la Turkish Electricity Distribution Corporation (TEDAS), sont les principaux acheteurs des systèmes d'automatisation des services publics. Les fabricants et autres entreprises des secteurs du papier, des véhicules automobiles, des produits chimiques et pétrochimiques, des matières plastiques, de la métallurgie, du ciment, des aliments et boissons, des produits pharmaceutiques, du verre, des produits textiles et de l'énergie sont d'autres clients éventuels.

Des occasions s'offrent aux fournisseurs de systèmes robotiques, d'appareils de surveillance électronique, de capteurs, d'automates programmables et de progiciels. La priorité est donnée aux projets d'automatisation des usines et des installations en place.

## Pour plus de renseignements, communiquez avec :

Can Ozguc, délégué commercial, ambassade du Canada  
tél. : (90-312) 459-9353  
télééc. : (90-312) 459-9365  
courriel : can.ozguc@dfait-maeci.gc.ca

## Inmet Mining Corporation

La mine de cuivre et de zinc de Cayeli, dans le Nord-Est de la Turquie, est une des quatre exploitations minières compétitives de la société minière internationale Inmet Mining Corporation, dont le siège social est au Canada. Inmet, qui détient une participation de 55 p. 100 dans la mine de Cayeli, travaille en partenariat avec la société minière turque Eti Holding S.A.

Cayeli, qui emploie plus de 400 personnes, est située sur la côte de la mer Noire, dans la province de Rize. La mine a commencé à produire du cuivre et du zinc vers la fin de 1994 et a régulièrement augmenté sa production de ces deux métaux, qui atteint approximativement 40 000 tonnes. Cayeli exporte le gros de sa production en Europe et en Asie. Les coûts d'exploitation de cette mine souterraine sont parmi les moins élevés au monde.

« Inmet et son partenaire ont investi plus de 200 millions de dollars américains pour faire de Cayeli une exploitation minière concurrentielle de calibre international, déclare Richard Ross, le président-directeur général d'Inmet. Nous sommes résolus à continuer de prendre de l'expansion et d'accroître la valeur de Cayeli pendant de nombreuses années encore. »

## TRANSPORTS

Le gouvernement de la Turquie accorde une importance particulière aux grands projets d'amélioration de l'infrastructure, particulièrement



dans le secteur des transports. Il est en train d'élaborer des plans de construction de nouveaux aéroports, de ports et d'autoroutes, ce qui crée des occasions pour les fournisseurs de produits de construction et d'engins de chantier, de pièces pour véhicules

automobiles et d'équipement technique, de services d'architecture, de construction et de génie, et d'infrastructure de voyage et de tourisme. Le nouveau gouvernement prévoit aussi élargir 15 000 km de routes.

La Turquie présente également plusieurs débouchés aux entreprises canadiennes dans le domaine des transports publics urbains, notamment dans le cadre des projets de construction intégrale du tunnel du métro Istanbul-Bosphore, qui passera sous l'eau sur 1,8 km, et de mise en place du service ferroviaire de banlieue de 76,3 km (Marmaray), qui sera le prolongement du métro dans la partie asiatique d'Istanbul. La Direction générale de la construction des chemins de fer, ports et aéroports du ministère turc des Transports dirige le projet.

**Pour plus de renseignements, communiquez avec :**  
Can Ozguc, délégué commercial, ambassade du Canada  
tél. : (90-312) 459-9353  
télééc. : (90-312) 459-9365  
courriel : can.ozguc@dfait-maeci.gc.ca

## ENVIRONNEMENT

En raison de l'industrialisation, d'un taux de croissance démographique élevé et de l'accélération de l'urbanisation, la Turquie est aux prises avec divers graves problèmes environnementaux. Étant donné ses ressources financières limitées, le pays n'a pas pu avoir recours à des technologies modernes.

Avec la création du ministère de l'Environnement en 1991, une plus grande importance a été accordée aux questions liées à la protection de l'environnement. L'adoption de nouveaux règlements touchant au traitement des eaux usées, aux déchets médicaux et à la production des centrales électriques, entre autres, contribuera à la croissance de ce secteur et créera des débouchés pour les fournisseurs canadiens, lesquels sont très concurrentiels dans le domaine du matériel de lutte contre la pollution.

Pour remédier aux problèmes liés à l'approvisionnement en eau potable, il faut mettre en œuvre des projets d'alimentation en eau de grande envergure, améliorer la gestion des réservoirs, réduire les pertes d'eau dans les systèmes de distribution et trouver d'autres sources d'eau.

Comme moins de 10 p. 100 des eaux usées sont traitées en Turquie, la construction et l'exploitation d'usines de traitement dans ce pays présentent de nombreuses occasions d'affaires pour les entreprises canadiennes. Le secteur industriel offre les meilleurs débouchés, car les organisations peuvent contracter des emprunts sur les marchés internationaux et font l'objet de pressions pour se conformer aux normes environnementales de l'Europe.

Pour ce qui est du traitement des déchets dangereux, plusieurs municipalités font l'essai de petits incinérateurs. Il pourrait donc s'agir d'un segment prometteur pour les entreprises canadiennes.

**Pour plus de renseignements, communiquez avec :**  
Akin Kosetorunu, délégué commercial, ambassade du Canada  
tél. : (90-312) 459-9354  
télééc. : (90-312) 459-9365  
courriel : akin.kosetorunu@dfait-maeci.gc.ca

## Nortel Networks/NETAS

Le 35<sup>e</sup> anniversaire de la présence de Nortel Networks en Turquie a été marqué de façon appropriée par l'obtention d'un contrat d'une valeur de 94 millions de dollars américains par Nortel, sa filiale turque de fabrication NETAS et son partenaire turc Palmet, qui est spécialisé dans l'installation. Aux termes d'un contrat de trois ans, attribué en septembre 2002, le consortium fournit des services et du matériel d'infrastructure à Aycell A.S., le plus jeune et très prospère exploitant de services de téléphonie mobile en Turquie, pour aider cette entreprise à étendre son réseau de télécommunications mobiles (GSM 1800). Ce contrat devrait accroître la compétitivité de Nortel/NETAS dans les marchés voisins.

