



- DANS CE NUMÉRO**
- 2 Occasions d'affaires
 - 3 Débouchés en approvisionnement du gouvernement américain
 - 4 La région des Grands Lacs et le Midwest : le marché de la biotechnologie
 - 6 Carrefour États-Unis
 - 7 CCC : Prix ontarien d'excellence en commerce international
 - 8 Le marché russe des articles de sport
 - 9 L'agriculture en Slovaquie
 - 10 Le Congrès de Sapporo (AIPCR 2002)
 - 11 Le réseau ferroviaire à Hong Kong
 - 13 Les TIC en Australie
 - 14 Foires commerciales
 - 15 Salons et conférences à retenir
 - 16 Au calendrier culturel

Frontière Canada-États-Unis : groupe de travail lancé

Les conséquences du 11 septembre

Les événements tragiques du 11 septembre 2001 ont suscité des inquiétudes profondes quant à la sécurité et aux longues périodes d'attente aux postes-frontières canado-américains. Comment nos deux pays peuvent-ils œuvrer ensemble pour calmer les inquiétudes à propos de la sécurité tout en continuant d'autoriser la libre circulation des marchandises et des personnes? Comment réglerons-nous le problème de la congestion à la frontière?

Le 24 septembre dernier, le premier ministre Chrétien rencontrait le président Bush à Washington pour discuter de la façon de parer aux conséquences des attaques terroristes. En même temps, un groupe de travail binational composé de hauts représentants du gouvernement et du secteur privé se



Le groupe de travail binational à Montréal, de gauche à droite : M. Douglas Patriquin, président, Corporation commerciale canadienne; M. Michael Baroody, vice-président exécutif, Association nationale des manufacturiers; M. Martin Cauchon, ministre du Revenu national; M. Pierre Pettigrew, ministre du Commerce international.

réunissait au **Congrès annuel des Manufacturiers et exportateurs du Canada (MEC)** à Montréal pour examiner les incidences de ces événements sur les

Voir page 3 – 11 septembre

Tecsult touche le ciel au Gabon



Afrique subsaharienne : voici des mots qui surprennent entre poire et fromage au cours d'un gala d'affaires. « Vraiment ? » demandera quelqu'un. L'étonnement est souvent au rendez-vous. Et pourtant, c'est ni le travail ni l'argent qui manque. « Il est vrai qu'il y a une certaine lenteur au niveau du paiement et au niveau informatique mais les Gabonais rencontrent toujours leurs obligations. La rentabilité sur ces marchés est d'ailleurs comparable à celle des marchés nord-américains. »

Oubliez les distributions de riz. L'homme qui parle est M. Marc Parent, président de la firme de génie-conseil **Tecsult International** à Montréal. Il vient d'obtenir du ministère des Transports du Gabon un contrat de 5 millions de dollars pour les plans et devis préalables à la réfection et à la modernisation des dix aéroports régionaux du pays, incluant les plans et devis pour l'allongement des pistes et l'amélioration de la sécurité

Voir page 12 – TecSult

Le Centre des occasions d'affaires

Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) offre un service de jumelage entre les acheteurs étrangers et les entreprises canadiennes. Le Centre obtient de l'acheteur étranger des débouchés d'affaires opportuns, pertinents et ciblés, et les communique aux entreprises canadiennes.

Voici quelques-unes des occasions d'affaires offertes par le Centre. Pour en obtenir la liste, consulter le site internet www.iboc.gc.ca/webleads/webleads.asp

Les exportateurs canadiens qui ont besoin d'aide pour rédiger les documents exigés pour les appels d'offres internationaux peuvent avoir recours aux services de la Corporation commerciale canadienne (CCC) et tirer profit de l'expertise de son personnel en matière de contrats internationaux. La CCC a ses bureaux au 50, rue O'Connor, bureau 1100, Ottawa (Ontario) K1A 0S6, tél. : (613) 996-0034, téléc. : (613) 995-2121.

URUGUAY — Concevoir, construire, équiper et entretenir une prison à sécurité maximale — Le gouvernement de l'Uruguay a publié un appel d'offres pour la conception, la construction, l'équipement et l'entretien (solution clés en main) d'une prison à sécurité maximale. Coût des documents de soumission : 10 000 \$ US. Date de clôture : 20 novembre 2001. Pour obtenir les documents de soumission, communiquer avec le Departamento de Proveeduría, Ministerio del Interior, Mercedes 993,

Montevideo, Uruguay, internet : www.iosphere.net/~uruott

Pour plus de renseignements, communiquer avec l'ambassade d'Uruguay à Ottawa, tél. : (613) 234-2937, téléc. : (613) 233-4670, en indiquant le numéro de dossier 010725-03570. (Avis communiqué par l'ambassade d'Uruguay à Ottawa).

SYRIE — Automobiles — SAYARAT lance un appel d'offres (dossier n° 40/MA/2001) pour le matériel suivant : a) 226 automobiles (cylindrée de 1,3 L à 1,6 L), cautionnement de soumission : 40 000 \$ US; b) 40 automobiles (cylindrée de 2,0 L à 2,2 L), cautionnement de soumission : 10 000 \$ US; c) 40 automobiles (familiales, cylindrée de 1,8 L à 2,2 L), cautionnement de soumission : 8 000 \$ US. Valeur comptable des documents de soumission : 50 \$ US. Cautionnement d'exécution : 10 % de la valeur du marché. Date de clôture : 11 novembre 2001. Communiquer avec M. Nidal Bitar, agent commercial, ambassade du Canada à Damas, téléc. : (011-963-11) 611-2241, courriel : nidal.bitar@dfait-maeci.gc.ca en mentionnant le numéro de dossier 010911-04177. (Avis communiqué par l'ambassade du Canada à Damas).

GHANA — Réparation de l'abri brise-lame du port de Takoradi — La Ghana Ports and Harbours Authority (GPHA) lance un appel d'offres scellées (marché n° GH/GPHA/Tdi/Bwter/02) pour le levé hydrographique (1290 m) et la reprise de la conception et de la construction de la carapace de protection faisant face à la

mer de l'abri brise-lame du port de Takoradi. Pour obtenir les documents de soumission, communiquer avec : Project Engineer, GPHA, Headquarters Block Room 311, Tema Port, tél. : (011-233-22) 206-771/202-018, téléc. : (011-233-22) 202-812, ou : Chief Port Engineer, GPHA, Port Head Office, Takoradi, tél. : (011-233-31) 23645/24073, téléc. : (011-233-22) 22814, courriel : raynamoo@ghana.com Coût des documents de soumission (non remboursable) : 700 000 ₵ (cedis) ou l'équivalent en argent ou en traites de banque. Date de clôture : 4 décembre 2001. Communiquer avec M. Samuel Martin-Daniels, agent commercial, haut-commissariat du Canada, Accra (Ghana), téléc. : (011-233-21) 773-792, courriel : samuel.martin-daniels@dfait-maeci.gc.ca en mentionnant le numéro de dossier 010817-03871. (Avis communiqué par le haut-commissariat du Canada à Accra).

Occasions d'affaires du COAI — Pour plus de renseignements, cliquer sur www.iboc.gc.ca ★



Le Centre des occasions d'affaires internationales

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

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

Rédacteur en chef : Suzanne Lalonde-Gaëtan
Rédacteur délégué : Louis Kovacs
Rédactrice : Julia Gualtieri

Mise en page : Yen Le

Tirage : 70 000

Tél. : (613) 992-7114

Téléc. : (613) 992-5791

Courriel : canad.export@dfait-maeci.gc.ca

Internet :

www.infoexport.gc.ca/canadexport

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

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

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec *CanadExport* au (613) 996-2225. Pour la version courriel, consultez l'adresse internet de *CanadExport* ci-dessus. Pour un changement d'adresse, renvoyez 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 (Ontario) K1A 0G2
ISSN 0823-3349

CanadExport

— Suite de la page 1

manufacturiers et exportateurs canadiens et américains.

Parmi les participants se trouvaient M. Douglas Patriquin, président de la **Corporation commerciale canadienne** (CCC), l'organisme de ventes à l'exportation et de négociation de contrats du

11 septembre

Corporation
Commerciale
Canadienne

gouvernement du Canada qui aide les entreprises canadiennes à vendre leurs produits et services aux gouvernements étrangers. La Corporation gère depuis 50 ans l'Accord sur le partage de la production de défense pour le compte des fournisseurs canadiens du ministère américain de la Défense et de la NASA.

« Aujourd'hui, nous examinerons la frontière, cette ligne qui définit le Canada, qui nous démarque de notre voisin du Sud et dont le rôle est si important dans le maintien de nos relations », a déclaré M. Patriquin en ouvrant la réunion.

C'est la frontière non défendue la plus longue au monde. Des dizaines de milliers de mouvements transfrontaliers se produisent tous les jours, cumulant des échanges bilatéraux d'une valeur de plus de 1 million de dollars à la minute, et contribuant à la relation commerciale bilatérale la plus importante au monde.

Mais tout a changé maintenant. Les attaques qu'ont subies New York et Washington ont troublé la circulation normale des biens et des personnes entre les États-Unis et le Canada.

« Les événements du 11 septembre ont changé notre perspective et notre pôle d'intérêt tout en nous rappelant à quel point nos systèmes économiques sont interdépendants », a déclaré le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew.

