

DOCS  
CA1  
EA  
C16  
FRE  
v. 23  
March  
15, 2005  
Copy 2

Commerce international  
Canada

International Trade  
Canada

Canada

CanadaExpo

Vol. 23, n° 5  
15 mars 2005



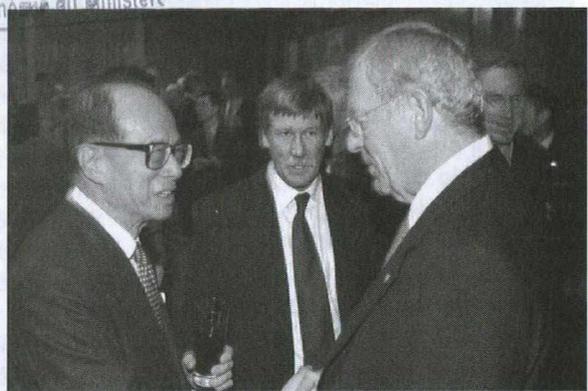
## La vitalité économique de Hong Kong

Après avoir fait des visites fructueuses à Shanghai et Beijing, une délégation composée de 124 hommes et femmes d'affaires canadiens s'est rendue à Hong Kong dans le cadre d'une mission commerciale en Chine, dirigée par le ministre du Commerce international, Jim Peterson, du 18 au 25 janvier. Le passage de la délégation à Hong Kong, qui coïncidait avec la visite du premier ministre Paul Martin, a été souligné par une réception de haut niveau à laquelle assistaient notamment Li Ka-shing, sans doute l'homme d'affaires le plus influent de toute l'Asie, et son fils Victor, tous deux d'importants investisseurs au Canada. Dans son allocution, le premier ministre a fait l'éloge de M. Li, qui a récemment établi au Canada un fonds de bienfaisance d'une valeur de 1,2 milliard de dollars.

Les milieux d'affaires de Hong Kong ont chaleureusement accueilli les visiteurs et ont bien participé aux activités prévues dans le cadre de la mission. Un grand nombre de contacts ont été établis lors des rencontres qui ont ponctué la mission.

Hong Kong offre d'importants débouchés commerciaux aux entreprises canadiennes. Non seulement elle est en soi un marché important, mais elle reste, pour beaucoup de produits, une porte d'accès privilégiée au vaste marché chinois. D'aucuns considèrent Hong Kong comme l'endroit où il est le plus facile de faire des affaires en Asie et où les petites entreprises peuvent plus facilement se lancer sur les marchés asiatiques.

Des séminaires ont été organisés relativement à six secteurs d'exportation, soit la technologie de l'information et des communications, l'agroalimentaire, le poisson et les fruits de mer, la biotechnologie, les transports et les services d'enseignement. Dans chacun de ces secteurs, les participants canadiens ont fait connaître leurs capacités et leurs intérêts commerciaux à leurs interlocuteurs chinois. En outre, deux séminaires d'information ont été consacrés aux services financiers et à la conduite des affaires à Hong Kong. Pour faire ressortir les débouchés commerciaux au nord de la frontière, une séance portant sur la région du Delta de la rivière



De gauche à droite : Li Ka-shing, magnat des affaires; Gerry Campbell, consul général du Canada à Hong Kong, et le ministre Peterson.

des Perles a été organisée en collaboration avec le consulat général du Canada à Guangzhou.

« Nous avons été très heureux de voir un si grand nombre d'entreprises représentées au sein de la mission commerciale, a déclaré David McNamara, délégué commercial principal. De nos jours, toutes les entreprises devraient avoir une stratégie à l'égard de la Chine, soit parce qu'elles y trouveront des débouchés pour leurs produits, soit parce qu'elles peuvent améliorer leur compétitivité en y obtenant certains composants. Même les entreprises bien établies sur le marché nord-américain pourraient bientôt avoir une entreprise chinoise comme principal concurrent. Hong Kong peut jouer un rôle important dans la stratégie d'une entreprise, soit comme porte d'accès au marché chinois, soit comme fournisseur de services commerciaux pour une opération en Chine. À la suite de cette mission, nous espérons avoir l'occasion d'aider un grand nombre d'entreprises à se lancer sur ce marché. »

**Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec le bureau commercial du consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7414, téléc. : (011-852) 2847-7441, courriel : [canadatrade.hkong@international.gc.ca](mailto:canadatrade.hkong@international.gc.ca), site Web : [www.hongkong.gc.ca](http://www.hongkong.gc.ca).

## Les éoliennes du Guangdong

Des vents favorables soufflent en Chine méridionale pour les entreprises canadiennes qui se spécialisent dans les produits et technologies liés à la production d'électricité d'origine éolienne. Vu la fréquence des pannes d'électricité partielles ou générales dans cette région, qui connaît l'un des taux de croissance économique les plus rapides de tout le pays, les efforts se multiplient pour trouver de nouvelles sources d'énergie afin de pouvoir répondre tout au moins en partie à une demande qui ne cesse de croître.

En Chine, la demande en électricité dépasse l'offre depuis l'an 2000. En 2002, 12 réseaux provinciaux de distribution ont dû limiter les approvisionnements au cours de l'été et de l'hiver. En 2003, ce chiffre est passé à 23. Malgré la hausse rapide de la consommation d'électricité par habitant, la production par habitant n'est égale qu'à environ un treizième de ce qu'elle est aux États-Unis et à environ un huitième de la production japonaise.

La Chine aura besoin d'une capacité totale de production d'électricité de 1,5 milliard de kilowatts (kW) d'ici 2010.

Or, à la fin de 2003, la capacité disponible n'était que de 385 millions de kW. Une bonne partie des besoins additionnels seront satisfaits par l'énergie thermique et par des centrales hydroélectriques. L'exploitation de sources d'énergie renouvelable, y compris l'énergie éolienne, fait partie des moyens qu'il faudra employer pour répondre à la demande. À l'heure actuelle, le recours à l'énergie éolienne pour la production d'électricité a atteint un niveau de commercialisation sans précédent.

### Investir dans l'énergie éolienne

Dans la province de Guangdong, les vents qui soufflent le long des côtes (3 300 kilomètres) peuvent produire 3 millions de kW. Les autorités envisagent d'investir près de 900 millions de dollars dans l'exploitation de cette ressource au cours des six prochaines années, l'objectif étant de porter à 800 000 kW d'ici 2010 la capacité de production d'électricité d'origine éolienne. La capacité actuelle est de 66 000 kW, produite par les centrales éoliennes de Nan'ao et de Huilai, cette dernière étant la deuxième en importance au pays.

Des progrès ont également été accomplis dans le cadre d'autres projets d'exploitation de l'énergie éolienne, dont celui de Zhuhai Gaolan, qui bénéficie d'un investissement de 30 millions de dollars accordé par la Beijing Guohua Electric Power Corporation, et celui de l'île Yangjiang Hailing, dans lequel la compagnie d'électricité Hong Kong Zhonghua a investi 123 millions.

La centrale éolienne Shibe, à Huizhou, est un projet pilote approuvé par le gouvernement central dans le cadre d'un modèle de gestion par franchise. On a confié au groupe Guangdong Yuedian la construction et l'exploitation de la centrale, qui aura une capacité installée de 25 000 kW dans sa première phase, et qui devrait être opérationnelle au deuxième trimestre de 2005. Lorsque la centrale sera achevée en 2006, elle aura une capacité installée totale de 100 000 kW et 167 turbines de production.