Le plus important investissement canadien en Turquie, Nortel Networks/NETAS a réussi à s'affirmer comme pionnière du transfert des technologies des télécommunications de pointe en Turquie. Nortel possède les installations de recherche-développement les plus vastes en Turquie et est un des principaux fournisseurs de matériel de commutation et de mise en réseau.

## MINES

La Turquie est un des pays les plus riches en ressources naturelles au monde. À l'heure actuelle, le secteur minier turc produit 53 minéraux différents, notamment du charbon, du minerai de fer, du cuivre, du bauxite, du zinc et du plomb. La Turquie possède aussi des gîtes minéraux précieux à explorer, notamment des gisements aurifères. Toutefois, le pays n'a ni les technologies de pointe ni les fonds nécessaires pour exploiter ces ressources. Durant la dernière décennie, les nouvelles lois adoptées ont permis aux entreprises privées, y compris les investisseurs étrangers, de participer activement à l'exploitation du secteur minier.

En plus d'avoir fait les modifications législatives qui s'imposaient, la Turquie a mis sur pied un programme ambitieux visant à privatiser Eti Holding S.A., qui assure près de 60 p. 100 de la production intérieure de minéraux, en plus de gérer diverses mines et usines métallurgiques appartenant à l'État.

Les principaux débouchés sont offerts par la modernisation des installations d'exploitation et de préparation de la houille, d'exploitation et de frittage du plomb et du zinc, d'exploitation du cuivre, et d'exploitation et d'affinage de l'or et de l'argent. Il y a aussi des possibilités dans la modernisation des aciéries et des usines de frittage, la réalisation d'études géologiques, l'exploration minière, la prestation de services techniques et la fourniture de matériel. Les entreprises turques cherchent activement à former des contreparties avec des sociétés étrangères qui fourniront la technologie et le matériel nécessaires.

**Pour plus de renseignements, communiquez avec :**  
Akin Kosetorunu, délégué commercial, ambassade du Canada  
tél. : (90-312) 459-9354  
télééc. : (90-312) 459-9365  
courriel : akin.kosetorunu@dfait-maeci.gc.ca

## ÉNERGIE (PÉTROLE, GAZ ET ÉLECTRICITÉ)

Le secteur turc du pétrole est dominé par les entreprises publiques, notamment par la Turkish Petroleum Corporation (TPAO) pour l'exploration et la production, par la Turkish Petroleum Refineries Corporation (TUPRAS) pour le raffinage et par la Petroleum Pipeline Corporation (BOTAS) pour le transport du pétrole et du gaz. Bien que la TPAO détienne la plus grosse part du marché de l'exploration et de la production de pétrole et de gaz, soit environ 80 p. 100, plus d'une douzaine

d'entreprises turques et étrangères sont actives dans le secteur pétrolier. Le raffinage et le transport sont un monopole d'État; le gouvernement a toutefois pris des mesures pour privatiser la TUPRAS.

L'infrastructure turque actuelle de transport et de distribution de gaz par pipeline est très limitée. Elle ne permet de desservir que 20 à 25 p. 100 de la population et doit être considérablement étendue pour relier les principaux centres urbains et industriels.

Il y a des débouchés dans les domaines suivants : la technologie, les services et le matériel liés à l'exploration pétrolière et à la mise en valeur des gisements de pétrole; l'ingénierie, la consultation et les marchés de services pour le transport et la distribution de pétrole par pipeline, la construction et la remise en état de pipelines; et les matériaux et les équipements, notamment les conduites en acier et en polyéthylène, les raccords, les systèmes SCADA, les compteurs de gaz et le matériel connexe.

La Turquie possède aussi le seul pipeline permettant le transport par voie directe du pétrole et du gaz de l'Asie centrale à la région de la Méditerranée, et pourrait servir de terminal pour l'exportation du pétrole et du gaz naturel de la mer Caspienne.

Les réseaux d'énergie électrique doivent alimenter une population et un secteur industriel en expansion. La demande d'électricité continuera à augmenter parallèlement à la croissance industrielle; le gouvernement veut encourager les entreprises privées turques et étrangères à investir dans les secteurs de la production et de la distribution d'énergie.

**Pour plus de renseignements, communiquez avec :**  
Akin Kosetorunu, délégué commercial, ambassade du Canada  
tél. : (90-312) 459-9354  
télééc. : (90-312) 459-9365  
courriel : akin.kosetorunu@dfait-maeci.gc.ca

**Sites Web connexes**  
Conseil mondial de l'énergie, Comité national turc : [www.wec.anhara.edu.tr](http://www.wec.anhara.edu.tr)

United States Energy Information Administration : [www.eia.doe.gov/emeu/cabs/turkey.html](http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/turkey.html)

Black Sea Regional Energy Centre : [www.bsrec.bg/turkey/turkey.html](http://www.bsrec.bg/turkey/turkey.html)

Ministère turc de l'Énergie et des Ressources naturelles : [www.enerji.gov.tr](http://www.enerji.gov.tr)

## Protocole d'entente sur la production d'énergie hydroélectrique

À l'heure actuelle, les principaux projets mis en œuvre par des entreprises canadiennes dans le secteur turc de l'énergie font l'objet d'un protocole d'entente pour le développement hydroélectrique. Le protocole d'entente, signé par le Canada et la Turquie en 1998, prévoit la construction de cinq centrales hydroélectriques au coût d'environ 1 milliard de dollars américains. Des consortiums comprenant des entreprises canadiennes et turques ont été formés pour la réalisation de tous ces projets, et des décrets du Cabinet ont été signés pour quatre d'entre eux. Des négociations entre les entreprises canadiennes et le ministère turc de l'Énergie et des Ressources naturelles sont en cours.