Échanges transfrontaliers sûrs, rapides

« Dans la foulée des derniers événements, il faut absolument que nos deux économies continuent de soutenir la fluidité de la circulation des biens et des personnes légitimes d'un côté à l'autre de la frontière, » a fait remarquer M. Perrin Beatty, président des MEC. « En même temps, il est évident que nous devons également intensifier

nos discussions sur les moyens de rendre notre frontière commune plus sûre ».

Les MEC et leur contrepartie américaine, l'Association nationale des manufacturiers (NAM), ont accepté de relever ce défi en mettant sur pied un groupe de travail conjoint chargé des questions frontalières. Ce groupe réunira des

représentants canadiens et américains du secteur de la fabrication qui évalueront les répercussions que les attentats du 11 septembre ont eues sur les mouvements

AIDE AUX EXPORTATEURS

Le ministre Pettigrew a aussi annoncé que le gouvernement était disposé à collaborer avec les entreprises touchées pour régler des questions particulières.

transfrontaliers et feront des recommandations précises aux dirigeants canadiens et américains.

« Notre préoccupation première est la sécurité, » a déclaré M. Michael Baroody,

vice-président général de la NAM. « La seconde est d'éviter que les retards à la frontière ne nuisent à l'économie ».

Le ralentissement à la frontière au cours des prochains mois se répercutera sur les courants d'échanges entre les États-Unis et le Canada. De plus, ce ralentissement pourrait occasionner une diminution de la production dans les secteurs où la synchronisation est très poussée, par exemple ceux qui pratiquent la méthode de la livraison juste-à-temps (JAT).

Créer une frontière « intelligente »

« Dès que nous avons pris connaissance des attaques terroristes, la sécurité et la sûreté des Canadiens sont devenues notre toute première priorité, » a dit M. Martin Cauchon, ministre du Revenu national. « L'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) a immédiatement redoublé de vigilance à tous les ports d'entrée, et elle restera sur ses gardes aussi longtemps qu'il le faudra ».

En bout de ligne, et en dépit des événements tragiques du 11 septembre et du climat de peur et d'insécurité qu'ils ont créé, les participants se sont dits optimistes et confiants en l'avenir. 🌟

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique *Vente à l'exportation et gestion de contrats.*)

Journées d'information

DÉBOUCHÉS EN APPROVISIONNEMENT DU GOUVERNEMENT AMÉRICAIN

HALIFAX — 5 novembre
TORONTO — 6 novembre
MONTRÉAL — 7 novembre
CALGARY — 8 novembre

La Corporation commerciale canadienne (CCC), en collaboration avec les gouvernement fédéral et provinciaux, les organismes et les associations du secteur de l'exportation, vous invite à assister à une journée d'information sur l'approvisionnement du gouvernement des États-Unis.

Les exportateurs canadiens pourront s'informer directement auprès des organismes américains d'acquisitions militaires et civils au sujet des véritables besoins prévus au cours des prochaines années, et sur ce qu'ils doivent faire pour être en mesure de faire des affaires avec le gouvernement fédéral des États-Unis.

À la suite des événements tragiques du 11 septembre, des organismes américains et le gouvernement du Canada discuteront des besoins immédiats et à long terme.

Le gouvernement américain, le plus gros acheteur de biens et de services du monde, dépense chaque année plus de 100 milliards de dollars. Les organismes militaires et civils achètent de tout, depuis les services, les technologies et les biens de consommation jusqu'aux systèmes aérospatiaux, de défense et de sécurité.

Cette journée d'information vous donne l'occasion de vous renseigner sur les véritables besoins en approvisionnement qui sont planifiés pour les prochaines années aux États-Unis et au Canada.

Voir page 7 – Débouchés

LA RÉGION DES GRANDS LACS ET LE MIDWEST DES ÉTATS-UNIS

Présents dans plus de 130 villes aux quatre coins du monde, les 500 professionnels du commerce du **Service des délégués commerciaux** connaissent bien les marchés étrangers. Pour vous aider à percer sur ces marchés, notre Centre des études de marché et nos bureaux à l'étranger ont préparé plus de 600 études de marchés, disponibles gratuitement sur notre site Web. Ces études vous aideront à trouver des débouchés d'affaires à l'étranger et à mieux connaître votre marché-cible.

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

www.infoexport.gc.ca



Le marché de la biotechnologie

Le marché américain de la biotechnologie est le plus important au monde. Avec des recettes de près de 340 milliards \$ en 1998, ce marché connaît une croissance annuelle moyenne de 20 %. La région des Grands Lacs et le Midwest se placent parmi les chefs de file de la biotechnologie aux États-Unis.

Aperçu du marché

La région des Grands Lacs et le Midwest (qui comprennent l'Illinois, le Missouri, le Wisconsin, l'Indiana, le Michigan, l'Ohio et le Kentucky) regroupent divers experts dans les domaines bio-médical et de biotechnologie agricole. Abbott Laboratories, Pfizer Inc., Monsanto et De Kalb Genetics sont au nombre des sociétés qui y sont installées. La croissance dans ce secteur s'appuie également sur la présence d'instituts de recherche de renommée internationale, dont le Donald Danforth Plant Sciences Centre, le Van Andel Institute, le Chicago Technology Park et le Biotechnology Centre de l'Université du Wisconsin.

« DE L'EXPÉRIENCE À VOTRE ACTIF »

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

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

Voir l'encart pour la liste de vos contacts pour les Bio-industries aux États-Unis.





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

www.infoexport.gc.ca

Aux États-Unis, 68 % des entreprises en biotechnologie se spécialisent dans le développement de thérapies, de vaccins et de diagnostics. Parmi les domaines de croissance dans la région des Grands Lacs et le Midwest, mentionnons le traitement du VIH/SIDA, les trousseaux d'essai de l'ADN, le traitement du cancer ainsi que l'élaboration de médicaments à partir de la génomique. Dans le domaine de la biotechnologie agricole, on s'attend à ce que les marchés des oléagineux spéciaux, des semences et produits résistants aux insectes ou aux pesticides et de lignées de semences plus robustes et plus efficaces connaissent une croissance.

Les dédommagements qu'ont dû récemment offrir les compagnies de tabac permettent aux États du Midwest et de la région des Grands Lacs de contribuer de façon significative à la recherche-développement dans les sciences de la vie. Les programmes dans lesquels sont investis ces fonds permettent notamment de financer davantage les institutions académiques et de recherche, de soutenir de nouvelles entreprises de biotechnologie et d'aider des firmes déjà établies à se réimplanter.



Tendances du marché

La technologie de l'amélioration du maïs, du soya, du canola et de la pomme de terre est de la plus haute importance pour la région des Grands Lacs et le Midwest. Il existe aussi un marché, modeste mais rentable, pour les pesticides et herbicides biologiques. Certaines des grandes sociétés qui œuvrent dans ce domaine mettent sur le marché des ensembles d'herbicides non sélectifs et de graines génétiquement modifiées « assorties », et cherchent

ainsi à acquérir de plus petites firmes de semences et de pesticides. Les médicaments vétérinaires, les hormones, les vaccins et produits diagnostiques pour animaux, les produits de semences transgéniques et les produits diagnostiques pour végétaux sont d'autres secteurs prometteurs.

Débouchés

Des sociétés de la région des Grands Lacs et du Midwest sont à la recherche de partenaires qui seraient prêts à les aider dans leurs recherches et à partager les coûts. Il existe donc des débouchés pour les entreprises canadiennes dans les domaines de la recherche de produits uniques, d'accords d'homologation de produits uniques, et de coentreprises. La plupart des alliances en biotechnologie se forment entre des entreprises de recherche spécialisées et des grandes sociétés. Il y a aussi des collaborations externes avec des universités et des organismes gouvernementaux.

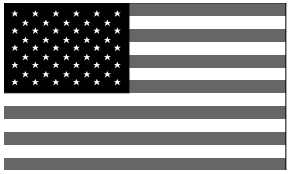
La sous-traitance de la fabrication est devenue un aspect lucratif de l'industrie américaine de la biotechnologie, que l'entreprise qui fournit ses services ait ou non des capacités internes. Il y a donc des débouchés pour les entreprises canadiennes qui peuvent fabriquer des ingrédients produits par le génie biologique ou qui peuvent mettre au point les formules de grandes entreprises qui détiennent les droits de commercialisation de produit.

Accès au marché

Les entreprises canadiennes en biotechnologie doivent savoir que la commercialisation de produits créés par le génie biologique aux États-Unis entraîne un processus d'évaluation par les organismes de réglementation américains qui peut être long et complexe. Les entreprises devraient donc prévoir le temps et les ressources nécessaires. On conseille aussi aux entreprises canadiennes de mettre en marché leurs produits et services de façon persuasive et d'établir des partenariats avec d'autres sociétés et centres de biotechnologie de la région ciblée.

Ce marché vous intéresse?

Pour en savoir davantage sur ce marché, nous vous invitons à lire *Le marché de la biotechnologie dans la région des Grands Lacs et le Midwest des États-Unis*. Pour obtenir ce rapport et des centaines d'autres préparés par le Centre des études de marché, consultez le site Web du Service des délégués commerciaux à : www.infoexport.gc.ca



Carrefour États-Unis

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

Débouchés pour l'apprentissage électronique en entreprise Partenariat pour le savoir aux États-Unis

Ce rapport s'adresse aux entreprises d'apprentissage canadiennes qui souhaitent pénétrer le marché de l'apprentissage électronique en entreprise ou y intensifier leurs activités aux États-Unis en général et dans la région de la baie de San Francisco en particulier. On y traite trois sujets principaux : la **technologie dans le processus d'apprentissage** (un survol de l'évolution de l'apprentissage électronique et des nouvelles tendances qui influencent les méthodes d'apprentissage et de formation), l'**apprentissage électronique dans la région de la Baie** (un examen des

mouvements importants du domaine dans cette capitale de la technologie et de l'éducation) et les **débouchés pour les entreprises canadiennes d'apprentissage électronique**.