Les producteurs d'électricité de la Chine continentale espèrent que l'énergie éolienne viendra diversifier les approvisionnements et mènera à l'adoption de mesures favorisant davantage le recours à l'énergie



renouvelable. Des politiques préférentielles ont été mise en place au Guangdong pour appuyer le développement de sources d'énergie propre. Le prix de l'énergie produite par les centrales éoliennes, de 8 cents le kilowattheure (kWh), est sensiblement supérieur au prix de l'énergie provenant du réseau ordinaire, qui est de 5 cents le kWh. Attirés par de telles perspectives de profit, les investisseurs — conglomérats d'État, entreprises privées et étrangères — s'intéressent vivement à ce secteur.

L'exploitation de l'énergie éolienne en Chine en est encore à ses débuts : elle ne représentait que 560 000 kW l'an dernier, chiffre presque dérisoire lorsqu'on le compare aux capacités de 14,6 millions de kW en Allemagne et de 39 millions de kW à travers le monde. La mise en valeur des ressources éoliennes en Chine reste aux prises avec des difficultés liées aux énormes investissements nécessaires et au coût élevé de production par kilowatt.

### Conclusion

Débouchés possibles pour les entreprises canadiennes dans ce secteur :

- transferts de technologie;
- investissements dans les projets de mise en valeur au moyen de partenariats avec des compagnies d'électricité locales;
- production de matériel fabriqué au pays.

Contacts locaux utiles : Guangdong Institute of Energy Conversion, Académie chinoise des sciences ([www.giec.ac.cn](http://www.giec.ac.cn)), Guangdong Yuedian Group ([www.gdyd.com](http://www.gdyd.com)).

**Pour de plus amples renseignements**, joignez Connie Li, déléguée commerciale, consulat général du Canada à Guangzhou, tél. : (011-86-20) 8666-0569, poste 3353, courriel : [connie.li@international.gc.ca](mailto:connie.li@international.gc.ca), site Web : [www.guangzhou.gc.ca](http://www.guangzhou.gc.ca).

## L'attrait du Delta de la rivière des Perles

Dans le cadre de la récente mission commerciale du Canada en Chine, que dirigeait le ministre du Commerce international, Jim Peterson, 124 hommes et femmes d'affaires canadiens ont pu voir de près l'extraordinaire dynamisme qui caractérise la région du Delta de la rivière des Perles.

Située au cœur du Guangdong dans le sud du pays, cette région, véritable « usine du monde », était à l'origine de 90 % des exportations de cette province en 2004, exportations dont la valeur se chiffrait à 247 milliards de dollars. Le Guangdong a accueilli des investissements étrangers directs de 12,3 milliards de dollars, se situant ainsi en tête des provinces chinoises, et son PIB s'est accru en 2004 de 14,8 % pour atteindre 198 milliards.

La région du Delta est déjà une importante base de production et de distribution et une zone de fabrication dont les exportations rayonnent à travers le monde. On y trouve notamment des multinationales comme Avon, Colgate-Palmolive, Heinz, Honda, IBM, Nissan, Nortel, Procter & Gamble, Toyota et Walmart, et elle fait l'objet de vastes projets d'infrastructure, d'industrialisation et d'urbanisation.

### Possibilités d'alliances

Au cours de la mission, les participants ont rencontré les agents commerciaux du consulat général du Canada à Guangzhou, des représentants de plus de 40 entreprises de la région ainsi que des fonctionnaires venus à Hong Kong pour explorer avec eux la possibilité de former des alliances innovatrices dans des secteurs comme les services, l'agroalimentaire, les transports, l'enseignement, la biotechnologie et l'information et les communications. Ils se sont également entretenus avec des experts locaux au sujet des débouchés et des difficultés que comporte la conduite des affaires dans la région du Delta. Les entreprises ont bénéficié de ces contacts et en ont profité pour explorer de nouveaux débouchés en Chine méridionale. Quatre accords de partenariat ont été signés, et d'autres possibilités d'entente ont été étudiées dans le domaine des TIC, notamment dans le contexte des besoins en sécurité publique aux Jeux asiatiques de 2010,



Centre des expositions de Guangzhou.

qui doivent avoir lieu à Guangzhou, ainsi que des initiatives de gouvernement en ligne à Guangzhou et de liens éventuels avec la Guangzhou Food Association dans le domaine agroalimentaire.

D'importants projets d'infrastructure sont prévus à Guangzhou, dont la deuxième phase du nouvel aéroport international de Baiyun (1,2 milliard de dollars), un réseau ferroviaire régional, quatre nouvelles lignes de métro, le développement du port de Nansha et des travaux d'une valeur de 29,6 milliards de dollars en prévision des Jeux asiatiques de 2010. Le pont reliant Hong Kong à Macao et Zhuhai devrait être achevé en 2008, facilitant ainsi l'accès à un plus grand nombre d'éventuelles zones de développement dans le secteur ouest de la région du Delta.

L'« ouverture » relative de la région du Delta et le fait qu'elle soit relativement exempte de l'intervention gouvernementale ont contribué au développement de milieux d'affaires modernes, prêts à faire affaires à travers le monde. Comptant quelque 20 millions de consommateurs aisés, les marchés urbains de la région du Delta sont de plus en plus à la recherche de produits et services propres à rehausser la qualité de vie et à contribuer au confort et à un style de vie modernes : automobiles, ordinateurs, téléphones portables et autres appareils sans fil, enseignement supérieur, aliments importés, soins de santé, loisirs, etc.

Voisine de Hong Kong, la région du Delta est aussi l'une de celles qui sont les mieux desservies par les services commerciaux et financiers. Hong Kong a investi plus de 98 milliards de dollars au Guangdong, et 63 000 de ses entreprises emploient environ 12 millions de personnes dans la région du Delta; c'est par Hong Kong que passent 80 % des exportations et importations de la région.

**Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec le consulat général du Canada à Guangzhou, tél. : (011-86-20) 8666-0569, téléc. : (011-86-20) 8667-2401, courriel : [ganzug@international.gc.ca](mailto:ganzug@international.gc.ca), site Web : [www.guangzhou.gc.ca](http://www.guangzhou.gc.ca).

## Shenzhen : l'attrait de la région du Delta

Située près de Hong Kong, Shenzhen, autrefois paisible bourgade de pêcheurs, s'est transformée en une agglomération de 5 millions d'habitants. On la considère aujourd'hui comme la ville la plus affluente de toute la Chine. En 2004, ses installations portuaires ont vu passer quelque 135 millions de tonnes de marchandises, le trafic de conteneurs ayant augmenté de 28,6 % pour atteindre 13,6 millions de T.E.U. Cette année, selon un universitaire de Hong Kong,

- il y aura 85 téléphones mobiles pour 100 habitants à Shenzhen;
- la télévision par câble atteindra plus de 95 % de la population de la ville;
- plus de 50 % des résidents de la ville auront accès à la télévision numérique;
- il y aura plus de 80 ordinateurs pour 100 ménages;
- il y aura 4 600 abonnés à Internet pour 10 000 habitants;
- plus de 50 % des écoles auront un système de communications à large bande et des installations multimédias;
- la valeur du commerce électronique atteindra 5 milliards de yuan (609 millions de dollars) par an;
- plus de 50 % des entreprises auront une page Web;
- 50 % des services publics de la municipalité seront offerts en ligne.