Le protocole d'entente, qui résulte de discussions entre les gouvernements turc et canadien et des entreprises canadiennes, devrait contribuer à accroître considérablement les débouchés dans le domaine de l'énergie pour les entreprises du Canada.

## OZ Optics Limited

De tous les conseils donnés aux exportateurs sur la façon de faire des affaires en Turquie, le plus important consiste à y établir une présence locale. OZ Optics a suivi ce conseil à la lettre : le fournisseur de produits à fibres optiques de Carp, Ontario, a établi sa nouvelle usine de fabrication à Izmir, en Turquie.

Fondée en 1985, OZ Optics compte plus de 3 000 clients à l'échelle mondiale dans les secteurs des télécommunications, de la télédistribution, de la médecine, des forces armées, de l'industrie et de l'enseignement. En 1998, la société a commencé à étudier la possibilité d'investir en Turquie. Les résultats d'une étude de faisabilité, réalisée en 1999 et financée en partie par l'Agence canadienne de développement international, ont donné lieu en septembre 2000 à la constitution en société d'OZ Optics A.S., qui a subséquemment acheté une usine de fabrication à Izmir. Depuis un an, OZ Optics A.S. vend ses composants à fibres optiques fabriqués en Turquie à des entreprises turques.

En choisissant la Turquie, membre d'une union douanière avec l'UE et où les coûts de main-d'œuvre et d'infrastructure sont inférieurs aux coûts correspondants dans les pays de l'UE, OZ bénéficie à la fois d'un avantage stratégique et d'une réduction de ses coûts. L'entreprise pourra aussi tirer profit de la proximité de la Turquie aux nouveaux marchés en Asie et en Europe de l'Est.

Turkish Petroleum Corporation (TPAO) : [www.tpao.gov.tr](http://www.tpao.gov.tr)

Petroleum Pipeline Corporation (BOTAS) : [www.botas.gov.tr](http://www.botas.gov.tr)

Turkish Petroleum Refineries Corporation (TUPRAS) : [www.tupras.com.tr](http://www.tupras.com.tr)

## TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DES COMMUNICATIONS (TIC)

Exception faite des réseaux GSM (réseau mondial de téléphonie mobile) et VSAT (microstations terriennes) et des systèmes de radiomessagerie, la société d'État Türk Telekom (TT) est le seul transporteur des systèmes de téléphonie en Turquie. Il y a quatre exploitants de réseau de téléphonie mobile (GSM 900 et 1800), deux exploitants de réseau VSAT et un exploitant de réseau de radiomessagerie qui possèdent une licence du ministère turc des Communications.

Le secteur des télécommunications en Turquie connaît une croissance rapide, le taux de croissance annuelle de la capacité du réseau se situant autour de 6 ou 7 p. 100. Le produit des ventes réalisées dans le marché des TIC devrait totaliser approximativement 9,6 milliards de dollars américains d'ici la fin de 2002.

L'infrastructure des télécommunications de la Turquie est évoluée et connaît une expansion rapide. Elle constitue une base solide pour la mise sur pied de réseaux locaux et de longue portée. Les réseaux de longue portée et de transmission de données commencent à faire place aux systèmes de communication par satellite pour assurer les services essentiels aux

banques, aux journaux, aux bureaux gouvernementaux, aux sociétés de transport, aux universités et à d'autres organismes. Au cours des deux dernières années, des améliorations ont aussi été apportées au réseau Internet de la Turquie, qui compte actuellement environ 4,2 millions d'utilisateurs.

En 2002, environ 1,3 million de lignes téléphoniques numériques ont été fournies et installées par des fabricants turcs. Le gouvernement turc a l'intention d'offrir sur le marché entre 45 et 51 p. 100 des actions de TT en 2003. Il devrait aussi privatiser le réseau de téléphones publics et les services de télédistribution.

Le secteur des TI offre des débouchés très prometteurs. Les principaux utilisateurs sont les banques, les courtiers en bourse, les grandes sociétés de portefeuille, les sociétés de transport et les entreprises médiatiques.

Le secteur du logiciel et du matériel informatique connaît une des plus fortes croissances au pays. Les ordinateurs personnels représentent le plus vaste segment du marché du matériel informatique : environ 750 000 de ceux-ci sont vendus chaque année.

**Pour plus de renseignements, communiquez avec :**  
Can Ozguc, délégué commercial, ambassade du Canada  
tél. : (90-312) 459-9353  
télééc. : (90-312) 459-9365  
courriel : can.ozguc@dfait-maeci.gc.ca

**Sites Web connexes**  
Turkish Telecommunications Regulatory Board : [www.tgm.gov.tr](http://www.tgm.gov.tr) or [www.th.gov.tr](http://www.th.gov.tr)

Informatics Association of Turkey : [www.tbd.org.tr](http://www.tbd.org.tr)

Turkish Informatics Foundation : [www.tbv.org.tr](http://www.tbv.org.tr)

Turkish National Information Infrastructure Project Office : [www.tuena.tubitak.gov.tr](http://www.tuena.tubitak.gov.tr)

Turkish Internet Foundation and Association of Internet Technologies : [www.inetd.org.tr](http://www.inetd.org.tr)

Association of Internet Service Providers of Turkey : [www.tissad.org](http://www.tissad.org)

Information Technology Services Association of Turkey : [www.tubisad.org.tr](http://www.tubisad.org.tr)

Le Service des délégués commerciaux du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), de concert avec des organismes partenaires des secteurs public et privé, est prêt à aider les entreprises canadiennes qui veulent élargir leurs marchés d'exportation en Turquie.