Le rapport, publié sur l'internet (www.infoexport.gc.ca), vient compléter les renseignements présentés par d'autres documents rédigés pour les entreprises d'apprentissage canadiennes, soit *Rapport CBT/WBT: Formation techniciée pour le marché des entreprises américaines et Marché de l'éducation pour produits et services logiciels et multimédias*. 🍁

Sud-Est des États-Unis Étude sur l'approvisionnement des entreprises de télécommunications

Les exportateurs canadiens sont bien qualifiés et considérés comme de bons exportateurs de produits de télécommunications à destination du Sud-Est des États-Unis. Cette étude décrit les débouchés dans cette région ainsi que les clients éventuels.

Plus de 68 % des entreprises interrogées ont mentionné qu'elles voudraient recevoir de l'information de fournisseurs canadiens. Cette étude recommande d'entrer en contact directement avec les entreprises de télécommunications, les ESLC, les sociétés de télécommunications sans fil, les FSI et les entreprises d'industries connexes. L'étude offre aussi les coordonnées des acheteurs potentiels.

On peut trouver l'étude sur l'internet à www.infoexport.gc.ca 🍁

La foire internationale Power-Gen

LAS VEGAS, NEVADA — 11-13 décembre 2001 — **Power-Gen** (www.powergen.com) est la plus importante foire commerciale et conférence internationale dans le monde pour le secteur de l'électricité — un forum où les décideurs se réunissent pour avoir les informations les plus récentes et connaître les techniques de pointe.



Cette année, **Équipe commerciale Canada du matériel et des services d'énergie électrique** (<http://napoleon.ic.gc.ca/electrical/ttcelect.nsf/vHTML/welcome-e>) aura un stand à la foire commerciale internationale **Power-Gen**; elle offre de l'espace pour six entreprises canadiennes.

Pour des droits minimes de 300 dollars, les entreprises pourront exposer leurs

documents publicitaires (imprimés seulement), avoir un accès illimité aux présentations de la foire commerciale et recevoir des laissez-passer gratuits pour leurs clients. Chaque entreprise disposera d'une table ronde et de deux chaises dans le stand à aire ouverte. Il n'y aura pas d'accès à l'internet ni d'alimentation en élec-

tricité. Équipe commerciale Canada fournira l'affichage « Canada » et offrira toutes les commodités que l'on trouve normalement dans un stand.

Noter que les entreprises participantes doivent assumer leurs propres frais de logement et de déplacement pour la foire.

Pour plus de renseignements ou pour y participer, communiquer, le plus tôt possible (premier arrivé, premier servi), avec :

- Mme Shona Moss Lovshin, Équipe commerciale Canada du matériel et des services d'énergie électrique, Industrie Canada, tél. : (613) 946-7553, téléc. : (613) 941-2463, courriel : mosslovshin.shona@ic.gc.ca internet : <http://napoleon.ic.gc.ca/electrical/ttcelect.nsf/vHTML/welcome-e>
- M. Durban Morrow, délégué commercial, direction de l'expansion des affaires aux États-Unis, MAECI, tél. : (613) 944-7486, téléc. : (613) 944-9119, courriel : durban.morrow@dfait-maeci.gc.ca internet : www.infoexport.gc.ca 🍁

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

Les Prix ontariens d'excellence en commerce international en sont à leur quatrième édition annuelle pour marquer les réussites en exportation des meilleurs petits et moyens exportateurs (PME), chefs de file de l'industrie et étudiants de l'Ontario. Ils sont présentés par Ontario Exports Inc. [<http://www.ontario-canada.com/export>], l'organisme du gouvernement provincial qui agit comme chef de file en matière de commerce, et RBC Groupe Financier, en collaboration avec la Corporation commerciale canadienne [<http://www.ccc.ca>] (CCC) et plusieurs commanditaires du secteur des affaires, des médias et des gouvernements. Au cours des trois premières années du concours, plus de 600 candidatures ont été soumises des quatre coins de l'Ontario.

Mises en candidature : les meilleurs de l'Ontario à l'honneur

Les Prix ontariens d'excellence en commerce international 2001

« La CCC est très heureuse de parrainer le prix de l'innovation pour la deuxième année consécutive, » explique son président, M. Douglas Patriquin. « Les exportations créent 1,6 million d'emplois en Ontario et représentent plus de la moitié de la productivité économique de la province. Mais il existe bien d'autres débouchés pour les exportateurs ontariens, souligne M. Patriquin. On évalue la valeur annuelle des marchés publics à travers le monde à 5,3 billions de dollars américains. La CCC, qui entretient des liens étroits avec Ontario Exports Inc., est résolue à prêter main-forte aux exportateurs de l'Ontario afin qu'ils s'approprient une part accrue de ce marché très lucratif. »



partenaires des secteurs privé ou public qui ont porté fruit sous forme de nouvelles possibilités d'exportation ou d'amélioration des débouchés existants.

- Le prix du leadership, parrainé par l'Institut des comptables agréés de l'Ontario, vise à reconnaître les personnes qui, selon leurs collègues, portent le flambeau de l'exportation en Ontario.
- Le prix des réalisations des étudiants est parrainé par la Société pour l'expansion des exportations pour récompenser les étudiants qui se distinguent, cherchent des débouchés et mettent en application leurs connaissances dans le domaine de l'exportation et du commerce international au profit des exportateurs de l'Ontario.

Catégories de prix

- Le **prix de l'innovation** est parrainé par la CCC en reconnaissance de l'excellence en techniques appliquées pour mettre au point de nouveaux produits ou services ou pour améliorer des produits ou services existants et favoriser ainsi l'accroissement continu des exportations et la création d'emplois.
- Les **prix de l'expansion du marché** (pour les produits et les services), parrainés par Deloitte & Touche s.r.l., soulignent l'esprit novateur des PME de l'Ontario qui ont réussi à pénétrer un ou plusieurs nouveaux marchés d'exportation.
- Le prix du partenariat est une distinction co-parrainée par RBC Groupe Financier et Ontario Exports Inc. pour récompenser les alliances stratégiques entre des PME de l'Ontario et des

Critères d'admissibilité

- Les PME ontariens qui répondent aux cinq critères suivants sont admissibles aux prix de l'innovation, de l'expansion du marché et du partenariat :
- réaliser un chiffre d'affaires annuel de moins de 50 millions de dollars;
 - avoir un maximum de 200 salariés;
 - être en affaires en Ontario depuis au moins trois exercices;
 - exporter à destination d'un pays ou plus;
 - réaliser au moins 15 % de son chiffre d'affaires à l'exportation.

De la consécration régionale au plus grand hommage

Les remises de prix auront lieu aux quatre cérémonies régionales suivantes : **Guelph**, 21 mars 2002; **Niagara Falls**, 28 mars 2002; **Brockville**, 4 avril 2002; **North Bay**, 11 avril 2002. Par la suite, les gagnants de ces prix

Débouchés



Corporation
Commerciale
Canadienne

— Suite de la page 3

Les participants

- Des cadres supérieurs en approvisionnement représentant la General Services Administration, la Federal Aviation Administration et les Veterans Affairs.
- Des représentants du gouvernement canadien, notamment de la CCC.

Sujet des séances

- le volume d'achat et les besoins de l'organisme qu'ils représentent
- l'importance de l'inscription à un registre des fournisseurs du gouvernement pour vendre vos produits et services
- comment remplir les conditions et inscrire vos produits et services à un registre du gouvernement
- les débouchés potentiels pour les prochaines années

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

régionaux seront de nouveau en lice pour briguer les **Prix ontariens d'excellence en commerce international**, qui seront remis le **15 mai 2002** à Toronto.

La date limite de dépôt des mises en candidature est le **2 novembre 2001**.

Les guides et les formulaires de mise en candidature se trouvent sur le site www.ontario-canada.com/export

Pour plus de renseignements, téléphoner au (416) 314-8200 ou sans frais au 1 877 468-7233, ou cliquer sur www.ontario-canada.com/export

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Vente à l'exportation et gestion de contrats ».)

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

Le secteur des articles de sport : s'amuser et rester en forme

Le marché russe de 650 millions \$ US

Les Russes aiment comme toujours s'amuser et pratiquer des sports. Aujourd'hui, cette population de 147 millions de personnes est le moteur d'une expansion sans précédent dans le secteur des articles de sport en Russie. Les fabricants canadiens d'articles de sport et de divertissement, qui sont établis dans un pays de climat semblable, devraient avoir une longueur d'avance sur ce marché d'importation qui croît de 29 % chaque année depuis 1999.

Les Russes, comme les Canadiens, apprécient les activités de plein air et manifestent un engouement d'envergure nationale pour les sports comme le hockey, le soccer, le tennis, le cyclisme, la motoneige, le ski alpin et le ski de fond. Ils jouent aussi au basket-ball et au volley-ball, au tennis de table et au billard. Récemment, ils ont découvert le plaisir des quilles : au cours de ces cinq dernières années, 20 salles de quilles ont été ouvertes dans la région de Moscou uniquement. Avec, en plus, les 40 centres de santé et de culture physique établis à Moscou et dans les environs, les Russes disposent de nombreuses façons de s'amuser et de se tenir en forme.