Rédaction : Yen Le  
Aaron Annable  
Jean-Philippe Dumas

Abonnement  
Téléphone : (613) 992-7114  
Télécopieur : (613) 992-5791  
Courriel : [canad.export@international.gc.ca](mailto:canad.export@international.gc.ca)  
Site Web : [www.canadexport.gc.ca](http://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 obtenir cette copie à la bibliothèque de la partie accessible de ce site de l'obtention de la copie. Pour renvoyer un délaçage, voir un 047. Retourner toute correspondance à : CanadExport (BCS), C/Can 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2 Courriel : [canad.export@international.gc.ca](mailto:canad.export@international.gc.ca)

CanadExport

## Kazakhstan : un marché du bâtiment en plein essor

Au Kazakhstan, les réformes et les innovations économiques ont fait beaucoup de chemin depuis l'accession du pays à l'indépendance, en 1991 — comme aussi le développement de son marché du bâtiment. Suivant de près le secteur du pétrole et du gaz, le marché du bâtiment est en plein essor depuis trois ans, sa croissance économique étant de 10 % par an (supérieure à ce qu'elle est en Chine).

### Contexte

Pour favoriser encore plus le développement de ce secteur important, le Comité du bâtiment et du logement du ministère de l'Industrie a mis sur pied le Programme d'État de développement du logement en République du Kazakhstan pour les années 2005 à 2007. L'objectif principal de ce programme est de faire en sorte que les consommateurs aient des logements de bonne qualité à prix abordable et de créer un marché du logement pleinement développé et équilibré; il caresse l'ambitieux projet de permettre la construction de plus de 12 millions de mètres carrés de logement d'ici 2007.

Pour atteindre cet objectif, il prévoit adopter certaines mesures et prendre certaines initiatives : réduire le prix du logement, assurer le développement d'un marché de l'habitation unifamiliale, attirer l'investissement du secteur privé, assurer le développement de la production intérieure de matériaux de construction efficaces et écologiques et faire adopter des technologies de pointe.

### Débouchés

Le Programme prévoit aussi la création de coentreprises de fabrication de matériaux de construction très demandés : verre pour le bâtiment, ciment, briques, de céramique, appareils de chauffage et matériaux d'isolation, peintures, linoléum, mortier sec, appareils d'éclairage et raccords. Il propose plusieurs incitatifs

pour les investisseurs étrangers, par exemple des avantages fiscaux, des exemptions de droits de douane et des subventions gouvernementales en nature.

Il existe de nombreux autres débouchés, notamment les projets associés au développement des principales villes du pays — construction, rénovation, conception et assemblage, gestion de projet, projets clés en main — de même que les projets associés au développement de l'infrastructure nationale — réfections, agrandissement ou construction de ports, d'aéroports, de routes et de réseaux de distribution d'électricité. Les produits et services qui présentent un intérêt particulier



Immeubles gouvernementaux dans la nouvelle capitale du Kazakhstan, Astana.

pour le Kazakhstan sont les suivants : matériaux de construction modernes, systèmes de contrôle automatique, systèmes de chauffage, ventilation et climatisation, béton, gestion de l'énergie, entretien d'immeubles, aménagement paysager, toitures, solutions clés en main et matériaux d'isolation avant-gardistes.

### Concurrence

Comme le secteur intérieur des matériaux de construction est encore au début de son développement, des entreprises de Chine, de Russie, de Turquie et d'Europe de l'Ouest ont déjà pu prendre leur part du marché. Par conséquent, la proportion de matériaux de construction qui sont importés peut

atteindre 70 % au Kazakhstan. Bien qu'il se soit développé depuis quelques années, le marché intérieur de la fabrication demeure centré sur des technologies de base, telles que le ciment, la brique et les portes et fenêtres. Les entreprises canadiennes qui offrent des technologies et des produits uniques, évolués ou spéciaux devraient donc pouvoir trouver leur place sur ce marché.

### Pour en savoir davantage

Établissez des relations clés. En novembre et décembre 2004, la section commerciale de l'ambassade du Canada au Kazakhstan a coordonné une visite de la délégation d'entreprises de construction du Kazakhstan à Toronto, où elle a pu assister à Construct Canada 2004 et avoir plusieurs rencontres avec des représentants d'entreprises du secteur du bâtiment. Ayant établi de bonnes relations de travail avec les représentants des entreprises de la délégation, la section commerciale peut maintenant partager ses contacts locaux avec les entreprises canadiennes intéressées.

Visitez le marché. Il y a deux grandes foires commerciales annuelles au Kazakhstan : KazBuild (KazBuild 2005 aura lieu à Almaty du 7 au 10 septembre) et Astana Build (la foire de cette année aura lieu du 18 au 20 mai dans la capitale, Astana).

Inscrivez votre entreprise au Délégué commercial virtuel (DCV), service gratuit conçu pour simplifier et améliorer les communications entre le Service des délégués commerciaux du Canada et ses clients.

Vous aurez accès à une page Web personnalisée, qui contiendra des renseignements répondant à vos besoins commerciaux, des études de marché et des nouvelles. Elle indiquera aussi des tarifs hôteliers et proposera notamment des services de traduction.

**Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec Artur Iralin, délégué commercial, ambassade du Canada au Kazakhstan, tél. : (011-7-3272) 501151, téléc. : (011-7-3272) 582493, courriel : artur.iralin@international.gc.ca. Pour vous inscrire au DCV, veuillez consulter le site [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca).

## L'Allemagne Une nouvelle adresse pour mieux vous servir



À partir d'avril 2005, l'ambassade du Canada à Berlin ouvrira ses portes à une nouvelle adresse. L'édifice, situé au 17 Leipziger Platz, sera doté d'un passage intérieur ouvert au public. Les piétons y verront des matériaux canadiens utilisés pour créer des oeuvres d'art intégrées conçues par des artistes canadiens et auront accès à des informations sur le Canada dans un centre multimedia.

La structure témoigne de l'attitude audacieuse mais hospitalière du Canada et utilise des matériaux très variés qui représentent toutes les régions du pays, tout en créant des espaces intérieurs et extérieurs spectaculaires. La structure propose une vision d'une forte présence canadienne au coeur de la jonction historique de la Leipziger Platz et la Potsdamer Platz. L'ambassade du Canada servira de pont symbolique entre ces rues en mutation, participera à la reconstruction de Berlin et exprimera la présence vitale du Canada d'une manière originale et contemporaine.



LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA / THE CANADIAN TRADE COMMISSIONER SERVICE



Préparé par la Direction de l'Europe du Nord — Mars 2005

## L'Allemagne : de grandes attentes

Quand on songe à l'Allemagne, ce sont souvent des images de chopes de bière, de châteaux romantiques sur le Rhin ou de voitures de luxe étincelantes filant à toute vitesse sur les autoroutes du pays qui viennent à l'esprit. L'Allemagne, c'est tout cela, bien sûr, mais c'est aussi bien d'autres choses. Elle est un pays densément peuplé de 83 millions d'habitants, situé au cœur de l'Europe, dont l'économie se classe au troisième rang dans le monde et est la plus importante au sein de l'Union européenne (UE). L'Allemagne est le cinquième marché d'exportation du Canada, qui y a vendu pour plus de 2,8 milliards de dollars en 2003.