## Organismes partenaires

### Exportation et développement Canada

Exportation et développement Canada (EDC) entretient depuis longtemps des liens commerciaux avec la Turquie. L'organisme a joué un rôle clé dans la plupart des grands projets d'immobilisations auxquels ont participé des exportateurs et des investisseurs canadiens. Des petites et moyennes entreprises telles que Technomarine ont aussi fait appel aux services d'EDC pour la réalisation de projets d'envergure moindre.

Au cours des trois dernières années (2000-2002), la valeur annuelle moyenne des opérations d'EDC en Turquie a dépassé 300 millions de dollars, ce qui fait de ce pays un des plus importants marchés pour EDC en Europe centrale et en Europe du Sud-Est.

### Pour plus de renseignements, communiquez avec :

M. Luc Dupont, directeur, Turquie et Europe du Sud  
 tél. : (613) 598-2860  
 courriel : ldupont@edc-see.ca  
 site Web : [www.edc.ca](http://www.edc.ca)

### Conseil d'affaires Canada-Turquie

Créé en 2002 par plusieurs grandes entreprises canadiennes ayant des intérêts commerciaux en Turquie, le Conseil d'affaires Canada-Turquie (CACT) travaille à promouvoir les échanges bilatéraux et les investissements entre la Turquie et le Canada, et fournit à ses membres de l'information essentielle sur les occasions d'affaires et les stratégies à adopter pour réussir en Turquie et dans les marchés tiers. Le partenaire turc du CACT est le Conseil des relations économiques extérieures de la Turquie (DEİK) tandis que Manufacturiers et Exportateurs du Canada assure le secrétariat de l'organisme.

Le Conseil a pour objectifs de promouvoir les échanges bilatéraux et les investissements entre le Canada et la Turquie; fournir un centre des ressources et un cadre pour l'échange d'information; faciliter le transfert vers la Turquie de la technologie et des connaissances spécialisées du Canada en favorisant la conclusion d'alliances stratégiques entre des entreprises canadiennes et turques; et faire campagne en faveur du commerce canado-turc auprès de tous les ordres de gouvernement.

### Pour plus de renseignements, communiquez avec :

Le CACT  
 courriel : [info@ctbc.ca](mailto:info@ctbc.ca)  
 site Web : [www.ctbc.ca](http://www.ctbc.ca)

### PCI de l'ACDI

Le Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (PCI de l'ACDI) offre un appui

financier et des conseils aux entreprises du Canada qui veulent exercer des activités commerciales à long terme dans des pays comme la Turquie. Le Programme réduit les risques auxquels s'exposent les entreprises canadiennes en assumant une partie des coûts liés à la conduite d'affaires dans les pays en développement.

Depuis la mise en œuvre du Programme en 1978, 101 projets d'une valeur d'environ 24,2 millions de dollars ont été approuvés pour la Turquie. Approximativement 14 projets sont en cours de réalisation et deux projets éventuels en sont à l'étape de la planification.

Les entreprises canadiennes devraient consulter le site Web [www.acdi-cida.gc.ca/pci](http://www.acdi-cida.gc.ca/pci) pour déterminer si leurs projets sont admissibles à l'aide prévue par le PCI de l'ACDI.

### Pour plus de renseignements, communiquez avec :

Céline Boies, gestionnaire de programme pour la Turquie, PCI de l'ACDI  
 tél. : (819) 997-0569  
 téléc. : (819) 953-5024  
 courriel : [celine\\_boies@cida-acdi.gc.ca](mailto:celine_boies@cida-acdi.gc.ca)

### Corporation commerciale canadienne

À titre d'organisme canadien de passation de contrats d'exportation, la Corporation commerciale canadienne (CCC) se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers. La CCC assure des services de négociation des contrats d'exportation, et ses efforts permettent souvent aux exportateurs d'obtenir une dispense de cautionnement d'exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles généralement plus favorables. La CCC peut aussi permettre aux exportateurs d'obtenir un préfinancement des exportations auprès de sources commerciales. Au besoin, la CCC fait office de maître d'œuvre pour les arrangements intergouvernementaux appropriés, ce qui renforce la crédibilité de l'exportateur et inspire confiance aux clients.

### Pour plus de renseignements, communiquez avec :

La CCC  
 tél. : (613) 996-0034 ou 1 800 748-8191  
 téléc. : (613) 995-2121  
 site Web : [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca)

### Principaux contacts et sites Web

■ Ambassade du Canada  
 Nenehatun Caddesi, N° 75, G.O.P. 06700  
 Ankara, Turquie  
 tél. : (011-90-312) 459-9351  
 téléc. : (011-90-312) 459-9365  
[www.dfait-maeci.gc.ca/ankara](http://www.dfait-maeci.gc.ca/ankara) ou  
[www.infoexport.gc.ca/tr](http://www.infoexport.gc.ca/tr)

■ Jennifer Barbarie, conseillère commerciale, ambassade du Canada  
 tél. : (011-90-312) 459-9350  
 téléc. : (011-90-312) 459-9365  
 courriel : [jennifer.barbarie@dfait-maeci.gc.ca](mailto:jennifer.barbarie@dfait-maeci.gc.ca)



canadaeuropa.gc.ca

Ensemble ... dans un monde  
 Together ... in a world

■ David Clendenning, délégué commercial (Turquie, Chypre et Malte), Direction des pays baltes, de l'Europe centrale et de la Méditerranée orientale (REC), MAECI, Ottawa  
 tél. : (613) 996-4484  
 téléc. : (613) 995-8756  
 courriel : [david.clendenning@dfait-maeci.gc.ca](mailto:david.clendenning@dfait-maeci.gc.ca)

### CANADA

■ Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international : [www.dfait-maeci.gc.ca](http://www.dfait-maeci.gc.ca)

■ Service des délégués commerciaux du Canada : [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

■ Strategis d'Industrie Canada : <http://strategis.gc.ca>

■ Centre des occasions d'affaires internationales : [www.coai.gc.ca](http://www.coai.gc.ca)

■ Programme de développement des marchés d'exportation : [www.infoexport.gc.ca/programs-f.asp](http://www.infoexport.gc.ca/programs-f.asp)

■ Équipe Canada Inc : [exportsource.gc.ca](http://exportsource.gc.ca) (1 888 811-1119)

### Consultez le site [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

pour vous brancher à votre Délégué commercial virtuel, nouveau service en ligne permettant aux entreprises canadiennes inscrites d'avoir accès à de l'information commerciale et à des études de marchés, ainsi que de faire des demandes de services dans les bureaux commerciaux du Canada, répartis dans 140 villes partout dans le monde.