Débouchés

Les consommateurs russes préfèrent les produits de haute qualité et garantis que l'on trouve dans les magasins depuis le passage à l'économie de marché. Selon les statistiques russes, la valeur du marché d'importation pour les articles de sport (sont exclus les articles chaussants et le matériel motorisé comme les motoneiges) s'est établie à 51,1 millions de dollars américains en 2000, une hausse de 29 % par rapport à 1999. En 2001, elle devrait dépasser les 65 millions de dollars américains; des experts laissent entendre que la taille réelle du marché pourrait être 10 fois supérieure à ce que décrivent les estimations.

Les observateurs de l'industrie s'attendent à ce que cette hausse prononcée se maintienne. La demande touchera principalement le matériel et les accessoires utilisés dans le cadre d'une foule d'activités en salle et en plein air, comme les sports « extrêmes », les programmes d'exercice physique, les sports d'hiver, les activités aquatiques (yachts, motomarines), le cyclisme et le billard. Les motoneiges sont également populaires — rien d'étonnant, compte tenu du climat — mais celles qu'on fabrique en Russie sont habituellement de qualité inférieure aux

modèles canadiens et ne répondent pas aux normes de ces derniers.

À long terme, les entreprises canadiennes qui offrent des produits de haute qualité, à prix concurrentiel et dont la fabrication est conforme aux normes canadiennes seront dans une excellente position en Russie.

Accès au marché

Moscou, avec ses 12 millions d'habitants, domine le marché russe. On conseille aux entreprises de commencer par s'installer d'abord à Moscou et d'étendre ensuite leurs activités aux régions.



À l'heure actuelle, les lois russes rendent obligatoire la certification de certains produits, dont la liste est révisée par le gouvernement tous les six mois. La certification n'est pourtant pas obligatoire pour la plupart des articles de sport, mais ceux-ci doivent être accompagnés d'un certificat de conformité ou d'une « lettre d'exemption » à présenter aux douanes.

Tous les articles de sport doivent se faire attribuer un certificat sanitaire valide par Sanepidemnadzor, organe du ministère de la Santé de la Russie.

Les entreprises canadiennes qui s'intéressent au marché russe sont invitées à envoyer d'abord des échantillons de leurs produits à la Direction de l'assistance internationale de l'Association canadienne de normalisation (CSA). La CSA jouera ensuite le rôle de courtier dans le processus de certification.

Les salons internationaux annuels du sport et du loisir organisés à Moscou (MISS, à l'automne et au printemps) et à Saint-Pétersbourg procurent aux exportateurs canadiens d'excellentes occasions de présenter leurs produits, de repérer des clients et de nouer des contacts

Principaux intervenants

Les entreprises canadiennes qui pénètrent

sur le marché retrouveront les grandes sociétés comme Adidas, Nike, Kettler et Reebok, fermement implantées sur le marché russe par l'intermédiaire de leurs bureaux à Moscou, de filiales russes ou de distributeurs locaux et régionaux. D'autres géants dominant le secteur des articles de sport viennent de l'Allemagne, des États-Unis, de la Chine, de la Finlande, de Taïwan, de la Turquie et de l'Italie.

Réagissant aux pressions de la concurrence étrangère, les fabricants russes ont commencé à concevoir des produits de qualité à prix concurrentiel. Ils exportent du matériel de marque pour le hockey vers l'étranger, soit le Canada. Malgré cela, les exportations d'articles de sport de la Russie ne représentent qu'une faible proportion de ses importations.

Les entreprises canadiennes d'articles de sport sont déjà présentes sur le marché concurrentiel de la Russie, mais dans un marché de 650 millions de dollars américains, il reste encore une grande marge de manœuvre.

Pour renseignements, joindre

M. Graham Rush, ministre conseiller, affaires commerciales, ambassade du Canada à Moscou, tél. : (011-7-095) 956-6666, poste 3350, téléc. : (011-7-095) 232-9949, courriel : graham.rush@dfait-maeci.gc.ca internet : www.dfait-maeci.gc.ca ❄️

(On trouvera la version intégrale de cet article, qui contient des liens utiles, à www.infoexport.gc.ca/canadexport et cliquer sur « L'avantage Europe ».)



Le sol de la Slovaquie est accidenté, mais fertile; l'agriculture est bien développée dans ce pays couvert de montagnes et de forêts. La part du PIB (4,5 %) et de l'emploi (8 %) attribuable à l'agriculture est en recul. Les terres arables (1,6 million d'hectares) et les pâturages permanents (0,8 million d'hectares) permettent toutefois à la Slovaquie de satisfaire à la demande intérieure de principaux produits agricoles.

Profil sectoriel

La Slovaquie est maintenant membre de l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) et est en voie de modifier sa réglementation et ses politiques afin de faciliter son entrée éventuelle au sein de l'Union européenne. Tous les sous-secteurs de l'industrie agricole et de l'industrie de la transformation des aliments ont donc été privatisés.

Cultures — La Slovaquie parvient généralement à satisfaire à la demande intérieure de blé, d'orge, de maïs, d'oléagineux (canola et tournesol), de pommes de terre, de betteraves sucrières, de raisins et de fruits de verger.

Semences — Aujourd'hui, seules 25 % des semences utilisées sont certifiées (comparativement à près de 100 % il y a plus d'une décennie). Les semences le plus souvent importées sont celles de maïs F1 (50 %), les semences de tournesol F1, les semences de base de pomme de terre et celles de certains types de légumes.

Éviter les doubles impositions Canada-Portugal

L'Acte d'échange des instruments de ratification respectifs de la Convention entre le Canada et le Portugal en vue d'éviter les doubles impositions et de prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu (avec Protocole), signé à Ottawa le 14 juin 1999, a eu lieu à Lisbonne le 24 septembre 2001. La Convention entre en vigueur le 25 octobre 2001 et prend effet le 1^{er} janvier 2002.

Pour tout renseignement,
M^{me} Andrée Bazinet, agent de pupitre,
direction de l'Europe de l'Ouest,
MAECI, tél. : (613) 996-4427,
télé. : (613) 995-5775, courriel :
andree.bazinet@dfait-maeci.gc.ca

Aliments — Il s'agit de l'un des plus importants secteurs industriels de la Slovaquie (15 % de la production industrielle totale du pays). Les cinq plus importants sous-secteurs de la production alimentaire sont, dans l'ordre, les produits laitiers (18 %), la viande (17 %), le brassage

Agriculture et production alimentaire

République slovaque

(8 %), la volaille (8 %) et la confiserie-boulangerie (7 %). Comme le secteur alimentaire est maintenant complètement privatisé, la Slovaquie a bénéficié d'un afflux d'investissements étrangers directs (IED). La branche de la production sucrière (8,5 %) est contrôlée en grande partie par de grandes entreprises européennes. Des entreprises réputées ont investi dans le sous-secteur du brassage. Des investisseurs du secteur privé ont modernisé le sous-secteur des produits laitiers. Chaque année, les Slovaques consomment 5,3 millions de tonnes de lait et de produits laitiers, soit une moyenne d'environ 74 litres par personne.

Viande — Bien qu'aucun cas de maladie de la vache folle ou de fièvre aphteuse n'ait été déclaré en Slovaquie l'an dernier, la psychose alimentaire provoquée par cette maladie EBS a eu pour effet de réduire les ventes de bœuf de moitié. Les Slovaques ont ainsi modifié leurs habitudes alimentaires pour consommer plus de porc. Le porc continue de gagner en popularité et on en importera 10 000 tonnes cette année afin de satisfaire à la demande croissante des Slovaques.

Débouchés

Transfert de technologie — Des occasions d'affaires s'offrent aux fournisseurs de technologies dans les domaines suivants :

- Nouvelles variétés et meilleure qualité de fromages et de produits de lait sur
- Nouveaux produits de viande emballés sous vide d'une meilleure durée de conservation
- Édulcorants massés
- Cuves de brassage améliorées
- Farines semi-fines, pains, pâtisseries de blé entier et produits à plus faible teneur en œufs
- Aliments surgelés (à base de fruits et

de légumes) pour enfants et bébés

- Nouvelles technologies de production d'huile par pressage sans oléfaction.

Matériel génétique de bétail — La spécialisation du bétail pour la production laitière et la production de viande est une tendance qui créera une demande

de matériel génétique bovin de haute qualité. Il sera nécessaire, d'ici 2005, de doubler le cheptel, qui compte actuellement 26 000 bovins de reproduction spécialisés. On vendra un plus grand nombre de doses d'insémination, mais un moins grand nombre d'embryons, pour les races telles que Simmental, Charollais, Red Angus, Black Angus et Holstein. La pénurie de porc a obligé le gouvernement slovaque à subventionner l'expansion de l'élevage porcin. Il existe donc d'excellentes possibilités d'exportation pour les races porcines à rendement élevé.

Cultures spéciales — Le Canada, grand fournisseur de légumineuses alimentaires, devrait continuer à satisfaire à la majeure partie de la demande de lentilles et de fèves en Slovaquie.

Soja/semences/tourteau/matériel — La popularité grandissante du soja s'est traduite par une envolée du marché de la fabrication de produits du soja, qu'ils soient destinés à la consommation humaine ou animale. Vu les coûts prohibitifs associés au transport du tourteau de soja du Canada à la Slovaquie, les agriculteurs slovaques préféreront importer des semences et cultiver eux-mêmes le soja. Cela créera des débouchés pour les fournisseurs de matériel utilisé pour la récolte du soja et d'équipements de transformation du soja en aliments et en nourriture pour animaux.