L'Allemagne a joué un rôle de premier plan dans le développement de l'UE et dans l'intégration de ses normes financières, sociales et politiques. Du fait de sa situation géographique, elle offre aux entreprises canadiennes qui envisagent de s'établir en Europe un tremplin hors pair pour se lancer sur une grande partie du marché européen. Vu le niveau de développement très avancé de son économie et les avantages que l'Allemagne accorde à ses partenaires commerciaux de l'UE, les exportateurs canadiens doivent toutefois être prêts à innover et à faire preuve d'imagination pour « vendre » la qualité et la valeur de leurs produits.

### Un potentiel de croissance élevé pour les exportateurs canadiens

La croissance des exportations de produits finis du Canada vers l'Allemagne montre que cette dernière est aujourd'hui plus consciente de la qualité et de la diversité de la production canadienne. On trouve dans les secteurs suivants des débouchés très prometteurs qui pourraient permettre aux exportateurs canadiens d'accroître leur chiffre d'affaires en Allemagne : technologie de l'information, communications et multimédia, aérospatiale, bâtiments résidentiels, agriculture et agro-alimentaire, industries culturelles, matériel et outillage industriels, et industries de la santé. Il existe également des possibilités de nouveaux accords de coopération et de nouvelles alliances stratégiques dans les domaines de la recherche scientifique et du développement.

Peter Brake et Claudia Verno, *Exportation et développement Canada*

**Bien qu'il y ait des débouchés dans un grand nombre de secteurs, ceux que nous présentons dans la présente section méritent une attention particulière.**

## LE NOUVEL AÉROPORT DE BERLIN

Le projet de transformation de l'aéroport de Berlin-Schönefeld en l'aéroport international de Berlin-Brandebourg (BBI), au coût de \$4,32 Cdn milliards, sera mis en chantier au début de 2006. On prévoit que les nouvelles installations deviendront opérationnelles d'ici 2010. L'aéroport BBI sera éventuellement le seul à desservir Berlin. En effet, l'aéroport de Berlin-Tempelhof fermera vraisemblablement ses portes en 2005, tandis que l'aéroport de Berlin-Tegel mettra fin à ses activités peu après la mise en service du complexe BBI. Ce dernier s'étendra sur une superficie de quelque 2 000 hectares.

Les travaux comprendront l'aménagement d'une nouvelle piste de 4 000 mètres et l'allongement à 3 600 mètres d'une des pistes actuelles. En outre, la construction d'une nouvelle gare ferroviaire et le prolongement de lignes locales de chemin de fer et de métro, dont le coût devrait s'élever à au moins \$ 800 Cdn millions, seront intégrés au projet global entourant le nouvel aéroport. La planification générale de l'aérogare, un projet qui se chiffre lui aussi à \$800 Cdn millions, a récemment été confiée à

la Planungsgemeinschaft Flughafen BBI (Association de planification de l'aéroport BBI).

Les entreprises canadiennes qui se sont déjà distinguées dans la fourniture à l'étranger de produits et équipements aéroportuaires (dans les domaines de la TI, de la sécurité et de la manutention, par exemple) peuvent présenter des soumissions en Europe en s'alliant avec des agents locaux ou avec des partenaires.

Pour plus de détails sur ce projet et sur la présentation de soumissions, veuillez consulter les sites Web suivants :

- [www.berlin-airport.de/bbi/rubEnglish/index.html](http://www.berlin-airport.de/bbi/rubEnglish/index.html)
- [ted.publications.eu.int/official](http://ted.publications.eu.int/official)

**Pour en savoir plus**, prière de s'adresser à Nathalie Niedoba [nathalie.niedoba@international.gc.ca](mailto:nathalie.niedoba@international.gc.ca) ou à Thorsten Henke [thorsten.henke@international.gc.ca](mailto:thorsten.henke@international.gc.ca) à la section commerciale de l'ambassade du Canada à Berlin; tél.: (011-49-30) 20312-0.

## L'Allemagne en un coup d'oeil

### Général

- Population : 83,3 millions (2004)
- Capitale : Berlin
- Taux de croissance de la pop. : 0,1 %
- Superficie : 357,021 kilomètres carrés
- Taux de change : C\$1=0,625 Euro (moyenne en 2004)

### Économique

- PIB : \$3,375 milliards (2003)
- Taux de croissance réel du PIB : -0,1% (2003)
- PIB par capita : \$40,924 (2003)
- Taux d'inflation : 1,1% (2003)
- Taux de chômage : 9,9% (2003)

### Commerce bilatéral

- Exportation vers l'Allemagne : 2,87 milliards (2003)
- Importation de l'Allemagne : \$8,64 milliards (2003)



## AGRO-ALIMENTAIRE ET PRODUITS DE LA MER

L'Allemagne est le principal importateur européen de produits agricoles, marins et agro-alimentaires. La valeur totale de ses achats alimentaires à l'étranger en 2003 se chiffrait à 60 milliards de dollars, dont 280 millions en provenance du Canada (selon le Bureau fédéral allemand de la statistique).

Le marché allemand de la vente au détail de produits alimentaires est dominé par une poignée de grandes chaînes : les cinq plus grandes accaparent 60 % du marché; pour les dix chaînes en tête du marché, la proportion est de 83 %. Ce marché se caractérise par la place importante qu'y occupent les discompteurs, une population de consommateurs attentifs aux prix et la croissance rapide de la demande en produits biologiques.

Les efforts de l'équipe commerciale du Canada en Allemagne portent principalement sur les aliments cuisinés, notamment les produits à forte valeur ajoutée ou prêts pour la vente au détail, qui constituent un segment très prometteur du marché. Les produits biologiques présentent aussi un intérêt particulier car la demande est en progression rapide et le Canada possède des atouts particuliers dans ce domaine. Une forte proportion des consommateurs allemands affichent une préférence marquée pour les produits biologiques et associés à un environnement sain; cette préférence correspond de près à l'« image de marque » du Canada et représente un outil de commercialisation efficace.

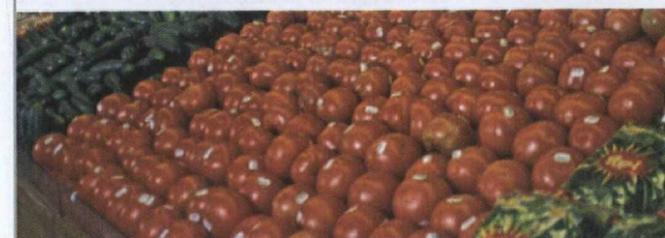
Il se tient en Allemagne plusieurs foires agro-alimentaires qui revêtent une grande importance non seulement sur le marché européen mais aussi sur le marché mondial. On note par ailleurs une tendance récente à tenir des foires spéciales pour des produits alimentaires particuliers. Ce genre de manifestation a connu une grande popularité ces dernières années, attirant des exposants et des visiteurs aux intérêts spécialisés en provenance du marché de l'UE.