### TURQUIE

■ Institut de statistique de la Turquie : [www.die.gov.tr/ENGLISH/](http://www.die.gov.tr/ENGLISH/)

■ Sous-secrétariat turc du commerce extérieur : [www.dtm.gov.tr/engmenu.htm](http://www.dtm.gov.tr/engmenu.htm)

■ Sous-secrétariat turc du Trésor, Direction générale de l'investissement étranger : [www.investinginturkey.gov.tr](http://www.investinginturkey.gov.tr)

■ Banque centrale de la République turque : [www.tcmb.gov.tr/new/eng/index.html](http://www.tcmb.gov.tr/new/eng/index.html)

■ Renseignements généraux sur la Turquie : [www.turkey.com/](http://www.turkey.com/)

■ République turque (liens divers) : [www.oib.gov.tr/links.htm](http://www.oib.gov.tr/links.htm)

■ Ministère turc du Tourisme : [www.turizm.gov.tr](http://www.turizm.gov.tr)

■ Foreign Economic Relations Board of Turkey (DEİK) : [www.deik.org](http://www.deik.org)

■ Turkish Industrialists' and Businessmen's Association : [www.tusiad.org/english.nsf](http://www.tusiad.org/english.nsf)

■ Istanbul Chamber of Industry : [www.iso.org.tr](http://www.iso.org.tr)

## Fukuoka Gift Fair 2003 au Japon

# Fukuoka, une ville attrayante

Fukuoka, ville dans le Sud du Japon, fait fonction de principal centre de la région de Kyushu, marché de 15 millions d'habitants dont le PIB dépasse celui de la Corée du Sud et de Taiwan, et atteint presque le même niveau que celui de l'Australie.

Fukuoka entretient traditionnellement des liens étroits avec l'Asie — la ville est en réalité plus proche de Séoul que de Tokyo. Elle a de longs antécédents d'échanges avec la Chine et la Corée, et elle a été élue « ville à la meilleure qualité de vie » en Asie par Asiaweek en 1997, 1998 et 2000, en raison de ses faibles coûts de logement, du niveau d'instruction élevé de la population, d'un environnement naturel riche et diversifié, des caractéristiques urbaines attrayantes, des installations d'amusement et d'une culture traditionnelle. Elle constitue aussi un endroit prisé pour la commercialisation à titre expérimental grâce à sa densité démographique, à son réseau de distribution, à la facilité de diffusion de

l'information et à la sensibilité des consommateurs aux nouvelles tendances.

### Débouchés

La Fukuoka Gift Fair 2003 (anciennement connue sous le nom de Fukuoka International Trade Fair) aura lieu à Fukuoka du 11 au 14 septembre 2003. Il s'agit d'une manifestation biennale comportant approximativement 400 kiosques d'exposants venus de 40 pays et attirant 80 000 visiteurs. La foire met l'accent sur les articles cadeaux comme les aliments et les vins gastronomiques, les accessoires, les articles d'intérieur et divers biens de consommation.

La foire cible un auditoire composite formé à la fois d'entreprises et de visiteurs d'intérêt général, en autorisant des ventes directes aux visiteurs les « jours publics » (13 et 14 septembre). La manifestation jouit d'une bonne réputation auprès des importateurs locaux de biens de consommation canadiens, et de nombreux participants



estiment que les ventes directes au public leur permettent de recouvrer leurs frais de kiosque. Ces ventes donnent également aux exposants la possibilité d'obtenir des consommateurs une rétroaction de première main sur leurs produits. Les entreprises qui présentent des produits

canadiens sont généralement regroupées pour former un « Coin du Canada ». La date de clôture de l'inscription est le 31 mars 2003.

Dans le cas des produits alimentaires, les exportateurs doivent respecter les exigences habituelles du Japon sur les produits d'importation; une bonne planification s'impose donc. En ce qui concerne les entreprises cherchant à repérer des importateurs locaux, il est recommandé de communiquer à l'avance avec les importateurs éventuels (le consulat du Canada à Fukuoka peut fournir une liste) pour leur donner des renseignements sur les produits et, si possible, pour convenir du temps pour la rencontre.

Pour plus de renseignements sur la foire, cliquer sur [www.fukuokafair.com/english/index.html](http://www.fukuokafair.com/english/index.html) ou communiquer avec M<sup>me</sup> Tomiko Miyakawa, courriel : [info@fukuokafair.com](mailto:info@fukuokafair.com) et en faire parvenir une copie au consulat du Canada à Fukuoka, courriel : [fkoka@dfait-maeci.gc.ca](mailto:fkoka@dfait-maeci.gc.ca) ✪

## Les entreprises canadiennes ont tout exposé Marché des TIC en Chine

Les entreprises canadiennes sont à l'œuvre sur le marché très attrayant des technologies de l'information et des communications (TIC) en Chine et à Hong Kong, où elles ont participé à trois foires commerciales. D'autres manifestations de ce type sont au programme.

a attiré des milliers de visiteurs. Selon un sondage mené après la manifestation, la plupart des entreprises canadiennes ont estimé que leur participation au pavillon du Canada avait été très rentable.