Produits alimentaires finals — Grâce à l'augmentation du nombre de chaînes de supermarchés et d'hypermarchés, la demande de produits alimentaires canadiens de haute qualité est assurée de croître continuellement. Quelques obstacles entravent toutefois cette croissance. Les produits canadiens sont actuellement

Voir page 11 – La Slovaquie

Pour les experts en sécurité routière, tous les chemins mènent au Japon et au XI^e Congrès international des routes en hiver (CIRH) de l'Association internationale permanente des Congrès de la route (AIPCR). **AIPCR 2002** (www.piacr-sapporo2002.road.or.jp) se tiendra du 26 au 28 janvier 2002 à Sapporo.

Assurer la sécurité routière durant la saison hivernale

Le Congrès de Sapporo

Transports Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) ainsi que l'ambassade du Canada à Tokyo souhaitent la bienvenue à ceux qui participent au Congrès, le premier en Asie ainsi que le premier du millénaire.

CIRH, qui a lieu tous les quatre ans, est l'un des plus importants événements internationaux dans le secteur de l'entretien et de la gestion des routes durant la saison hivernale. Le premier de ces congrès s'est déroulé à Berchtesgaden (Allemagne) en 1969. Le dixième, dont Lulea (Suède) a été l'hôte en 1998, a attiré plus de 1 000 participants de 41 pays.

En Suède, les personnes présentes ont pu se renseigner sur les méthodes de pointe permettant d'assurer la sécurité des routes en hiver, grâce à des démonstrations de machines d'enlèvement de la neige et d'appareils de télécommunications. L'admission à AIPCR 2002 comprend des excursions, des présentations, des colloques et des activités sociales.

AIPCR 2002 a pour thème « Les nouveaux défis des services routiers en hiver ». Les experts du monde entier se rassembleront au Sapporo Dome, où se déroulera le tournoi de la **Coupe du monde de 2002**, afin d'échanger de l'information sur tous les aspects de la sécurité routière dans les climats froids. Les sujets brûlants (pour ainsi dire) seront les mesures de contrôle de la neige et de la glace, la sécurité routière, l'environnement ainsi que les systèmes intelligents de transport (SIT). Ce sera la première fois qu'un événement d'une telle ampleur concernant les routes en région nordique se déroulera en salle.

Le choix de Sapporo, la plus grande ville au nord de Tokyo, est tout indiqué. Ses habitants, au nombre de 1,8 million,

connaissent tout des rigueurs de l'hiver et savent venir à bout des très abondantes chutes de neige annuelles.

Les entreprises canadiennes pourront présenter leurs produits et leurs technologies aux sociétés japonaises lors d'un colloque et d'une présentation organisés par l'ambassade du Canada. La réception

de réseautage qui suivra offrira une excellente occasion d'établir des contacts.

De surcroît, le salon annuel d'hiver Fuyutopia, événement national visant l'amélioration des conditions de vie en hiver, se tiendra au même moment. Le salon attire un public varié, constitué de représentants d'organisations ayant de l'intérêt pour l'hiver et de membres du grand public. La tenue en parallèle du Congrès et du salon devrait attirer une gamme encore plus diversifiée de spécialistes, notamment des experts en génie civil, en construction et en architecture, en voirie et en TI.

Préparer un voyage fructueux

Bien des détails entrent en jeu pour s'inscrire aux activités d'**AIPCR 2002** et réserver une chambre d'hôtel à proximité. Soucieuse d'aider les participants, la section responsable de l'AIPCR au Bureau des voyages du Japon (BVJ) a conçu un guide qui propose les formulaires d'inscription aux activités sociales du Congrès et aux visites techniques ainsi que des recommandations d'hôtel.

Pour recevoir le guide contenant les formulaires d'inscription, communiquer avec :

- Section responsable de l'AIPCR (BVJ), tél. : (011-81-3) 5796-5445, téléc. : (011-81-3) 5495-0685, courriel : piacr2002@itd.jtb.co.jp
- M. Yasuhiko Kajiya, secrétaire général du comité de Sapporo de la SIRWEC Hokkaido (Japon), tél. : (011-81-11) 841-5553, téléc. : (011-81-11) 841-9747, courriel : sirwec2002@ceri.go.jp internet : www.piacr-sapporo2002.road.or.jp/

Frais d'inscription

Les personnes qui s'inscrivent d'ici le 31 octobre 2001 payent les frais suivants :

80 000 yens (¥) pour les membres de l'AIPCR (au moins quatre ans), 90 000 ¥ pour les non-membres, 40 000 ¥ pour chaque personne supplémentaire. Un droit supplémentaire de 10 000 ¥ sera exigé des membres et des non-membres qui s'inscriront après le 31 octobre 2001.

Frais d'inscription réduits

Le comité organisateur réduira à 50 000 ¥ les frais pour participants admissibles.

Pour plus de renseignements sur les réductions de frais d'inscription, communiquer avec le Comité organisateur du Japon pour l'AIPCR Tokyo (Japon), tél. : (011-81-3) 3519-2661, téléc. : (011-81-3) 3519-2625, courriel : PIARC2002@road.or.jp

Pour s'inscrire au colloque, communiquer avec M. David Steuerman, délégué commercial, ambassade du Canada à Tokyo, tél. : (011-81-3) 5412-6200, téléc. : (011-81-3) 5412-6250, courriel : david.steuerman@dfait.maeci.gc.ca

Ligne aérienne

Air Canada offre des rabais de 50 % sur le tarif de classe hospitalité et 35 % sur la classe affaires. Voici le numéro de code d'Air Canada pour le voyage à Sapporo : VCV 776260.

Hôtels recommandés

Les organisateurs de l'AIPCR encouragent les participants à réserver leur chambre le plus tôt possible.

- **Sheraton Sapporo**
Situé près du Sapporo Dome, à 10 minutes de la gare de JR à Sapporo et à 20 minutes du métro de la ville. On parle anglais. Tél. : (011-81-11) 895-8811
- **Hotel Alpha**
Situé dans le centre de Sapporo, près du parc Oodori. Tél. : (011-81-11) 221-2333, téléc. : (011-81-11) 221-0819
- **Autres hôtels**
Comprend le petit déjeuner et les frais de service. Une taxe de consommation de 5 % est ajoutée.
 - * **Sapporo Grand Hotel**
Tél. : (011-81-11) 261-3311
 - * **ANA Hotel Sapporo**
Tél. : (011-81-11) 221-4411
Téléc. : (011-81-11) 222-7624
 - * **Royton Sapporo**
Tél. : (011-81-11) 211-3675
Téléc. : (011-81-11) 232-3833

Voir page 11 – Congrès

Au cours des 20 prochaines années, Hong Kong investira 38 milliards de dollars pour étendre son réseau ferroviaire de plus de 70 %. Ce réseau passera donc de 143 km à plus de 250 km. À la fin des travaux, environ 70 % de la population et 80 % des emplois seront situés à distance de marche d'une gare de chemin de fer. Le réseau ferroviaire devrait accroître sa quote-part du transport public de Hong Kong des 30 % actuels jusqu'à environ 45 %.

Les nouvelles liaisons ferroviaires contribueront à réduire la dépendance envers le transport routier et, par conséquent, les émissions des véhicules. Hong Kong pourra aussi consolider sa position économique et stratégique en Asie et dans la région du delta de la rivière aux Perles. Le territoire compte en outre prendre des mesures pour assurer son développement durable.

Projets des cinq années à venir

Six projets ferroviaires se trouvent à diverses étapes de mise en œuvre.

La construction a commencé sur la ligne West Rail et pour le prolongement de la ligne Tseung Kwan O (TKE), avec la participation d'entreprises canadiennes. La ligne West Rail, qui devrait être terminée au plus tard en 2003, desservira les 900 000 habitants de l'ouest des Nouveaux territoires.

La ligne TKE est placée en tête des priorités de la stratégie de développement ferroviaire du gouvernement, publiée en 1994. Cette ligne de 12,5 km desservira la nouvelle ville de Tseung Kwan O ainsi que

Yau Tong. Elle devrait être mise en service à la fin de 2002.

Le gouvernement a approuvé la liaison ferroviaire entre Ma On Shan et Tai Wai ainsi que le prolongement de la ligne KCR Tsim Sha Tsui. Les travaux de construction débiteront sous peu.

Hong Kong étend son réseau ferroviaire

Enfin, deux projets font actuellement l'objet de la planification prescrite par la loi, soit la ligne secondaire reliant Sheung Shui à Lok Ma Chau et la liaison ferroviaire de Penny's Bay.

À long terme

La planification de la prochaine étape est déjà amorcée : six autres lignes seront construites entre 2008 et 2016.

Au nombre des priorités figurent la liaison entre Sha Tin et Central, les prolongements de la ligne Island et la liaison du sud de Kowloon — qui devraient être terminés en 2013. On rédige actuellement les spécifications sur le lancement de

l'appel d'offres relativement au premier projet; la Kowloon Canton Railway Corporation et la Mass Transit Railway Corporation ont été invitées à soumettre leurs offres au début de 2001. Le gouvernement prévoyait inviter les deux entreprises à présenter des propositions séparées pour

les prolongements de la ligne Island et la liaison du sud de Kowloon.

Entre-temps, le gouvernement de Hong Kong suit de près les besoins dans le domaine des transports, de manière à fixer le calendrier de construction d'autres lignes, notamment la Northern Link, la Regional Express et la Port Rail.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Endy Chung, agent de commerce, consulat général du Canada à Hong Kong, téléc. : (011-852) 2847-7441, courriel : endy.chung@dfait-maeci.gc.ca internet : www.hongkong.gc.ca 🌟



Congrès de Sapporo

— Suite de la page 10

Les frais d'inscription au congrès, aux excursions et à l'hébergement doivent être payés en yens. On accepte les cartes de crédit connues ou virement bancaire.