**Pour en savoir plus**, prière de s'adresser au délégué commercial Stephan Rung, au consulat du Canada à Düsseldorf; tél. : (011-49-211) 17-21-70; courriel : [stephan.rung@international.gc.ca](mailto:stephan.rung@international.gc.ca)

**Agritechnica** • Hannover, novembre 8-12, 2005  
[www.agritechnica.de](http://www.agritechnica.de) • Pavillon canadien sur place

**Anuga** • Cologne, octobre 8-12, 2005 • [www.anuga.com](http://www.anuga.com)

**Biofach, World Organic Trade Fair** • Muremberg, février 16-19, 2006  
<http://biofach.de> • Pavillon canadien sur place



### Le saviez-vous?

■ Depuis 1971, le Canada et l'Allemagne ont collaboré à plus de 500 projets dans plus d'une douzaine de disciplines différentes des sciences et de la recherche. Bon an, mal an, il y a toujours environ une centaine de projets de ce genre qui sont en cours de réalisation.

## RESSOURCES ET ÉNERGIES RENOUVELABLES

Le gouvernement allemand a formulé un plan stratégique visant à faire en sorte que, d'ici 2020, la part des ressources renouvelables contribuant à la production d'électricité, de combustibles, de carburants, de chaleur, de matériaux et de produits chimiques atteigne 25 %. Comme cette proportion se situe présentement très au-dessous de 5 % dans tous ces domaines, le gouvernement a mis en place un certain nombre de programmes pour favoriser l'introduction des ressources renouvelables sur le marché.

Les entreprises canadiennes sont particulièrement bien placées pour tirer parti des débouchés dans le domaine des ressources renouvelables d'origine végétale. Il existe en effet des marchés pour les produits et les nouvelles technologies tirés des ressources renouvelables. On utilise par exemple des fibres d'origine agricole dans l'industrie automobile.



L'exonération fiscale sur les huiles minérales dont bénéficient les producteurs de biocarburants a favorisé la construction de nombreuses usines de biodiesel et de bioéthanol partout en Allemagne. Selon les prévisions, les producteurs nationaux ne pourront toutefois pas satisfaire à la demande pour ces deux produits. Parmi les débouchés qui s'offrent aux entreprises canadiennes dans ce domaine, on peut mentionner les technologies de conversion perfectionnées, les matières premières (pour le biodiesel) et les applications relatives aux sous-produits (par exemple la glycérine et les tourteaux d'oléagineux).

Le gouvernement allemand investit actuellement dans la construction d'usines de production de combustibles propres par liquéfaction, qui devraient entrer en exploitation d'ici quatre ou cinq ans.

L'industrie des biogaz bénéficie d'un soutien considérable de l'État, qui subventionne aussi bien la construction de fermenteurs que la vente d'électricité produite à partir de gaz biologiques. D'autres applications dans les domaines de la production de chaleur et des carburants automobiles sont à l'étude.

Les propriétaires qui isolent leurs résidences au moyen de matériaux faits de fibres naturelles ont droit à une subvention pouvant aller jusqu'à 56 dollars canadiens par mètre cube.

Le marché allemand des plastiques biodégradables connaîtra une progression rapide grâce à la mise en place d'une exemption des droits de recyclage (programme du Point Vert).

À moyen terme, on prévoit une augmentation du soutien à la R-D en bioraffinage et à la construction de bioraffineries pilotes. Les bioraffineries convertissent des matières d'origine végétale en produits chimiques à l'aide de bactéries spéciales.

**Pour en savoir plus**, prière de s'adresser au délégué commercial Steffen Preusser, à l'ambassade du Canada à Berlin; tél. : (011-49-30) 203-12-365; courriel : [stefen.preusser@international.gc.ca](mailto:stefen.preusser@international.gc.ca).

**Energy** • Hannover, avril 11-15, 2005  
[www.hannovermesse.de](http://www.hannovermesse.de)

## LE SANS-FIL, SEGMENT LE PLUS DYNAMIQUE DES TÉLÉCOMMUNICATIONS

En 2003, le marché allemand des télécommunications, dont la valeur se chiffrait à près de 100 milliards de dollars, était le plus important d'Europe. Son chiffre d'affaires était égal au cinquième du total pour l'Europe occidentale et les prévisions indiquent que le secteur allemand des télécommunications devrait poursuivre sa croissance vigoureuse en 2005 à des taux se situant entre 3 et 3,5 %.

Au sein de ce secteur, c'est l'industrie du sans-fil qui progresse le plus rapidement. L'Allemagne compte le plus grand nombre d'abonnés au téléphone mobile en Europe, soit près de 68 millions en septembre 2004. Malgré cela, le taux de pénétration de la téléphonie mobile en Allemagne (82,6 %) reste inférieur à la moyenne de l'UE, et en particulier aux taux d'autres grands pays comme le Royaume-Uni et l'Italie. Voilà donc un marché qui offre des perspectives de croissance certaines.

En 2003, les Allemands se classaient au premier rang en Europe pour ce qui concerne la consommation de services sans-fil. Le chiffre d'affaires des services mobiles de transmission de données atteignait près de 5,9 milliards de dollars cette année-là. Pour l'instant, ces services représentent un peu moins de 20 % des recettes des opérateurs. On prévoit qu'elles se chiffrent à 17,4 milliards d'ici 2007.

Les fournisseurs canadiens sont déjà établis sur le marché allemand et leur présence s'accroît. La division des communications de Siemens, active dans les secteurs des équipements de réseau, des équipements d'entreprise et des combinés mobiles, est consciente de la



diversité des atouts canadiens, notamment dans le domaine du sans-fil. Il lui arrive souvent de considérer des fournisseurs canadiens lorsqu'elle développe son portefeuille de solutions.

L'Allemagne est aussi une bonne source de capital-risque pour les fournisseurs canadiens de matériel et de systèmes de télécommunications. De grandes sociétés allemandes de capital-risque, telles que Siemens Mobile Acceleration Group and T-Venture, associée à Deutsche Telekom, ont investi dans des entreprises canadiennes.

Le sans-fil fait aussi des progrès dans d'autres domaines du secteur des télécommunications. On trouve de plus en plus en Allemagne de réseaux locaux sans fil basés sur la norme IEEE 802.11. Les solutions WiMAX basées sur la norme IEEE 802.16 suscitent également beaucoup d'intérêt. Arcor, l'un des rares exploitants de service fixe à concurrencer directement Deutsche Telekom, étudie actuellement les avantages qu'il y aurait à déployer des réseaux WiMAX pour offrir dans les régions rurales un accès sans fil à large bande à son service interurbain de base.

Les exportateurs canadiens désireux d'exposer dans les foires commerciales allemandes ont le choix entre de nombreuses activités importantes. La plus importante foire d'Europe dans le domaine des technologies de l'information et de la communication est CeBIT, qui se tiendra du 10 au 16 mars 2005 à Hanovre. Les télécommunications formeront un élément clé de cette manifestation polyvalente.

**Pour en savoir plus**, prière de s'adresser au délégué commercial Cliff Singleton, au consulat du Canada à Munich; tél. : (011-49-89) 21-99-57-17; courriel : [cliff.singleton@international.gc.ca](mailto:cliff.singleton@international.gc.ca).