L'ambassade du Canada a organisé un colloque technique et une réception de réseautage pour donner aux entreprises canadiennes l'occasion de resserrer les liens avec leurs interlocuteurs chinois. Pour plus de renseignements, communiquer avec M<sup>me</sup> Rosaline Kwan, courriel : [rosaline.kwan@dfait-maeci.gc.ca](mailto:rosaline.kwan@dfait-maeci.gc.ca) ou M<sup>me</sup> Agnes Cui, courriel : [haixia](mailto:haixia).



### PT/Expo Comm China 2002

Tenue à Beijing (29 oct.–2 nov.), c'est la plus importante manifestation du secteur des télécommunications en Asie. Le pavillon du Canada, situé à un emplacement stratégique, avec ses 13 exposants canadiens,

[cui@dfait-maeci.gc.ca](mailto:cui@dfait-maeci.gc.ca) à l'ambassade du Canada à Beijing, tél. : (011-86-10) 6532-3536.

### China Hi-tech Fair (CHTF)

Tenu à Shenzhen (12-17 oct.), CHTF a attiré 88 délégations venues de 40 pays et régions, composées de 3 691 exposants et de 1 124 investisseurs. La délégation du Canada comprenait 12 organisations exposantes et 6 entreprises en visite, pour un total de 58 représentants.

Le consulat général du Canada à Guangzhou a contribué à élaborer un programme complet à l'intention des participants canadiens, dont le Canada-China Hi-tech Seminar (colloque Canada-Chine sur les technologies de pointe) et d'autres manifestations de réseautage. Selon les entreprises exposantes, leur participation à CHTF 2002 a connu

voir page 7 — Des TIC

## Le Canada triomphe à Miami

— suite de la page 1

internationale des aliments et des boissons, la **Canadian Food and Beverage Show**, longtemps à l'affiche, grossit rapidement d'une année à l'autre. En 2001, près de 2 000 acheteurs d'Amérique du Sud et des Caraïbes ont participé à cet événement, qui a généré des ventes prévues de 500 millions de dollars. Cette année, le salon a présenté les produits de plus de 500 fabricants, et a accueilli plus de 8 500 acheteurs venus de plus de 85 pays.

### Le Canada sous les feux de la rampe

Comme le Canada était la vedette cette année, la manifestation a été une excellente occasion de mieux faire connaître les aliments et les boissons canadiens et d'attirer l'attention à la fois sur leur qualité et leur valeur ainsi que de mettre les exportateurs canadiens au premier plan.

Les produits canadiens exposés étaient des plus divers, allant des canards, jambons, fromages, crevettes, homards, pâtisseries, pâtés, eaux minérales et pommes de terre aux grignotines les plus populaires.

Les produits canadiens exposés ont reçu un accueil très enthousiaste. Acheteurs autant que vendeurs se sont retrouvés ensemble lors d'une activité d'accueil et de réseautage

et ont pu s'entretenir individuellement avec des délégués et des agents commerciaux du Canada qui sont venus de partout dans l'hémisphère.

Parmi les grands succès canadiens directement attribuables au salon, mentionnons la vente de produits d'une valeur de plus



De gauche à droite : M. Anthony (Tony) Knill, consul du Canada à Miami; M. Sylvain Miron, GRC; M<sup>me</sup> Ana Maria Fernandez Haar, présidente du World Trade Center de Miami; M. Ben Neji, vice-président de l'Americas Food and Beverage Show, World Trade Center, Miami; et M<sup>me</sup> Margaret Cullen, agente commerciale, consulat du Canada à Miami.

de 100 000 \$ qu'une entreprise a réalisée sur place à elle seule, ainsi que d'autres ventes anticipées de plus d'un million de dollars au cours de cette année.

Un symposium a mis en évidence les débouchés offerts par tous les marchés de l'Amérique latine et des Caraïbes et a également permis aux spécialistes des études de marché et des agences publicitaires de réputation nationale qui s'intéressent aux quelque 35 millions de consommateurs hispano-américains de faire des exposés sur l'important marché hispanique aux États-Unis.

### Un événement à ne pas manquer

Comme l'a fait remarquer le consul et délégué commercial du Canada à Miami, M. Tony Knill, « plus de 95 % des entreprises canadiennes qui ont assisté à cette dernière édition du salon ont déjà laissé savoir qu'elles reviendraient aussi l'an prochain, ce qui me paraît comme le meilleur indicateur possible de l'utilité de ce salon pour les exportateurs canadiens qui ciblent les marchés du Sud-Est américain, de l'Amérique latine et des Caraïbes.

« À décembre prochain, donc, à Miami, ajoutez-il, et n'oubliez pas : qui n'expose rien n'aura rien ! »

**Pour plus de renseignements** sur le salon, communiquer avec M<sup>me</sup> Margaret Cullen, agente commerciale, consulat du Canada à Miami, tél. : (305) 579-1612, téléc. : (305) 374-6774, courriel : [margaret.cullen@dfait-maeci.gc.ca](mailto:margaret.cullen@dfait-maeci.gc.ca)

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique « carrefour États-Unis ».)

des marchés face à une forte concurrence étrangère; rapport entre le chiffre d'affaires à l'exportation et le chiffre d'affaires total; caractère unique du produit ou du service.

### Comment poser sa candidature?

Les directives et les formulaires de candidature sont disponibles à l'adresse internet des Prix d'excellence à l'exportation canadienne, soit : [www.infoexport.gc.ca/awards-prix](http://www.infoexport.gc.ca/awards-prix) La date limite de réception des formulaires est le **31 mars 2003**.

## Quito — suite de la page 6

l'exportation par le gouvernement du Canada, communiquer avec la CCC, tél. : (1-800) 748-8191, ou cliquer sur : [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca)

## Équipe Canada en Europe

— suite de la page 1

et des communications, les sciences de la vie et les énergies renouvelables.