Pour plus de renseignements et pour confirmer votre participation, communiquer avec :

- M. Réjean Day, gestionnaire principal, Ententes de contribution, Transports Canada, tél. : (613) 998-1901, téléc. : (613) 990-9639, courriel : DAYR@tc.gc.ca
- M. Jean-Pierre Petit, direction du Japon, MAECI, tél. : (613) 996-4267, téléc. : (613) 944-2397, courriel : jeanpierre.petit@dfait-maeci-gc.ca internet : www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka/ 🌟

La Slovaquie récolte — Suite de la page 9

distribués en Slovaquie par des importateurs européens et doivent donc subir la vive concurrence des pays de l'Union européenne (UE) et des succursales slovaques des grandes entreprises alimentaires internationales. En fait, les pays de l'UE et les États-Unis sont d'importants concurrents dans toutes les branches du secteur agro-alimentaire slovaque.

Accès au marché

Il est essentiel de s'adjoindre les services d'un partenaire slovaque pour faire des affaires en Slovaquie. Pour vendre des produits manufacturés, il est en général préférable de retenir les services d'un agent, représentant ou distributeur slovaque qui connaît les pratiques commerciales en usage en Slovaquie, les caractéristiques de ce marché et les stratégies à utiliser, de même que les procédures juridiques et

financières et la marche à suivre pour importer ces produits.

Sites internet utiles

- Ministère de l'Agriculture de la République slovaque : www.mpsr.sk
- Institut de recherche en économie agricole et alimentaire : www.vuepp.sk

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Milan Harustiak, agent de commerce, bureau de l'ambassade du Canada en République slovaque, tél. : (011-421-2) 5244-2175, téléc. : (011-421-2) 5249-9995, courriel : harustiak@canemb.sk internet : www.dfait-maeci.gc.ca/prague 🌟

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « L'avantage Europe ».)

— Suite de la page 1

(contrôle aérien, radars, contrôle des bagages) aux aéroports de Port-Gentil et de Franceville, les deux plus importants du pays (1,2 million d'habitants).

Le contrat prévoit en outre la planification de la construction de nouvelles pistes et d'aires de passagers (capacités,

Le 7^e ciel à portée de main

Les honoraires pourraient doubler si la firme obtient le contrat de supervision des travaux, qui se réalisera sur les divers sites en parallèle avec le premier contrat.

Tout en reconnaissant que la concurrence internationale est forte sur ce marché très riche en ressources pétrolières,

Tecsult International

qualité). Il s'agit d'un contrat important, les honoraires représentant au bas mot 10 % du chiffre d'affaires international de la société. L'ensemble du contrat, entièrement financé par le ministère gabonais avec le concours du Fonds Arabe pour le Développement Économique et Social (FADES) (www.arabfund.org), représente un travail de 60 années-personnes.

Quand le pétrole va...

« Brasser des affaires au Gabon demeure un défi, convient le Président, mais ce n'est pas plus difficile qu'au Cameroun ou au Congo, bien au contraire. Les prix du pétrole sont forts et l'économie gabonaise se porte bien. Si j'avais un conseil à donner, ce serait d'être présent sur le marché, pas nécessairement physiquement mais à travers les institutions, les banques et les autres réseaux. Il faut aussi exploiter le fait que les Gabonais connaissent bien la réputation du Canada pour ce qui est de la technologie et que nous parlons comme eux le français. »

Ce président rompu à l'Afrique souligne que la fidélité des clients africains est remarquable. La stratégie d'expansion des ventes évolue graduellement de l'Afrique occidentale (marché principal) vers l'Afrique méditerranéenne. Au total, 70 % des activités internationales de la société sont situées en Afrique. Les opérations en sol africain génèrent près de 30 millions de dollars de revenus.



M. Marc Parent, président de la firme de génie-conseil Tecsult International à Montréal

forestières et minières, M. Parent estime que Tecsult ne pourra être que très difficilement remplacé pour l'exécution de ce deuxième contrat. « Nos chances sont excellentes, explique-t-il, parce que nous aurons suivi le dossier depuis le début et aurons forgé des liens étroits avec tous les intervenants. »

La société a réalisé récemment une planification intégrale et intermodale (air, mer, terre) des transports au Gabon, financée par la Banque mondiale (www.worldbank.org) (800 000 \$), et une étude préliminaire pour la réhabilitation des dix aéroports régionaux financée par l'ACDI (www.acdi-cida.gc.ca) (450 000 \$) : « Cela nous permet de bien connaître nos clients et de mieux nous adapter à leurs besoins, » de poursuivre M. Parent.

Réseaux de valeur

Comme ses concurrents français et britanniques, Tecsult s'est associé avec un expert en gestion des opérations aéroportuaires, Aéroports de Montréal International (ADMI, une filiale qui n'existe plus aujourd'hui). Mais le réseau va plus loin.

« Le personnel de l'ambassade du Canada (www.infoexport.gc.ca/ga) a suivi le dossier à toutes les étapes et a donné son appui auprès des ministères gabonais concernés, ainsi qu'auprès des bailleurs de fonds, poursuit M. Parent. J'ajoute que nous avons également entretenu de précieux rapports avec les

ambassadeurs que nous avons côtoyés au fil des ans.

« L'ACDI nous a également fourni du financement via ses programmes de coopération industrielle. À Libreville, comme il s'agit d'une petite ambassade, le personnel cumule souvent deux fonctions : la coopération internationale (ACDI) et le commerce international. Cela nous permet d'ouvrir et de discuter de dossiers de façon globale. » L'union fait la force et les réseaux sont précieux : Tecsult a été invité directement par le ministère gabonais à soumissionner à l'appel d'offres.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec :

- M. Marc Parent, président, Tecsult International, tél. : (514) 287-8500 poste 8607, téléc. : (514) 287-8643, internet : www.tecsult.com
- M. Louis Poisson, ambassadeur, ambassade du Canada à Libreville, tél. : (011-24-1)73 73 54, courriel : louis.poisson@dfait-maeci.gc.ca internet : www.dfait-maeci.gc.ca/africa/gabon-f.asp 🌟

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

Faites connaître votre entreprise à l'étranger !

Plus de 30 000 entreprises canadiennes sont membres de WIN. Et vous ? WIN est une base de données confidentielle d'exportateurs canadiens et de leurs champs de compétence. Les délégués commerciaux en poste au Canada et à l'étranger utilisent WIN afin d'aider les entreprises-membres à pénétrer les marchés internationaux. Pour vous y inscrire, faites le 1 888 811-1119. Ou encore, visitez www.infoexport.gc.ca et inscrivez-vous en ligne.

WIN EXPORTS

L'industrie australienne des technologies de l'information et des communications (TIC) est l'un des secteurs les plus innovateurs et les plus dynamiques de l'économie du pays. Évaluée à 60 milliards de dollars canadiens, elle a progressé à un taux annuel de près de 12 % au cours des cinq dernières années — dépassant de deux fois et demi la moyenne de l'économie de l'Australie prise dans son ensemble.

Les consommateurs ainsi que les entrepreneurs australiens adoptent facilement les applications de pointe en technologie de l'information. Par exemple, on compte près de 11 millions d'abonnés au téléphone cellulaire en Australie, un taux de pénétration de presque 57 %; et un sondage de 2000 a révélé que 65 % de la population âgés de 16 ans et plus ont accès à l'internet, ce qui classe l'Australie au sixième rang mondial. Quelque 46 % de la population ont accès à l'internet au foyer par un ordinateur personnel, et près de 77 % des entreprises australiennes employant 10 personnes ou plus étaient connectées à partir de juin 2000. En mai 2001, l'Australie était au deuxième rang après les États-Unis, même avant la

Grande-Bretagne, le Canada et la Norvège, d'après le classement statistique des entreprises en affaires électroniques « E-business Readiness Rankings » de l'*Economist*.

Du point de vue technique, l'Australie est un marché perfectionné facile à

l'Australie, contient la plus grande concentration d'entreprises TIC du pays, et elle est donc un emplacement de choix pour les bureaux régionaux des compagnies œuvrant dans la région de l'Asie-Pacifique. Parmi les nombreux investisseurs multinationaux importants dans le secteur

À la découverte d'une industrie florissante

Les TIC en Australie

pénétrer, ce qui la rend extrêmement attrayante en dépit de sa taille restreinte. Elle constitue également une passerelle naturelle vers le marché asiatique en pleine expansion.

L'Australie importe chaque année pour environ 13 milliards de dollars de produits et de services TIC. En 1999, avec ses achats évalués à 153 millions de dollars, elle occupait le 10^e rang parmi les 15 plus importants pays vers lesquels le Canada exporte ses produits TIC.

La ville de Sydney, en tant que centre principal des affaires et des finances de

des TIC qui sont situés à Sydney, on trouve IBM, Microsoft, SAP, Alcatel, Cisco, EDS et Nortel. En mai prochain, cette ville doit accueillir la première exposition et conférence TIC de l'Australie CeBIT Australia (www.cebit.com.au).