**CeBIT** • Hanovre, mars 10-16, 2005  
[www.cebit.de](http://www.cebit.de) • Pavillon canadien sur place

**ANGA Cable** • Cologne, mai 31-June 2, 2005 • [www.anga.de](http://www.anga.de)

**SYSTEMS 2005** • Munich, octobre 24-28, 2005  
[www.systems-world.de/id.7672](http://www.systems-world.de/id.7672)

### Le saviez-vous?

■ C'est en Allemagne qu'ont lieu les foires commerciales les plus anciennes, les plus vastes et les plus importantes au monde. Plus de 90 % des innovations en produits et technologies sont introduites sur le marché allemand par l'intermédiaire de ces grands événements commerciaux.

■ Dans une enquête récente du Handelsblatt, plus de 1 000 cadres européens ont désigné à l'Allemagne le titre de « Champion de l'année ».

■ L'Allemagne est le plus grand importateur de produits agro-alimentaires et produits de la mer en Europe, avec \$60 Cdn milliards en 2003. Les importations de produits organiques provenant du Canada ont atteint \$80 Cdn millions en 2003.

■ On compte aujourd'hui plus de 3,5 millions de Canadiens de souche allemande, et l'allemand se place au cinquième rang parmi les langues parlées au Canada!

## Êtes-vous prêt pour l'Allemagne?

### Contacts et sites Web

**Ambassade du Canada à Berlin**  
Friedrichstrasse 95  
Internationales Handelszentrum  
12e étage  
Berlin 10117, Allemagne  
Tél. : (011-49-30) 20312-0  
Télec. : (011-49-30) 20312-115  
Courriel : [brlin-td@international.gc.ca](mailto:brlin-td@international.gc.ca)  
Internet : [www.kanada.de](http://www.kanada.de)

**Consulat du Canada à Düsseldorf**  
Benrather Strasse 8  
Düsseldorf, Allemagne, 40213  
Tél. : (011-49-211) 17-21-70  
Télec. : (011-49-211) 35-91-65  
Courriel : [ddorf@international.gc.ca](mailto:ddorf@international.gc.ca)

**Consulat du Canada à Hambourg**  
Ballindamm 35  
Hambourg, Allemagne, 20095  
Tél. : (011-49-40) 46-00-27-0  
Télec. : (011-49-40) 46-00-27-20  
Courriel : [hamburg@international.gc.ca](mailto:hamburg@international.gc.ca)

**Consulat du Canada à Munich**  
Tal 29  
Munich, Allemagne, 80331  
Tél. : (011-49-89) 21-99-57-0  
Télec. : (011-49-89) 21-99-57-57  
Courriel : [munich-td@international.gc.ca](mailto:munich-td@international.gc.ca)

### CANADA

**Commerce international Canada (CICan)** : [itcan.gc.ca](http://itcan.gc.ca)

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

**Base de données Strategis (Industrie Canada)** : [strategis.ic.gc.ca](http://strategis.ic.gc.ca)

**Exportation et développement Canada** : [www.edc.ca](http://www.edc.ca)

**Corporation commerciale canadienne** : [www.ccc.ca/index.html](http://www.ccc.ca/index.html)

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

**Équipe Canada inc** : [exportsource.ca/gol/exportsource/site.nsf](http://exportsource.ca/gol/exportsource/site.nsf)

*Pour obtenir plus de renseignements sur les débouchés qui s'offrent ailleurs en Europe, veuillez consulter les études de marché pertinentes et vous inscrire pour bénéficier d'un service Web personnalisé, au site du Service des délégués commerciaux du Canada ([www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)).*



LE SERVICE DES  
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX  
DU CANADA

## DESTINATION : LA RÉUSSITE Services aux voyageurs d'affaires

### Services consulaires et Service des délégués commerciaux du Canada

*Vous allez rencontrer de nouveaux acheteurs à São Paulo? Vous vous envolerez vers Beijing pour offrir des services après-vente ou vous vous dirigez vers New Delhi pour prendre part à une foire commerciale?*

Grâce aux services offerts par les ambassades, hauts-commissariats et consulats du Canada à l'étranger, Affaires étrangères Canada et Commerce international Canada peuvent contribuer à la sécurité et au succès de vos voyages d'affaires. Voici comment procéder.

Consultez le site Web de la Direction générale des affaires consulaires à [www.voyage.gc.ca](http://www.voyage.gc.ca)

*Faut-il un visa pour entrer au Brésil? Ai-je besoin d'être vacciné pour voyager en Inde?*

Vous trouverez toute l'information dont vous avez besoin ainsi que les dernières nouvelles et alertes concernant votre destination au site [www.voyage.gc.ca](http://www.voyage.gc.ca). En plus d'y trouver des publications consacrées à la sécurité, vous pourrez consulter des rapports détaillés sur plus de 200 destinations dans le monde ainsi que des renseignements sur

- les questions de sécurité et de santé;
- l'utilisation des cartes de crédit et les considérations d'ordre monétaire;
- les documents personnels nécessaires;
- les numéros et adresses des ambassades et autres bureaux du Canada.

*Quels préparatifs permettront d'assurer le succès de mon voyage d'affaires?*

Faites vos recherches avant de partir. Prenez contact avec le Service des délégués commerciaux du Canada pour avoir accès en ligne à des données utiles sur les marchés et les secteurs qui correspondent à vos intérêts commerciaux à l'étranger.

*Où devrais-je me loger à Rio de Janeiro? Pouvez-vous me recommander un interprète à Shanghai?*

Pour obtenir des conseils pratiques qui vous aideront à planifier votre voyage d'affaires, adressez-vous au Service des délégués commerciaux du Canada, qui offre des renseignements destinés aux voyageurs d'affaires. Vous pouvez vous renseigner au sujet du moment le plus favorable pour votre visite ou encore obtenir une liste des hôtels recommandés ou de firmes qualifiées offrant des services commerciaux.

*Quoi de neuf sur le marché chinois? Comment tirer parti des débouchés offerts?*

Pour discuter des derniers développements, de vos besoins d'affaires ou des activités commerciales prévues dans le marché ciblé, vous pouvez rencontrer votre délégué commercial, qui vous donnera des conseils ou des renseignements pertinents afin que vous puissiez tirer le meilleur parti possible des débouchés qui correspondent aux intérêts de votre entreprise.

*Que faire si j'ai des problèmes à l'étranger?*

Vous avez perdu votre passeport? Vous tombez soudainement malade ou vous vous trouvez en difficulté? Communiquez avec l'ambassade, le haut-commissariat ou le consulat du Canada le plus proche pour obtenir de l'aide. Vous pouvez aussi appeler les Services consulaires à Ottawa, à frais virés, au (613) 996-8885. Ce service est offert 24 heures sur 24, sept jours sur sept.

*Parce que vous êtes Canadien...*

Par l'entremise des Services consulaires et du Service des délégués commerciaux, Affaires étrangères Canada et Commerce international Canada aident les gens d'affaires canadiens à faire de leur voyage à l'étranger une expérience fructueuse. Que votre destination soit Belo Horizonte ou Mumbai, nous sommes à votre service. Bon voyage!

DÉLÉGUÉ  
COMMERCIAL  
VIRTUEL  
INFORMATION ET SERVICES  
PERSONNALISÉS

*Pour vous inscrire en tant que client du Service des délégués commerciaux et obtenir votre propre Délégué commercial virtuel, rendez-vous à [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca).*

## Un géant informatique du Texas à Edmonton

Le 14 juillet 2004, Dell Incorporated, le géant de l'informatique, a annoncé sa décision d'établir un centre de relations avec la clientèle à Edmonton, en Alberta. Point culminant d'une année au cours de laquelle il a fallu surmonter des défis liés au développement économique et faire preuve de beaucoup de détermination et d'énergie, l'entente avec Dell a été conclue grâce aux efforts concertés de plusieurs ordres de gouvernement et du secteur privé, y compris Commerce international Canada, Alberta Economic Development, l'Edmonton Economic Development Corporation et le Northern Alberta Institute of Technology (NAIT).