« Cette deuxième mission consécutive d'Équipe Canada en Europe aidera à forger des alliances plus solides entre les entreprises canadiennes et les entreprises européennes qui œuvrent dans certains des centres les plus influents d'Europe dans les domaines du commerce, des finances, des transports, de la science et de la technologie, de la culture et des médias, » d'ajouter le Premier ministre.

### Aperçu du marché

Le Royaume-Uni, l'Italie et les Pays-Bas se classent parmi les économies les plus riches au monde; les échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et ces pays ont atteint 25,2 milliards de dollars en 2001. Ils représentent également la source d'investissements directs au Canada de près de 38 milliards de dollars et revêtent pour le Canada une importance tout aussi grande au plan de l'innovation, des transferts de technologies et des partenariats.

Les **Pays-Bas** sont reconnus comme carrefour stratégique du système de transport de l'Europe et porte d'entrée vers les marchés du continent. Leur produit intérieur brut (PIB), évalué à 726,96 milliards de dollars en 2002, en fait la 14<sup>e</sup> économie au monde; ils constituent la quatrième source la plus importante d'investissements étrangers directs (IED) au Canada, dépassant 12 milliards de dollars en 2001, et le cinquième partenaire commercial européen du Canada avec des échanges bilatéraux de 2,9 milliards de dollars en 2001. Les exportations canadiennes ont totalisé 1,6 milliard de dollars en 2001 à destination de ce onzième marché le plus important au monde pour le Canada. Équipe Canada tiendra ses activités commerciales à Amsterdam, centre d'affaires du pays et siège de nombreuses grandes sociétés hollandaises.

Le **Royaume-Uni** est le plus grand marché du Canada en Europe, son troisième marché d'exportation au monde et son deuxième plus important investisseur étranger. Quatrième économie mondiale, le Royaume-Uni a un PIB de 2,1 billions de

dollars et ses investissements directs au Canada, d'une valeur de 24,7 milliards de dollars en 2001, en font la deuxième source d'IED pour le Canada (après les États-Unis). Les échanges commerciaux entre le Royaume-Uni et le Canada se sont élevés à 16,6 milliards de dollars en 2001, avec des exportations à destination de ce pays totalisant 5 milliards de dollars au cours de la même année. Au Royaume-Uni, la mission s'arrêtera à Londres, centre commercial, financier, culturel, politique et médiatique international.

L'**Italie**, avec un PIB évalué à 2,03 billions de dollars en 2002, est la sixième économie mondiale. Elle est le neuvième plus important partenaire commercial du Canada au monde, avec des échanges commerciaux bilatéraux de l'ordre de 5,65 milliards de dollars en 2001. Les exportations canadiennes à destination de ce dixième plus important

marché au monde pour le Canada ont atteint 1,6 milliard de dollars en 2001. Équipe Canada s'arrêtera à Milan, moteur d'innovation et de croissance en Italie du Nord, région affichant le PIB le plus élevé par habitant en Europe.

Cette huitième mission d'Équipe Canada réunira certains de nos meilleurs chefs d'entreprises, entrepreneurs et scientifiques et leurs homologues dans les pays hôtes, et se traduira certainement par de nombreuses occasions d'accroître les relations entre les deux pays sur le plan du commerce, de l'investissement, de la co-opération technologique et scientifique. Équipe Canada a jusqu'ici bien servi les Canadiens en leur ouvrant les portes des marchés importants et en renforçant les liens en matière de commerce et d'investissement.

**Pour plus de renseignements** ou **pour participer** à la mission, communiquer avec la Direction d'Équipe Canada du MAECI, tél. : (613) 995-2194, téléc. : (613) 996-3406, internet : [www.tcm-mec.gc.ca](http://www.tcm-mec.gc.ca)

## Des TIC en Chine — suite de la page 5

un énorme succès. En témoigne la signature de plusieurs protocoles d'entente avec des partenaires chinois. À titre d'exemple, **Avvida Systems Inc.**, de Waterloo (Ontario), a signé des ententes avec 4 partenaires chinois. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec : M<sup>me</sup> Cathy Yao, consulat général du Canada à Guangzhou, tél. : (011-86-20) 8666 0569, poste 3351, courriel : [cathy.yao@dfait-maeci.gc.ca](mailto:cathy.yao@dfait-maeci.gc.ca)

### ELE/EXPO COMM 2002

À Shanghai (27-30 juin), 9 entreprises canadiennes ont exposé leurs produits et leurs services au pavillon du Canada, qui a attiré des milliers de visiteurs.

Un colloque d'une demi-journée sur les capacités du Canada dans le domaine des TIC a été organisé; il a été suivi d'une réception de réseautage où la société **Skywave Mobile Communications Inc.**, d'Ottawa (Ontario), a signé un protocole d'entente avec une entreprise locale en vue de la distribution de ses produits en Chine. Il s'agissait là d'une bonne occasion pour les entreprises canadiennes

de se renseigner sur le marché chinois et sur la concurrence et de relever aussi leurs relations commerciales dans la région. **Pour plus de renseignements**, communiquer avec M. Murray King, courriel : [murray.king@dfait-maeci.gc.ca](mailto:murray.king@dfait-maeci.gc.ca) ou avec M<sup>me</sup> Michelle Ng, courriel : [michelle.ng@dfait-maeci.gc.ca](mailto:michelle.ng@dfait-maeci.gc.ca) au consulat général du Canada à Shanghai, tél. : (011-86-21) 6279-8400.