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Helena Hurley, gestionnaire, Promotion commerciale, consulat général du Canada à Sydney, tél. : (011-61-2) 9364-3042, téléc. : (011-61-2) 9364-3097, courriel : helena.hurley@dfait-maeci.gc.ca internet : www.dfait-maeci.gc.ca/australia 🌟

Pollutec 2001

PARIS-NORD VILLEPINTE, FRANCE — 4-7 décembre 2001 — Quelque 1 500 exposants d'une trentaine de nationalités et 40 000 visiteurs professionnels sont attendus pour la 17^e édition de Pollutec, salon international des équipements, des technologies et des services de l'environnement pour l'industrie.

En 1999, Pollutec avait accueilli 9 pavillons internationaux et 507 entreprises étrangères venues de 26 pays. Le Canada aura un pavillon pour contenir les stands de 5 à 7 entreprises.

Sur une surface de 60 000 m² Pollutec présentera les plus récentes innovations françaises et internationales en matière de matériel, d'équipements et de services dans tous les domaines de l'environnement : eau, déchets, recyclage, air, bruit, énergie, réhabilitation des sols, technologies propres, analyse/mesure/contrôle, etc.

Pour répondre aux attentes des visiteurs, Pollutec développera cette année de nouvelles thématiques, notamment :

- Risques et gestion des risques
- Hydrogène
- Aménagement et protection du littoral
- Traitement biologique des déchets

- Forum énergie.

À noter également que la Commission européenne a d'ores et déjà annoncé sa participation pour présenter les projets du Programme Life (instrument financier pour l'environnement appliqué à plusieurs domaines).

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Musto Mitha, attaché au Service commercial, ambassade du Canada à Paris, tél. : (011-33-1) 4443-2356, téléc. : (011-33-1) 4443-2998, courriel : musto.mitha@dfait-maeci.gc.ca ou consulter directement le site de Pollutec : www.pollutec.com 🌟

BATIMAT 2001

PARIS, FRANCE — 5-10 novembre 2001 — Depuis maintenant plus de 40 ans, le salon international de la construction BATIMAT montre tous les progrès des techniques de construction et d'amélioration du bâtiment. Aucun autre salon au monde ne réunit autant d'exposants et de visiteurs sur ce thème et ne cesse de croître depuis tant d'années.

BATIMAT 2001 amorce un nouveau tournant dans l'univers de la construction car elle sera résolument orientée vers les développements haute technologie du bâtiment. BATIMAT 2001 fait ressortir l'impact des nouvelles technologies, non seulement au niveau des nouvelles solutions de construction basées sur la haute qualité environnementale, mais aussi au niveau des méthodes de travail, des relations entre clients et fournisseurs et des méthodes d'approvisionnement et de distribution.

Pour plus de renseignements, cliquer sur : www.batimat.com/home.asp ou communiquer avec M^{me} Cécile Bourdages, attachée commerciale (Ressources naturelles et Construction), ambassade du Canada à Paris, tél. : (011-33-1) 4443-2374, téléc. : (011-33-1) 4443-2998, courriel : cecile.bourdages@dfait-maeci.gc.ca ou cliquer sur : www.dfait-maeci.gc.ca/paris/menu-f.htm 🌟

Salon de l'Éducation 2001

PARIS, FRANCE — 21-25 novembre 2001 —

Pour la 3^e année, le **Salon de l'Éducation** sera le grand rendez-vous des professionnels de l'enseignement (administrateurs, enseignants et fournisseurs). Y seront traités l'enseignement scolaire, universitaire et technique et la formation professionnelle continue, ce qui donnera lieu à la tenue d'autres événements au cours de l'année. Ouvert également (en partie) au grand public, ce grand événement se manifeste en plusieurs expositions, chacune consacrée à un thème tel que « sport et éducation », « langues et éducation », « orientation ».

Avec 500 000 visiteurs répartis sur 5 jours, le **Salon de l'Éducation** a eu un grand succès à son édition 2000. L'exposition réservée aux professionnels — **Educathec** — a enregistré 40 000 visiteurs de plus de 60 nationalités. Ces résultats ont augmenté de 28 % par rapport à l'événement de 1999 (31 000 visiteurs).

Depuis quatre ans, le gouvernement français a appuyé fortement une politique volontariste pour développer l'usage des technologies de l'information et de la communication dans l'enseignement scolaire et dans l'enseignement supérieur. Les objectifs sont de deux ordres :

- la maîtrise par l'élève et l'étudiant d'un

environnement technique, culturel et économique dans lequel ces technologies sont de plus en plus présentes

- la diversification des formes d'apprentissage au fur et à mesure des réformes réalisées dans l'enseignement scolaire et dans l'enseignement supérieur.

Après le lancement du PAGSI (Plan d'action gouvernemental pour la société de l'information), la France, autrefois mauvaise élève, a rattrapé son retard dans l'utilisation des nouvelles technologies dans l'enseignement. Un effort financier d'environ 230 millions d'euros (330 millions \$) par an est consenti par le gouvernement français, dont 40 millions d'euros (58 millions \$) d'aide à la production de contenus, et autant pour la formation continue des enseignants, ainsi que 76 millions d'euros (110 millions \$) d'aide en équipements.

Pour plus de renseignements sur ce marché, communiquer avec M. François Gauthé, agent de commerce, ambassade du Canada à Paris, tél. : (011-33-1) 4443-2358, téléc. : (011-33-1) 4443-2998, courriel : francois.gauthé@dfait-maeci.gc.ca

Pour s'inscrire à Educathec, communiquer avec M. Damien Murzyniec, Edit Expo International, tél. : (011-33-1) 4118-6096, courriel : dmurzyniec@editexpo.fr

MILIPOL 2001

PARIS, FRANCE — 20-23 novembre 2001

— **MILIPOL 2001**, le Salon mondial de la sécurité intérieure des États, se tiendra au Parc des Expositions de Paris-Le Bourget. **MILIPOL**, premier salon international des technologies de la sécurité et de la lutte anticriminelle, constitue un point de rencontre pour les spécialistes et les hauts responsables de la sécurité. De nombreuses délégations étrangères visitent ce salon où se rassemblent près de 500 exposants venant de 35 pays. Les administrations nationales françaises, européennes et internationales participent aussi à **MILIPOL**. Ce salon a reçu en 1999 plus de 18 000 visiteurs professionnels de 106 pays, couvrant les activités des polices nationale et municipale, de la gendarmerie, des douanes, de la justice et de la

sécurité d'entreprise. Les équipements et systèmes présentés relèvent des domaines de l'optronique, de l'électronique, des textiles et équipements spécialisés, de la mobilité, de l'ingénierie, des armements-munitions, et d'autres technologies. Parmi les entreprises exposantes du pavillon canadien organisé par **Promosalons Canada** figurent l'**Institut national d'optique**, **Forensic**, **Mawashi**, le **ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec**, **Securesearch**, et **SNC-Simunition**.

Pour plus de renseignements sur cet événement, consulter le site officiel : <http://milipol.com> ou communiquer avec M. Guy Ladequis, agent commercial, ambassade du Canada à Paris, tél. : (011-33-1) 4443-2359, téléc. : (011-33-1) 4443-2998, courriel : guy.ladequis@dfait-maeci.gc.ca

Construct Canada 2001



LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

TORONTO — 28-30 novembre 2001 —

Des membres du Service des délégués commerciaux du Canada à l'étranger assisteront à **Construct Canada 2001** (www.constructcanada.com), la plus grande foire commerciale du Canada dans le secteur du bâtiment et de la construction. Architectes, constructeurs, entrepreneurs, ingénieurs, fabricants et fournisseurs du Canada pourront rencontrer plus de 30 délégués commerciaux, pour parler des marchés et des principaux débouchés dans les domaines des produits du bâtiment et des services de construction, au cours de quatre séances d'une demi-journée axées sur différentes régions du monde qui auront lieu les 28 et 29 novembre. De nombreux délégués commerciaux seront accompagnés d'une délégation d'acheteurs provenant de marchés étrangers de toute la planète. Les représentants d'entreprises canadiennes auront la possibilité de rencontrer des représentants importants des grandes entreprises internationales au cours du **Forum international des affaires**.

Pour s'inscrire au Forum international des affaires, ou pour obtenir plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Patricia Sagl, tél. : (416) 973-6154, courriel : sagl.patricia@ic.gc.ca

Accéder au réseau de professionnels du Service des délégués commerciaux : www.infoexport.gc.ca

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

Salons et conférences au calendrier

Pour plus de détails sur les événements ci-dessous, voir *canadexport* en direct à www.infoexport.gc.ca/canadexport puis cliquer sur la rubrique « Foires et Missions commerciales » ou « Conférences/Colloques/Réunions ».

LE CAIRE, ÉGYPTÉ — 6-9 novembre 2001 — La Foire commerciale et la conférence du Moyen-Orient sur l'électricité et l'énergie (ELECTRIX) est la principale foire annuelle de l'électrotechnique, de l'électricité, de l'énergie solaire et des énergies renouvelables tenue au Moyen-Orient et en Afrique du Nord.

NAMUR, BELGIQUE — 21-23 novembre 2001 — **BEST** est une foire commerciale et une conférence sur l'environnement et l'énergie tenue tous les deux ans. En 2001, **BEST** sera assortie d'une activité connexe offrant à plus d'une centaine d'entreprises européennes l'occasion de briger des accords de coopération transnationaux.

BANGKOK, THAÏLANDE — 28 novembre-1^{er} décembre 2001 — **Asia Automotive 2001** est le salon idéal pour présenter les produits et les dernières technologies du secteur de l'automobile aux principaux acheteurs de l'Asie du Sud-Est.