Déterminée à assurer l'implantation de ce centre au Canada, l'équipe, dirigée par le consulat général du Canada au Texas, est revenue à la charge à plusieurs reprises, exprimant la certitude et la conviction que le Canada offre à Dell de grandes possibilités d'expansion et contribuera à la réalisation de son ambitieux objectif d'élever ses recettes à 60 milliards de dollars. L'équipe s'est alignée sur le plan d'affaires de Dell et a coordonné une approche pancanadienne centrée sur les besoins de l'entreprise.

### « Edmonton a tout ce qu'il faut »

Dell Canada, dont le siège social se trouve à Toronto, a choisi d'établir son nouveau centre à Edmonton parce que cette ville répond à tous les critères essentiels. « Nous étions à la recherche d'un endroit offrant une bonne qualité de vie, des travailleurs hautement qualifiés et des programmes de formation de calibre international. Edmonton a tout ce qu'il faut, explique Ro Parra, vice-président principal, Dell Americas. Nous avons par ailleurs été très impressionnés par la collaboration incroyable que nous ont offerte tous les ordres de gouvernement. Le Canada est un marché très important pour Dell. C'est grâce à notre réussite sur ce marché que nous avons pu entreprendre cette expansion de nos activités. » Pendant le premier trimestre de 2004, le nombre d'unités expédiées par

Dell à ses clients canadiens a augmenté de 26 %.

Depuis l'ouverture du centre en juillet 2004, Dell collabore étroitement avec le NAIT pour recruter et former quelque 500 employés dans la région d'Edmonton. Lors de la cérémonie d'inauguration en janvier 2005, Dell s'est engagée à créer 250 emplois de plus, portant à 750 le nombre d'employés du centre d'ici juillet, soit 50 % de plus que les prévisions initiales. La décision d'augmenter l'effectif du centre est attribuable au succès du projet d'Edmonton ainsi qu'à l'élargissement des services fournis, qui englobent maintenant des services de vente et d'aide à la clientèle. Le centre d'Edmonton assure l'appui technique, le service à la clientèle ainsi que la vente aux entreprises clientes à travers le Canada et à travers les Amériques.

« Nous sommes ravis de l'enthousiasme manifesté par la ville depuis que nous avons annoncé la création du centre »,



De gauche à droite : Marcy Grossman, console et déléguée commerciale principale, Dallas; Lawrence Pentland, vice-président, Dell Americas International; Anne McLellan, vice-première ministre; et Kip Thomson, vice-président, Dell International Services.

déclare Lawrence Pentland, vice-président et directeur général de Dell Americas.

L'investissement de Dell aura sur la région métropolitaine d'Edmonton des retombées de l'ordre d'au moins 900 millions de dollars au cours des deux prochaines décennies. Il aidera à diversifier une économie qui repose principalement sur le gaz et le pétrole et aidera la région de la capitale provinciale à mieux se positionner comme lieu d'affaires innovateur, instruit et réceptif.

En plus de promouvoir les exportations, le mandat de Commerce international Canada consiste à attirer et à maintenir les investissements étrangers directs au Canada, de manière à créer des emplois et à renforcer l'économie du pays. Le résultat positif de ce projet démontre que les efforts concertés et le travail d'équipe ont profité au Canada, à sa population active et à l'ensemble de ses citoyens.

**Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec Marcy Grossman, déléguée commerciale principale, consulat général du Canada à Dallas, tél. : (214) 922-9806, téléc. : (214) 922-9815, courriel : marcy.grossman@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca/dallas. ✪

## Le salon IBS 2005

La 62<sup>e</sup> édition de l'**International Builders' Show** (IBS) a eu lieu à Orlando du 13 au 16 janvier 2005. Profitant des espaces disponibles au deuxième centre d'exposition le plus vaste des États-Unis, l'événement a attiré un nombre record d'exposants, soit plus de 1 600. L'IBS est la plus grande foire commerciale du secteur du logement pour les nouveaux produits : les fournisseurs y présentent plus de 300 catégories de produits dans tous les domaines de la construction domiciliaire et de la construction commerciale légère.

Il y a maintenant un quart de siècle que le Canada participe à cet événement : le salon IBS 2005 marquait en effet la 25<sup>e</sup> année consécutive que l'industrie canadienne y était représentée. Cette année, plus d'une centaine d'entreprises et organisations canadiennes ont exposé leurs produits. La moitié d'entre elles étaient logées dans le pavillon du Canada, qui arborait de façon très visible les aspects distinctifs de l'image de marque du Canada.

Le volet conférence de la foire comportait plus de 200 séminaires d'information où on a abordé toute une gamme de sujets, du financement du logement aux liens entre l'habitation et l'économie, en passant par le design d'avant-garde, les technologies et les courants les plus innovateurs. En outre, des experts bien connus du secteur du logement — notamment des dirigeants de l'organisme hôte, la National Association of Home Builders (NAHB) des États-Unis — avaient été invités à venir répondre aux questions lors des conférences de presse quotidiennes.

Des activités d'orientation relatives à ce marché ont eu lieu le 12 janvier, le jour précédant l'ouverture officielle de l'IBS, sous les auspices du consulat général du Canada à Atlanta. On a donné aux représentants de l'industrie canadienne un aperçu très utile du marché américain et attiré l'attention sur ce que leurs entreprises doivent savoir pour tirer parti des nouveaux débouchés dans le secteur des produits de construction. La liste des conférenciers comprenait d'éminentes personnalités telles que Larry Zarker, président de MarketEdge Consulting; Bill

Hofius, vice-président principal de PlyMart Inc.; Paul Bertram, président et directeur général de PRB Design; et Mo Modani, directeur du bureau des normes du bâtiment de la Floride. Tous les gens d'affaires canadiens présents à cette rencontre ont été impressionnés par l'ampleur de l'information commerciale communiquée par les conférenciers.

Un déjeuner axé sur la promotion des intérêts canadiens dans le secteur du bois d'œuvre résineux a eu lieu le 13 janvier, en marge du salon IBS 2005. Cette rencontre s'adressait principalement aux constructeurs locaux, en particulier dans le contexte des ouragans qui ont frappé la Floride en 2004 et des pressions créées par les pénuries de matériaux de construction, dont les effets conjugués ont mis en relief l'impact défavorable qu'a sur les consommateurs américains le différend relatif au bois d'œuvre résineux. L'événement a remporté un grand succès : une vingtaine de participants américains, la plupart représentant des associations de constructeurs de la Floride, ont assisté au déjeuner, auxquels se joignaient 10 participants canadiens représentant le Conseil canadien des ministres des forêts, la Société d'habitation du Québec, Commerce international Canada, Industrie Canada, le Bureau de promotion des produits forestiers du Québec et les missions diplomatiques du Canada à Washington, Miami et Atlanta.