### Prochaines foires commerciales TIC en Chine et à Hong Kong

- Exposition et conférence de Hong Kong sur les infrastructures de l'information, 19-22 février 2003 ([www.hkiexpo.com](http://www.hkiexpo.com))
- ELE/ExpoComm à Shanghai, 23-26 juin 2003 ([www.expocomm.com/shanghai](http://www.expocomm.com/shanghai))
- China Hi-tech Fair à Shenzhen, 12-17 oct. 2003 ([www.chtf.com](http://www.chtf.com))
- PT/Wireless and Networks Comm China 2003 à Beijing, 11-15 nov. 2003 ([www.2456.com/eng/showsinfo/info/info1.asp?eid=2542&order=22](http://www.2456.com/eng/showsinfo/info/info1.asp?eid=2542&order=22))

### Date limite des inscriptions

## Les Prix d'excellence à l'exportation canadienne

Chaque année, depuis 1983, le ministre du Commerce international remet les **Prix d'excellence à l'exportation canadienne** à des exportateurs exceptionnels choisis par leurs collègues dans tout le Canada. Cette année constitue une étape importante, étant le 20<sup>e</sup> anniversaire du programme. Les entreprises lauréates de 2003 ainsi que l'entreprise exportatrice de l'année seront honorées à l'occasion d'un dîner et d'une cérémonie de remise des prix qui aura lieu à **Toronto** en **novembre 2003**.

### Qui est admissible?

Toutes les entreprises, ou leurs filiales établies au Canada, qui exportent des biens ou des services depuis au moins trois ans, sont admissibles. En choisissant les entreprises finalistes et lauréates, le jury évalue leur performance selon les critères suivants : augmentation importante des ventes à l'exportation au cours des trois dernières années financières; introduction réussie de nouveaux produits ou services sur les marchés étrangers; succès dans le développement de nouveaux marchés; importance du contenu canadien, diversité des marchés et maintien



Relier deux économies dynamiques

## Ressources naturelles : mission commerciale réussie en Inde

Le ministre des Ressources naturelles du Canada (RNCAN), M. Herb Dhaliwal, a dirigé une mission commerciale en novembre 2002 pour visiter les villes indiennes importantes de New Delhi, Hyderabad, Mumbai, Bangalore et Kolkata.

La mission était composée de représentants de 45 entreprises canadiennes de calibre mondial spécialisées dans les domaines de la géomatique, des sciences de la Terre, de l'énergie, de l'exploitation minière et des produits forestiers, ainsi que de hauts fonctionnaires et de porte-parole d'associations sectorielles.

La mission a donné au Canada l'occasion de resserrer ses liens avec la quatrième économie la plus importante au monde en fait de pouvoir d'achat. « Nous jetons les bases d'ententes futures et ouvrons la voie à de nouveaux échanges commerciaux pour les années à venir, » de dire le ministre, M. Dhaliwal. Les représentants gouvernementaux et d'entreprises ont formé des partenariats tout en faisant valoir l'excellence du Canada en matière d'innovation, de technologie et de développement durable des ressources naturelles.

À la suite de sa mission, le ministre Dhaliwal a annoncé l'ouverture d'un consulat général du Canada à Chandigarh, soulignant de nouveau la volonté du Canada



Le ministre des Ressources naturelles du Canada, M. Herb Dhaliwal (à gauche), parle avec M. Robert Moses, p.d.g. de PCI Geomatics de Richmond Hill (Ont.), durant la visite à Hyderabad, en Inde.

d'entretenir ses relations bilatérales avec l'Inde. « Nous découvrons aujourd'hui une Inde nouvelle pleine de promesses, un pays où l'économie vibre d'énergie, » ajoute-t-il.

**Pour plus de renseignements** sur la mission, cliquer sur : [www.missioninde.rncan.gc.ca](http://www.missioninde.rncan.gc.ca) ✪

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

## AMERICANA 2003

MONTRÉAL — 19-21 mars 2003 —

**AMERICANA 2003** est la principale exposition-conférence commerciale des Amériques sur les technologies de l'environnement. Le thème de cette année, *Solutions pour un monde en santé* (Solutions for a Healthy World), permet d'aborder des technologies de pointe dans le domaine du changement climatique, du traitement de l'air, des sites contaminés, de l'eau et des eaux usées, des déchets solides, des sources d'énergie renouvelables et de la géomatique, et d'étudier également les marchés et les débouchés internationaux.

Quelque 25 agents commerciaux du Service des délégués commerciaux du Canada, venant des différentes missions à l'étranger où ils sont postés, participeront à **AMERICANA 2003** pour faire connaître aux entreprises canadiennes les débouchés à l'exportation dans leur pays d'affectation. Vous aurez ainsi la chance de les rencontrer personnellement ou d'assister à leurs exposés à **Export Café**, ayant lieu l'avant-midi du **21 mars**.

**Pour plus de renseignements**, cliquer sur : [www.americana.org](http://www.americana.org) Pour **Export Café**, communiquer avec M<sup>me</sup> Suzanne Drisdelle, déléguée commerciale, Industries de l'environnement, MAECI, courriel : [suzanne.drisdelle@dfait-maeci.gc.ca](mailto:suzanne.drisdelle@dfait-maeci.gc.ca) ✪

## MEXIQUE : MISSION PÉTROLE ET GAZ

VERACRUZ, MEXIQUE — 16-19 février 2003 — Le Canada fera partie de la mission commerciale qui se rendra au troisième congrès technique et exposition technologique du pétrole et du gaz, **EXITEP 2003**, principale foire commerciale du Mexique sur la technologie du pétrole et du gaz.

Cette mission est organisée par le MAECI, Exportation et développement Canada, Alberta Economic Development, Industrie Canada et l'ambassade du Canada au Mexique. **Renseignements** : M. Carlos Rojas-Arbulú, délégué commercial, Direction du Mexique, MAECI, tél. : (613) 995-8804,

télec. : (613) 996-6142, courriel : [carlos.rojas-arbulu@dfait-maeci.gc.ca](mailto:carlos.rojas-arbulu@dfait-maeci.gc.ca) ✪

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

### 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](http://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