PADOUE, ITALIE — 28 novembre-1^{er} décembre 2001 — **Bionova** est la seule foire consacrée à la biotechnologie et à la bio-ingénierie appliquée à la santé en Italie. Le consulat général du Canada à Milan est en train d'organiser un certain nombre d'activités pour promouvoir le partenariat entre les entreprises de biotechnologie des deux pays.

OSAKA, JAPON — 30 novembre-3 décembre 2001 — Le salon **International ITS Show** est conçu pour fournir des débouchés aux entreprises spécialisées dans le fusionnement des systèmes intelligents de transport (SIT) et des applications ou services mobiles ou multimédias connexes afin d'améliorer l'efficacité, la sécurité et l'écologie des transports terrestres.

LAS VEGAS, NEVADA — 11-13 décembre 2001 — **Power-Gen** est la plus importante foire commerciale et conférence internationale pour les décideurs du secteur de l'électricité. Cette année, Équipe commerciale Canada du matériel et des services d'énergie électrique aura un stand à la

foire commerciale et offrira de l'espace pour six entreprises canadiennes.

TOKYO, JAPON — 13-15 décembre 2001 — La foire commerciale internationale **Bio Fach Japan** devient un endroit stratégique pour se lancer sur un marché en plein essor. Les consommateurs japonais manifestent un grand intérêt envers les produits naturels, y compris les mets préparés et biologiques ainsi que les boissons et les cosmétiques.

BAHRAIN — 14-17 janvier 2002 — La foire commerciale et la conférence **Bahrain Naval & Maritime 2002** est le premier salon international du genre axé sur le secteur naval et maritime tenu au Moyen-Orient. Elle s'ajoute aux foires de la défense aérienne et continentale déjà établies dans la région du Golfe.

BIRMINGHAM, ANGLETERRE — 22-25 janvier 2002 — **Hospitality Week** est une exposition biennale à grande échelle pour l'industrie de l'hospitalité et de la restauration. **Hospitality 1999** a attiré près de 21 000 visiteurs venus des secteurs de la restauration, de l'hôtellerie et des loisirs.

ROTORUA, NOUVELLE-ZÉLANDE — 12-16 mars 2002 — La Foire commerciale internationale et la conférence des industries forestières constitue l'exposition la plus importante du secteur en Nouvelle-Zélande. La Nouvelle-Zélande est en train de devenir un chef de file mondial dans le domaine de la foresterie; le pays va avoir besoin de faire des investissements considérables dans de nouvelles usines de transformation, ce qui peut s'avérer une source d'occasions d'affaires pour les fabricants canadiens de machines pour l'activité forestière et pour la transformation du bois.

SÉOUL, CORÉE — 18-19 mars 2002 — La Foire commerciale de l'alimentation de Corée se tiendra la semaine suivant la foire **Foodex**, qui a lieu au Japon. C'est une occasion privilégiée pour faire la promotion des produits alimentaires auprès des importateurs coréens. L'économie coréenne est l'une des plus dynamiques d'Asie.

TEL AVIV, ISRAËL — 19-21 mars 2002 — **Bio-Tech Israel 2002, Semaine nationale de la biotechnologie, Conférence et Exposition** — L'ambassade du Canada à Tel Aviv, en collaboration avec Partenariat technologique Canada et Industrie Canada, planifie plusieurs activités à l'occasion de cette manifestation, notamment un événement de partenariat pour les entreprises canadiennes de biotechnologie qui cherchent des partenaires israéliens.

LE CAIRE, ÉGYPTÉ — 9-11 avril 2002 — **Middle East and Africa Ports and Maritime Exhibition and Conference** — Cette exposition et cette conférence, qui mettront en vedette les progrès technologiques dans le secteur des ports et des transports maritimes, doivent être considérées comme l'un des plus grands salons de ce genre. L'événement aura lieu à une période où le Moyen-Orient et l'Afrique subissent des réformes importantes et reçoivent des investissements considérables, et où le gouvernement égyptien a l'intention de construire de nouveaux ports et de moderniser les ports existants.

SYDNEY, AUSTRALIE — 28-30 mai 2002 — **CeBIT Australia** est la première exposition-conférence des technologies de l'information et des communications (TIC) en Australie. D'après l'affluence à **CeBIT Hannover**, on prévoit que **CeBIT Australia** attirera plus de 12 000 visiteurs, notamment des décideurs dans le domaine des spécifications, des recommandations ou des approbations pour les achats des TIC.

MELBOURNE, AUSTRALIE — 2-5 juin 2002 — **Interbuild Australia** est la plus grande exposition de la construction en Australie représentant les tout derniers produits de construction et les nouvelles technologies de la construction résidentielle, commerciale et industrielle. 🍁



**Forum pour la formation
en commerce international**
FITT

Des experts offrent des procédés pratiques, étape par étape, sur les meilleures façons de faire des affaires à l'échelle internationale.

Tél.: 1 800 561-3488, internet : www.fitt.ca

Événements culturels à retenir

FILM, VIDÉO, TÉLÉVISION ET RADIODIFFUSION

LAS VEGAS (NEVADA) — 21-24 janvier 2002 — La **National Association of TV Programming Executives (NATPE)** représente le plus vaste marché de la programmation en Amérique du Nord et comporte des débats d'experts, des démonstrations médiatiques et du réseautage.

BERLIN, ALLEMAGNE — 6-17 février 2002 — **Berlinale**, l'un des festivals les plus importants en Europe, attire des producteurs et des distributeurs ainsi que ceux qui travaillent dans les ventes et les achats de vidéo et de télévision.

SANTA MONICA (CALIFORNIE) — 20-27 février 2002 — **American Film Market** est le plus grand salon commercial de films cinématographiques dans le monde.

ENREGISTREMENT SONORE

CANNES, FRANCE — 20-24 janvier 2002 — **Midem** est la manifestation par excellence pour les entreprises et les distributeurs indépendants.

SAINT JOHN (NOUVEAU-BRUNSWICK) — 31 janvier-3 février 2002 — La manifestation **East Coast Music Awards** attire des professionnels du secteur de la musique de la Côte Est, de tout le Canada, des États-Unis et de l'Europe.

TORONTO (ONTARIO) — 28 février-3 mars 2002 — **Canadian Music Week** est le principal événement du Canada dans l'industrie de l'enregistrement sonore, auquel participe un grand nombre de chefs de file internationaux œuvrant dans le secteur.

ARTS VISUELS

NEW YORK (NEW YORK) — 6-10 février 2002 — Le salon **Armory Show** devient une tradition pour commémorer le premier salon du même nom inauguré en 1913.

TORONTO (ONTARIO) — 1^{er}-31 mai 2002 — **Contact** est un festival annuel composé d'expositions et de dialogues pour mettre en vedette la photographie canadienne et internationale.

CHICAGO (ILLINOIS) — 10-13 mai 2002 — **Art Chicago** est la plus prestigieuse exposition d'art internationale en Amérique où plus de 200 galeries exposent et vendent des œuvres d'art de plus de 3 000 artistes.

ARTISANAT CONTEMPORAIN

NEW YORK (NEW YORK) — 29 mai-3 juin 2002 — **SOFA New York** est l'une des meilleures expositions internationales consacrées à l'art décoratif et aux beaux-arts contemporains.

AMSTERDAM, HOLLANDE — 30 mai-2 juin 2002 — Le congrès **Annual Conference of the Glass Art Society** est un forum international d'échange d'idées esthétiques et d'informations techniques pour les artistes de tous les domaines du verre.

MULTIMÉDIA

LONDRES, ANGLETERRE — 9-12 janvier 2002 — **BETT** est l'événement le plus complet en Angleterre dans le domaine pédagogique, où des disciplines comme l'apprentissage électronique et la formation électronique gagnent en importance.

CANNES, FRANCE — 4-8 février 2002 — **MILIA** est un chef de file international en matière d'exposition et de congrès sur le thème du contenu interactif de la prochaine génération, transmis sur toutes les plates-formes d'acheminement.

LOS ANGELES (CALIFORNIE) — 23-25 mai 2002 — **E3**, le congrès le plus important au monde sur les programmes de jeu, répond à tous les besoins commerciaux du secteur des vidéos et des jeux électroniques.

ÉDITION

GUADALAJARA, MEXIQUE — 24 novembre-2 décembre 2001 — Le **Guadalajara International Book Fair (FIL)** est l'événement vedette du livre et de l'édition en Amérique centrale et du Sud à ne pas manquer dans la région du Mexique occidental.

LONDRES, ANGLETERRE — 17-19 mars 2002 — Le salon du livre **London Book Fair**, grand événement du secteur international de l'édition, attire chaque année toujours plus de visiteurs et d'exposants.

BOLOGNE, ITALIE — 10-13 avril 2002 — Le salon **Bologna Children's Book Fair** est la plus grande manifestation internationale de livres pour enfants.

NEW YORK (NEW YORK) — 1^{er}-5 mai 2002 — **BookExpo America (BEA)**, anciennement **Congrès et Exposition de l'American Booksellers Association**, est le lieu de rencontre de tout le secteur de l'édition, y compris les distributeurs, ainsi que le centre de gestion des droits d'auteur.

Pour renseignements, joindre la direction de la Promotion des Arts et des industries culturelles, MAECI, tél. : (613) 944-ARTS, internet : www.dfait-maeci.gc.ca/arts

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 : 944-4000) ou par télécopieur au (613) 996-9709; en appelant le service FaxLink à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; ou, encore, en consultant le site internet du MAECI à www.dfait-maeci.gc.ca

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

Postes Canada
Numéro de convention 40064047