Le déjeuner avait été organisé principalement sous l'égide de l'ambassade du Canada. Divers exposés ont été présentés au cours de la rencontre : Paul Bailey, conseiller à l'ambassade du Canada, a donné une vue d'ensemble de la position du Canada dans le différend

sur le bois d'œuvre résineux; Len Tylka, vice-président de la Florida Home Builders Association, a entretenu l'auditoire au sujet des effets du différend sur la construction de logements; et Susan Petniunas, directrice générale de l'Alliance of American Consumers for Affordable Housing, a évoqué les efforts déployés par son organisation auprès des membres du Congrès américain. Barry Rutenberg, vice-président national de la NAHB, qui agissait à titre de modérateur de la séance, a fait ressortir l'importance de résoudre le différend.

Le barbecue du Canada, qui offre toujours une excellente occasion de faire du « réseautage », a eu lieu le soir du 13 janvier, permettant aux participants canadiens d'y poursuivre leurs contacts. Grâce au beau temps et au grand nombre de personnes qui ont assisté à cette soirée tenue à l'extérieur, le barbecue a été couronné de succès, clôturant ainsi de façon éclatante la participation du Canada au salon IBS 2005.

L'an prochain, l'édition 2006 du salon aura lieu du 11 au 14 janvier, toujours à Orlando.

**Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec Richard LePage, délégué commercial, Commerce international Canada, tél. : (613) 944-5964, courriel : richard.lepage@international.gc.ca, site Web : www.buildersshow.com. ✪

### Rectificatif

En page 1 du numéro de *CanadExport* du 1<sup>er</sup> mars, la légende de la photo identifiait erronément le vice-maire de Shanghai. Il se nomme en fait Yang Xiaodu.

### L'intervention du Canada à l'égard du tsunami Information pour les entreprises

Les entreprises canadiennes ont réagi rapidement et généreusement à la suite du tsunami survenu dans l'océan Indien. Alors que l'effort de reconstruction s'intensifie, elles chercheront sans doute à se renseigner sur la façon d'y participer. Commerce international Canada a

conçu un site Web visant à renseigner les fournisseurs canadiens de biens d'équipement et de services sur les développements commerciaux relatifs à la reconstruction.

**Renseignements :** www.itcan-cican.gc.ca/tsunami/tsunami-response-fr.asp. ✪

**AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE**

**PRAGUE, RÉPUBLIQUE TCHÈQUE** — du 17 au 19 mai 2005 — La **8<sup>e</sup> foire commerciale internationale WINE & SPIRITS** est la plus importante manifestation du genre en République tchèque. Le Canada sera l'hôte d'un stand d'information et organisera aussi une dégustation de vins canadiens. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Ilona Boldova, déléguée commerciale, ambassade du Canada en République tchèque, tél. : (011-420) 272-101-864, téléc. : (011-420) 272-101-894, courriel : ilona.boldova@international.gc.ca, site Web : www.vegoprag.cz.

**LE CAIRE, ÉGYPTE** — du 26 au 28 mai 2005 — Venez participer à l'essor du marché de l'alimentation de l'Égypte à **FoodFair** et **Foodtech 2005**, expositions internationales à la fois pour les aliments et boissons et les technologies de l'alimentation. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada en Égypte, tél. : (011-20-2) 794-3110, téléc. : (011-20-2) 794-7659, courriel : cairo-td@international.gc.ca, site Web : www.agd-exhibitions.net.

**FOIRES MULTISECTORIELLES**

**Koweït** — les 17 et 18 mai 2005 — La conférence **Major New Project Opportunities in Kuwait** est organisée par le Middle East Economic Digest et portera sur les débouchés de plus en plus nombreux en matière de gestion de projet et d'investissement qui se présentent dans un large éventail de secteurs de l'économie du Koweït. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Raed Bishara, agent commercial, ambassade du Canada au Koweït, courriel : raed.bishara@international.gc.ca, site Web : www.emapconferences.co.uk/kuwait.

**INDUSTRIE DE L'EMBALLAGE**

**DÜSSELDORF, ALLEMAGNE** — du 21 au 27 avril 2005 — La grande manifestation **Interpak 2005** sera l'occasion de la présentation de nombreux équipements d'emballage et de confection provenant de partout dans le monde. Il y aura un pavillon canadien organisé par la Chambre canadienne-allemande de l'industrie et du commerce. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec J. Peter Otto, agent commercial, consulat du Canada à Düsseldorf, tél. : (011-49-211) 17-21-70, téléc. : (011-49-211) 35-91-65, courriel : jens-peter.otto@international.gc.ca, site Web : www.interpack.de.

**PÉTROLE ET GAZ**

**KUALA LUMPUR, MALAISIE** — du 13 au 16 juin 2005 — **OGA 2005** est la 10<sup>e</sup> conférence-exposition de l'Asie dans le domaine des techniques d'exploitation du pétrole, du gaz et

du génie pétrochimique. On prévoit qu'environ 600 entreprises vont y participer, outre les sociétés pétrolières des pays de l'ANASE. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec John Nojey, agent commercial, haut-commissariat du Canada en Malaisie, courriel : john.nojey@international.gc.ca, site Web : www.oilandgas-asia.com.

**KUALA LUMPUR, MALAISIE** — du 26 au 28 juillet 2005 — **ANGVA 2005**, première conférence-exposition de l'Asia Pacific Natural Gas Vehicles Association présentera les principaux intervenants qui font la promotion de la technologie des véhicules au gaz naturel dans la région. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec John Nojey, agent commercial, haut-commissariat en Malaisie, courriel : john.nojey@international.gc.ca, site Web : www.angva2005.com.

**SÉCURITÉ**

**SÃO PAULO, BRÉSIL** — du 31 mai au 2 juin 2005 — La foire internationale de la sécurité **EXPOSEG 2005** est le plus important salon d'Amérique du Sud dans le secteur de la sécurité et sera l'occasion de présenter la technologie de pointe dans plusieurs domaines de la sécurité électronique : contrôle d'accès, surveillance, renseignement industriel et autres. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec le consulat général du Canada à São Paulo, courriel : infocentre.brazil@international.gc.ca, site Web : www.cipanet.com.br/feiras/exposeg/intro.

**TIC**

**LAGOS, NIGÉRIA** — juin 2005 — Venez assister à la **West African International Telecommunications and Information Technology Conference & Exhibition** et voir comment se développe le marché des télécommunications dont la croissance est la plus rapide en Afrique. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Josephine Branco, haute-commissaire adjointe à Lagos, tél. : (011-234-1) 262-2512, courriel : josephine.branco@international.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/ng.

**LAGOS, NIGÉRIA** — octobre 2005 — **L'International Telecommunications Exhibition and Conference** est une foire commerciale de trois jours sur les télécommunications qui sera l'occasion de présenter les plus importants opérateurs de télécommunications et fournisseurs de matériel et de services au Nigéria. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Josephine Branco, haute-commissaire adjointe à Lagos, tél. : (011-234-1) 262-2512, courriel : josephine.branco@international.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/ng. 🌟

**Service des renseignements**

et des services d'orientation. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376** (région d'Ottawa : **(613) 944-4000**), par télécopieur au **(613) 996-9709** ou par Internet (**www.international.gc.ca**).

Le Service des renseignements de Commerce international Canada et d'Affaires étrangères Canada offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications

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

Convention de la  
 poste-publication  
 n° 40064047